

SOCIÉTÉ  
FRANÇAISE DES  
ANTIOXYDANTS

*À la Découverte de la Peau*  
*Cursus Initiation*

**Le Marché de la Beauté et de la Cosmétique en France**

**Interview : Point de Vue d'un Expert Dermatologue**

**Les Fondamentaux de La Structure de la Peau**

**La Peau, Organe Sensoriel et de Communication**

**Les 5 Axes d'Action Stratégiques Possibles**

**Mardi 12 Mars 2013, Paris**



[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

# *A la Découverte de la Peau*

## *Cursus Initiation*

**Mardi 12 Mars 2013, Paris**

---

La Société Française des Antioxydants organise le **12 mars 2013** à Paris sa **1<sup>ère</sup> formation** :  
**« A la Découverte de la Peau – Cursus Initiation ».**

La peau, ce formidable organe, le plus important du corps humain a longtemps été perçue comme une simple enveloppe corporelle. On sait aujourd'hui qu'elle remplit des fonctions essentielles pour la santé. Elle est l'organe de perception et d'alerte face à l'environnement. La peau joue aussi un rôle dans le système immunitaire. Enfin, elle est le reflet de notre santé physique et mentale. Et comme le confie Paul Valéry, « *Ce qu'il y a de plus profond en l'homme, c'est la peau!* »

C'est pourquoi, **la SFA a voulu aller à la découverte de la peau**, pour sa première journée de formation. **Elle sera une base fondamentale, destinée à tous les acteurs de la cosmétique. Cette première formation initie un cursus plus complet couvrant tous les domaines de la cosmétologie, y compris les plus précurseurs comme l'hygiène intime ou l'épilation.**

Et quoi de plus motivant que de démarrer cette journée avec le **témoignage d'un éminent dermatologue** de l'Hôpital Saint Louis, suivi de **quelques chiffres du marché de la beauté et la cosmétique.**

Les deux sessions qui suivront auront pour objectif de :

- vous apporter les connaissances de base de la structure de la peau
- vous expliquer en détail la micro circulation et l'innervation cutanée
- vous détailler le rôle des systèmes annexes
- vous présenter et aborder la peau sous l'angle d'un système nerveux extériorisé

Enfin, nous finirons la journée sur une réflexion et un débat d'idées sur les principaux axes stratégiques de recherche (Jonction Dermo-Epidermique, microbiote, stress oxydant...)

En espérant que le contenu de cette journée réponde à vos attentes et dans l'attente de vous rencontrer le 12 mars prochain à Paris, n'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement.

**Michelle Vincent**

Responsable Formation SFA



**www.sfa-site.com**

# *À la Découverte de la Peau*

## *Cursus Initiation*

Mardi 12 Mars 2013 - Paris

---

*Cette conférence s'inscrit dans le cadre de la **Formation continue** organisée par la SFA.  
Elle vous permettra d'obtenir une attestation de formation et de cumuler des points tout au long de l'année.*

---

### Pré-Programme

8h30 **Accueil des Participants – Petit Déjeuner**

9h00 **Introduction de la Journée : Pourquoi la SFA organise-t-elle des Formations Continues Beauté et Cosmétique ?**

*Marvin Edeas, Président de la Société Française des Antioxydants, Paris*

9h30 **Quelques Chiffres du Marché de la Beauté et Cosmétique en France**

- *Top 10 des acteurs du marché*
- *Top 10 des produits du marché*
- *Principaux lancements de produits en 2012, leur poids de lancement*
- *Les marques de cosmétiques et compléments alimentaires en progression*
- *Saisonnalité des produits*

**Interview : 3 Questions Stratégiques à un Expert Dermatologue**

*Michelle Vincent, Journaliste scientifique, Société Française des Antioxydants, Paris*

**10h30 Pause**

### Session 1 : La Peau, Organe Vital et Protecteur

11h00 **Etude des structures : Epiderme, Derme et Hypoderme**

- *Micro-circulation*
- *Innervation*
- *Les annexes de l'épiderme : glandes sudorales, sébacées, cheveux et ongles*

12h30 **Discussion et Questions-Réponses**

**12h45 Pause Déjeuner**

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

## Session 2 : La Peau, Organe Sensoriel et de Communication

### 14h00 Relation Peau et Système Nerveux

La peau est un « système nerveux extériorisé ». Elle est très richement innervée. Beaucoup d'information sont transmises depuis la peau vers le cerveau et réciproquement.

**Par quels mécanismes, comment sont transmises les informations au cerveau, quelles sont les réponses...**

- Généralités sur l'innervation cutanée, terminaisons nerveuses libres
- Les récepteurs cutanés (mécanorécepteurs, thermorécepteurs, nocicepteurs)
- Les mécanismes de transmission des messages cutanés ; les différentes voies de réponse

15h30 Pause

### 16h00 Table Ronde et Discussion : Quels sont les Axes Stratégiques pour la Recherche Dermo-Cosmétique de Demain ?

*Animée par Mme Michèle Vincent, Journaliste Scientifique, Société Française des Antioxydants, Paris, France*

### 18h00 Conclusion et Fin de la Formation



## Société Française des Antioxydants

15 rue de la Paix – 75002 Paris

Tel : 01 55 04 77 55 – Fax : 09 72 16 84 14

[sfa@sfa-site.com](mailto:sfa@sfa-site.com)

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

## Déroulement de nos Formations et Conférences

Chaque formation se déroule selon différentes sessions :

- *Introduction et Présentation de la Journée*
- *Présentation des Chiffres du Marché en relation avec la Thématique de la Formation*
- *Présentation des Connaissances Théoriques sur le Sujet*
- *Présentation de Cas Pratiques*
- *Discussion*

L'ensemble des formations est assuré par **deux ou trois formateurs**, selon la thématique, tous experts dans leur domaine.

### A qui s'adressent nos formations?

**Que vous soyez:**

- *Directeur Marketing, Chef de produit, Chargé de communication*
- *Ingénieur d'étude ou Chef de projet, Equipe R&D, Technicien de laboratoire*
- *Technico commercial*
- *Conseiller de vente*
- ...

Nos formations s'adressent à **tous les acteurs du domaine de la cosmétique et de la peau** qui souhaitent approfondir leur connaissance et acquérir les bases et outils scientifiques nécessaires à la réalisation des claims, documents de vulgarisation scientifique, argumentaires de vente ou tout simplement un enrichissement personnel et professionnel.

### Attestation de Formation et Attestation Diplômante



A la fin de la journée, une attestation de formation sera remise à chaque participant. Après plusieurs participants, une attestation diplômante pourra également être attribuée.

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)

# La Formation SFA Personnalisée et Dédiée aux Entreprises

Certaines de nos formations sont « **prêtes à l'emploi** » avec un accent mis sur le vieillissement cutané et sa relation avec le stress oxydant et les radicaux libres.

Afin d'assurer ces formations, la SFA mettra à disposition des intervenants pour vos collaborateurs.

Des formations sur-mesure et selon vos besoins et demandes peuvent être également proposées.

Si vous souhaitez organiser une formation sur une thématique particulière au sein de votre entreprise, merci de nous contacter.

## Droit Individuel à la Formation

Le droit individuel à la formation (DIF) est une modalité d'accès à la formation.

Il vous permet d'obtenir une formation professionnelle afin de perfectionner vos connaissances, développer vos compétences ou acquérir une nouvelle qualification.

L'ensemble des formations organisées par la SFA entrent dans le cadre du DIF et peuvent être prises en charge par les différents organismes de formation.

Une facture est éditée tenant lieu de convention de formation continue. Le numéro d'agrément de formation continue de la SFA est la suivant : 11 753 2643 75.

## Ce que vous obtiendrez à l'issue de la formation



### 1) Les chiffres du Marché

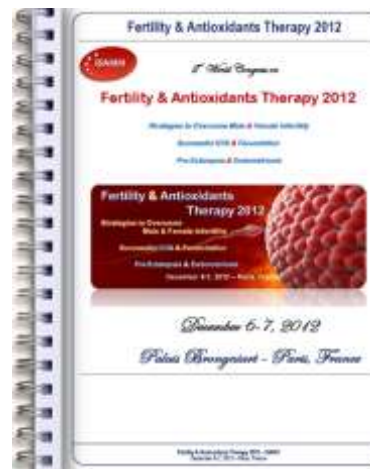
En partenariat avec Celtipharm, vous recevrez à l'issue de la formation les **derniers chiffres du marché** de la **dermo-cosmétique** ainsi que les **tendances et perspectives** à prévoir pour l'avenir.

Les données disponibles sont actualisées tous les mois et proviennent de 3004 pharmacies françaises, hors Corse, sorties Sell-Out en valeur.

Concernant le marché de la dermo-cosmétique, 4 segments sont présentés dans chacun des comptes-rendus de formation :

- Soins du visage
- Soins du corps
- Parfums
- Produits solaires

## 2) Un compte-rendu global : A haute valeur ajoutée



### a. Des Ingrédients

Dans le compte-rendu seront également décrits et présentés **l'ensemble des ingrédients antioxydants à fort potentiel industriel, qui peuvent être utilisés dans les différents segments de la cosmétique.**

Un exemple des ingrédients présentés dans le compte-rendu « Vieillessement Cutané) :

- Acide alpha lipoïque
- Acides gras oméga 3
- Acides gras oméga 6
- Caroténoïdes
- CLA
- Coenzyme Q10
- Cuivre
- Flavonoïdes
- Huile de Palme rouge
- Lycopène
- Polyphénols de raisin
- Sélénium
- Superoxyde Dismutases
- Polyphénols de Thé vert
- Tocotriénols
- Ubiquinone
- Vitamine A
- Vitamine C
- Vitamine E
- Zinc
- ....

### b. Les présentations des Intervenants

Chaque participant recevra en parallèle le fichier papier des différentes interventions de la journée. Après la formation, le **format PDF** sera également envoyé.

## 3) L'attestation de Formation Diplômante

## Bulletin d'inscription à retourner par Fax, Mail ou Courrier:

SFA Formation – 15 Rue de la Paix – 75002 Paris  
Tél: 01 55 04 77 55 – Fax: 09 72 16 84 14 – sfa@sfa-site.com

Prix par Journée/Personne\* : **950€ HT** soit 1136,20€ TTC

Prix pour 2 Journées/Personne\* : **1800€ HT** soit 2152,80€ TTC

Prix pour 3 Journées/Personne\* : **2400€ HT** soit 2870,40€ TTC

(\* ) Pour toute inscription de 3 personnes à la même formation, merci de nous contacter.

Le prix inclut la journée de formation, le compte-rendu, le déjeuner ainsi que les pauses.

**Je souhaite m'inscrire aux formations suivantes** (merci de cocher les formations souhaitées):

- Initiation à la Découverte de la Peau** - Mardi 12 mars
- Stress Oxydant et Antioxydants: Généralités et Mécanismes** - Jeudi 28 mars
- Parfums sans alcool, Parfums fonctionnalisés, Mécanismes d'Encapsulation**  
– Vendredi 29 mars
- Packaging & Cosmétiques** – Mercredi 15 mai
- Marketing et Cosmétique** – Jeudi 16 mai
- Minceur 2013** – Vendredi 17 mai
- Capillaires et Chute des Cheveux** - Mardi 18 juin
- Solaires 2013** - Mercredi 19 juin
- Hygiène Intime : Epilation, Transpiration, Hygiène féminine et Muqueuses** - Jeudi 20 juin
- Beauté Masculine : Rasage, Transpiration et Maquillage** – Vendredi 21 juin
- Poland Cosmetic Technologies World Congress 2013** - Jeudi 27 et Vendredi 28 juin
- Stress Oxydant et Antioxydants: Généralités et Mécanismes** - Jeudi 26 septembre
- Conseillères de Vente, Cosmétique et Beauté** – Vendredi 27 septembre
- Faut-il Réinventer le Maquillage ?** Jeudi 10 et Vendredi 11 octobre
- Targeting Skin-Ageing** – Jeudi 17 et Vendredi 18 Octobre
- Targeting Hair Loss** - Jeudi 17 et Vendredi 18 Octobre
- Beauté en 2020 : Société, Philosophie et Comparaison à l'Asie et au Brésil** - Jeudi 24 octobre
- Cosmétique et Voie de Remplacement des molécules de synthèse par le naturel** - Vendredi 25 octobre
- Intimate Hygiene** - Jeudi 14 novembre
- Solaires et Vieillesse Cutané 2013** - Vendredi 15 novembre

### INFORMATIONS SUR LE PARTICIPANT N°1

Nom.....Prénom.....

Fonction.....Service.....

Tél.....Email.....



## INFORMATIONS SUR LA SOCIETE

Raison Sociale.....

Adresse .....

.....

Tél.....Email.....

## INFORMATIONS SUR L'ORGANISME DE PRISE EN CHARGE

Raison Sociale.....

Adresse .....

.....

Nom du Responsable du Suivi.....

Tél.....Email.....

## MERCI D'INDIQUER VOTRE MOYEN DE PAIEMENT

Mon paiement sera effectué par transfert bancaire à l'adresse suivante:

Titulaire du Compte: Agence Takayama - Banque Nationale de Paris, 2 place de l'Opéra 75002 Paris

Bank Code: 30004 ; Agency : 00895 - Account number: 00010008521 Key: 26

IBAN: FR7630004008950001000852126. CODE SWIFT: BNPAFRPPPOP

Paiement par chèque à l'ordre de Takayama

Moi, Mme/Melle/M.....autorise Takayama à débiter ma carte bancaire dont les coordonnées sont indiquées ci-dessous d'un montant de ..... incluant la TVA française (19,6%) :

VISA

Master Card

Titulaire de la Carte: .....

N°Carte:.....

Date d'expiration.....Cryptogramme.....

Date:.....

Signature de l'inscrit

Signature du Possesseur de la Carte

### Modalités d'inscription

Adressez-nous un bulletin d'inscription par personne ou pour deux personnes, dûment rempli et signé, par fax, mail ou courrier. Nous vous ferons parvenir un accusé de réception sous quinze jours qui tient lieu de convocation ainsi que le plan d'accès à la journée. Le prix de la formation comprend la formation, le déjeuner et les deux pauses ainsi que le compte-rendu. Les frais d'inscription sont mentionnés hors taxes. **Aucune inscription ne sera acceptée si le paiement n'est pas complet.** Le règlement doit nous parvenir avant la date de la formation. Dans le cas contraire, une garantie de paiement sera demandée au participant le jour de la formation.

### Annulation

La SFA se réserve le droit de reporter ou d'annuler une session. Les frais d'inscription seront alors automatiquement reportés sur une autre session.

Toute annulation par le participant doit nous être communiquée par écrit. Pour toute annulation formulée plus de 30 jours avant la date de la conférence, 50% des frais de participation seront dus. Pour toute annulation formulée moins de 30 jours avant la date de la conférence, les frais de participation seront dus en totalité. Vous avez la possibilité de vous faire remplacer à tout moment par une personne de votre entreprise en nous informant par écrit des coordonnées de votre remplaçant.

[www.sfa-site.com](http://www.sfa-site.com)