

Société Française des Antioxydants

Comment Lancer et Développer une Gamme de Compléments Alimentaires?

Nouveau Programme de Formation



Vendredi 26 Septembre 2014, Paris

Formation de A à Z pour Réussir son Lancement



Compléments Alimentaires 2014 animée par :

Dr. Hélène de Vecchy

Présidente de Vecchy Conseil, Paris, France



Comment Lancer une Gamme de Compléments Alimentaires?

Formation de A à Z pour Réussir son Lancement

Vendredi 26 Septembre 2014, Paris

Thématiques & Objectifs

- Contenu du nouvel arrêté français sur les plantes dans les compléments alimentaires
 - Quelles sont les conséquences d'ici le 1^{er} janvier 2015 ?
 - Présentation de différents cas pratiques
 - Traitement des allégations sur les plantes
 - Liste Belfrit : comparaison avec l'arrêté français

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à toutes les personnes souhaitant connaître tous les process et étapes de lancement d'une gamme de compléments alimentaire.

Cas Pratique

Venez avec votre projet pour discuter avec les experts de la SFA

Compte-Rendu

Compte-Rendu : Le compte-rendu contient les annexes de chaque process, informations pratiques et recommandations de chaque fournisseur et sociétés travaillant dans le domaine.

Comment Lancer et Développer une Gamme de Compléments Alimentaires?

Vendredi 26 Septembre 2014, Paris

Cette formation s'inscrit dans le cadre de la formation continue en bénéficiant de votre DIF

Société Française des Antioxydants organise sa 3^{ème} journée de **formation : «Comment lancer une gamme de compléments alimentaires?»**, qui est organisée à Paris le **Vendredi 26 Septembre 2014**. Un programme similaire sera présenté aux participants des deux sessions.

Cette formation sera animée par la Dr. Hélène de Vecchy, pharmacienne et conseillère de Viecchy Conseil Paris.

❖ Pourquoi une formation sur le lancement de gammes de compléments alimentaires?

Depuis plusieurs années, la Société Française des Antioxydants organise différentes journées consacrées aux compléments alimentaires dans une réalité de marché et un contexte réglementaire difficile. L'objectif de ces journées était fixé sur les innovations scientifiques comme voie royale pour l'innovation de demain.

Depuis 2013, nous constatons que la réalité est différente. En effet, nous constatons que malgré les contraintes réglementaires, le marché des compléments alimentaires est en constante progression et le chiffre d'affaire des ventes à la fin de l'année 2012 est de près de 630 millions d'euros, soit une augmentation de plus de 6% par rapport à 2011. Ces chiffres nous interpellent et nous incitent à apporter une clarification en termes de perspectives dans la crédibilité de ces produits.

C'est pourquoi, Takayama a souhaité organiser une journée de formation afin de **présenter les différentes étapes de développement d'un complément alimentaire** en 2014 et vous **aider à booster votre stratégie**.

❖ Comment lancer une gamme de complément alimentaire en 2014 ?

Le marché des compléments alimentaires est un marché en hausse malgré la crise et un contexte réglementaire difficile. En 2012, ce marché a généré un chiffre d'affaires de plus de 1 milliard d'euros en France.

Développer un complément alimentaire en France ou en Europe peut s'avérer laborieux et nécessite de longues investigations. En Europe, nous observons de multiples législations qui changent constamment. Par ailleurs, la réglementation sur les allégations de santé a un impact fort sur le développement des produits et la communication sur les bénéfices santé.

Parmi les questions qui seront traitées :

- *Quels sont les dernières tendances et évolutions ?*
- *Comment communiquer ?*
- *Quelles sont les étapes obligatoires dans le développement d'un complément alimentaire ?*
- *Quels sont les partenaires à envisager (stratégie marketing, cabinet réglementaire, R&D etc.) ?*
- *Quels sont les pièges à éviter ?*
- *Quel est le réseau de distribution à choisir ?*
- *Quel est le traitement des allégations sur les plantes*
- *Liste Belfrit : comparaison avec l'arrêté français*

Les objectifs de la journée de formation sont les suivants :

- *Maitriser chaque étape du développement d'un complément alimentaire*
 - *Nous allons dématérialiser, expliquer et disséquer tous les process de A à Z en insistant sur les pièges à éviter à chaque étape*
- *Avoir une meilleure connaissance du marché en France*
- *Connaître le contexte réglementaire actuel et apprendre à communiquer*
- *Appréhender les différents circuits de distribution*

❖ **Compte-Rendu :**

Vous ne pouvez pas assister à la conférence mais souhaitez obtenir le compte-rendu ? N'hésitez pas à le commander en version PDF.



Chaque participant recevra un compte-rendu détaillant chaque session et présentant les chiffres du marché, aspects réglementaires, informations pratiques et contacts des divers organismes. Les annexes contiennent les derniers avis de l'EFSA.

La SFA va mettre à disposition des participants différents documents parmi lesquels :

- *l'application du règlement sur les allégations de santé et un guide afin d'aider les Industriels à comprendre et utiliser au mieux le cadre législatif des compléments alimentaires.*
- *un modèle de cahier des charges et une présentation précise sur les coûts et délais du développement d'un complément alimentaire*
- *un modèle d'étiquetage conforme et la liste des acteurs à contacter.*
- *un cas concret sur le calcul des marges tout au long du circuit de distribution.*

Tous les participants pourront choisir un compte-rendu parmi les formations suivantes :

- **Comment Lancer une Gamme de Dispositifs Médicaux?**
- **Comment Lancer une Gamme de Produits Cosmétiques?**

❖ **Cas Pratiques**

De nombreux cas pratiques seront présentés. Vous repartirez avec des documents utiles qui vous aideront dans votre démarche de lancement de produit et vous permettront de baisser les coûts et diminuer les délais liés au développement du produit.

❖ **Moyens Pédagogiques Utilisés**

- *Etude de cas pratiques*
- *Support de présentations remis aux participants*
- *Présentation proposée par le formateur via des power point*
- *Session de questions-réponses avec l'ensemble des participants*

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

Cette formation peut être complétée par :

- **Comment Lancer une Gamme de Dispositifs Médicaux?**
- **Comment Lancer une Gamme de Produits Cosmétique?**
- **Comment Evaluer l'Activité Antioxydante?**

Céline Mercier, Formation SFA

Comment Lancer et Développer une Gamme de Compléments Alimentaires?

Vendredi 26 Septembre 2014, Paris

9h00 Accueil des Participants

9h30 Introduction de la Journée : Pourquoi la SFA organise-t-elle des Formations dans le Domaine des Compléments Alimentaires et de la Beauté?

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

SESSION 1 : LE MARCHÉ DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

9h40 Etat des lieux du Marché des Compléments Alimentaires et Perspectives

- Présentation des secteurs
- Dernières données, tendances et évolutions
- Quel est la répartition par circuits de distribution ?
- Quels sont les segments en progression ? En baisse ?
- Quels sont les segments émergents ? A envisager ?
- Quel est l'impact de la saisonnalité ?
- Quels sont les possibilités de positionnement ?

En partenariat avec Celtipharm, SFA va mettre à disposition des participants une étude complète du marché des compléments alimentaires en France

10h15 Discussion et Questions-Réponses

10h30 Pause

SESSION 2 : REGLEMENTATION ET COMMUNICATION SUR LES BENEFICES SANTE

11h00 Etat des Lieux de la Réglementation sur les Compléments Alimentaires et Communication :
Présentation du nouvel arrêté français sur les plantes dans les compléments alimentaires

- Quelles conséquences pour le lancement de Compléments Alimentaires d'ici Janvier 2015 :
 - Traitement des allégations sur les plantes
 - Liste de Belfrit : comparaison avec l'arrêté français
- Les allégations autorisées, refusées et « en suspens » : quelles sont les conditions d'utilisation de ces allégations et les conséquences ?
- Quel est l'impact sur le développement d'un complément alimentaire ?
- Existe-t-il des solutions pour s'affranchir des allégations de santé ? Est-il possible de lancer un produit sans allégation ?
- Quelle souplesse pour les libellés d'allégations autorisés ?
- Que peut-on communiquer aux professionnels de santé ?
- Produits frontières : opportunités et faiblesses
- Exemples de communication hors champ du règlement

Toutes les solutions vous seront apportées afin d'appréhender sereinement le règlement sur les allégations de santé.

La SFA va mettre à disposition des participants l'application du règlement sur les allégations de santé et un guide afin d'aider les Industriels à comprendre et utiliser au mieux le cadre législatif des compléments alimentaires.

12h15 Pause Déjeuner

SESSION 3 : ETAPES DE LANCEMENT ET DEVELOPPEMENT D'UN COMPLEMENT ALIMENTAIRE

Après Analyse du Marché, et Compréhension des Craintes Réglementaires, l'après-midi est consacré à la Présentation des Différentes Phases de Lancement et Développement d'une Gamme de Compléments Alimentaires.

14h00 R&D, Développement et Production

- Quels sont les tests à effectuer ?
- Existe-il une déclaration de mise sur le marché ? Le point sur les procédures de notification
- L'importance de la propriété intellectuelle
- Quels sont les façonniers ?
- Faut-il intégrer les fournisseurs d'ingrédients dans le process de développement ?
- Produit clé en main : quels sont les pièges à éviter ?
- L'importance du cahier des charges.
- Où et comment trouver les économies ?

L'objectif de cette partie est de vous donner les clés afin d'optimiser les coûts de développement, tout en optimisant les délais et la qualité des produits.

La SFA va mettre à disposition des participants un modèle de cahier des charges et une présentation précise sur les coûts et délais du développement d'un complément alimentaire.

14h40 Packaging

- L'étiquetage : quelles sont les mentions obligatoires ? Interdites ?
- Code barre, sigle éco-emballage etc. : Quels sont les acteurs à contacter afin d'apposer ces informations ?
- Comment obtenir le code ACL ?

La SFA va mettre à disposition des participants un modèle d'étiquetage conforme et la liste des acteurs à contacter.

15h15 Pause

SESSION 4 : LE CIRCUIT DE VENTE

15h45 La Politique de Distribution : Présentation des Circuits Directs, Courts et Longs

- Le circuit pharmaceutique en détail : grossistes-répartiteurs, groupements, dépositaires, en direct...
- Internet : est-il un circuit à envisager ? Comment s'opère la surveillance de ce marché ?
- Les autres circuits de distribution : VPC, VAD, circuit spécialisé...
- Le Multi-Layer Marketing : quel est le principe de ce nouveau concept de distribution ?

La SAF va mettre à disposition des participants un cas concret sur le calcul des marges tout au long du circuit de distribution.

17h15 Discussion avec l'Ensemble des Participants

Vous avez des questions ? Venez avec votre projet ! Nous en discuterons et nous vous donnerons toutes les clés afin de lancer votre gamme en toute sérénité.

18h00 Conclusion et Evaluation de la connaissance - Fin de la Formation

**Inscription par Chèque, Virement ou Carte Bancaire
Modalités en ligne sur www.takayama-site.com**

Bulletin d'inscription

A retourner par Fax, Mail ou Courrier:

TAKAYAMA – 15 Rue de la Paix – 75002 Paris

Tél: 01 55 04 77 55 – Fax: 09 72 16 84 14 – administration@takayama-site.com

Prix par Journée/Personne* : **950€ HT** soit 1140,00€ TTC

Prix pour 2 Journées/Personne* : **1800€ HT** soit 2160,00€ TTC

Prix pour 3 Journées/Personne* : **2400€ HT** soit 2880,00€ 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):

- Comment lancer une gamme de Cosmétiques?** - Mercredi 24 Septembre
- Comment lancer une gamme de Dispositifs Médicaux ?** - Jeudi 25 septembre
- Formation SFA « Comment évaluer l'activité des antioxydants ? »** - Jeudi 25 septembre
- Comment lancer une gamme de Compléments Alimentaires ?** - Vendredi 26 Septembre
- Formation SFA « A la Découverte de la Peau ? »**
 - Mercredi 8 Octobre
 - Mardi 4 novembre
- 4^{ème} Réunion Neurosciences et Marketing** – Jeudi 11 Décembre

• **Je ne peux pas participer à la formation et je souhaite commander le compte-rendu de la formation** (merci de cocher le format souhaité ci-dessous) et la formation souhaitée ci-dessus.

Format PDF envoyé par email - 275€ HT

Format Papier envoyé par la poste – 285€ HT

INFORMATIONS SUR LE PARTICIPANT

Nom.....Prénom.....

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

Tél.....Email.....

INFORMATIONS SUR LA SOCIETE

Raison Sociale.....

Adresse

Nom du Responsable du Suivi.....

Tél.....Email.....

MERCI D'INDIQUER VOTRE MOYEN DE PAIEMENT A LA PAGE SUIVANTE

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

- Je soussigné(e), 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 (20%) :

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, 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.

Modification – Annulation

Takayama se réserve le droit de reporter ou d'annuler tout ou partie de la journée. En cas de modification du programme (intervenant, timing/date ou autre), celui-ci sera envoyé à l'ensemble des participants. En cas d'annulation de la conférence, les frais d'inscription seront alors automatiquement reportés sur une autre session. En cas de report ou d'annulation de la journée, Takayama ne sera pas tenu responsable des frais annexes engendrés par le participant (transport, hôtel...).

Toute annulation par le participant doit nous être communiquée par écrit. Pour toute annulation formulée plus de 30 jours avant la date de la formation, 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, sans frais, à tout moment par une personne de votre entreprise en nous informant par écrit des coordonnées de votre remplaçant.