

Lancer sa marque de cosmétique : **5 actions** pour sortir du brouillard et obtenir des **devis** des laboratoires



Face à un labo pour lancer votre marque cosmétique, vous avez un message du type :

“ Je veux un lait **incroyable, doux**, qui sent bon et **pas cher**. ”

Voici **5 actions** que j’ai utilisées pour sortir de ce brouillard et obtenir des **devis** comparables auprès des laboratoires :

1. Matières premières & sourcing

Listez vos matières premières et tous les autres ingrédients de votre formule+ **décidez** : vous sourcez ou le labo source ? Quelque soit votre choix, il y a un Impact direct sur le prix et les délais.

2. Contenants (packaging)

C’est la même logique que les matières premières : qui achète ? quel volume ? quel rendu ?

Vous avez la possibilité de miser plus et surprendre sur le packaging que la formule. Surtout dans le cas d’une marque blanche.



3. Cahier des charges (votre boussole)

Concept, texture, ingrédients souhaités/à éviter, formats, identité sensorielle, niveau de naturalité.

Un bon cahier des charges = moins d'interprétations, moins d'aller-retours, moins de coûts cachés.

4. Shortlist de 5 laboratoires

Vous souhaitez faire appel à des laboratoires en Afrique, Europe ou en Asie, avec/sans MOQ (Minimum Order Quantity), ou Quantité Minimale de Commande en français. , spécialités, budget.

Contactez-les avec le même cahier des charges pour comparer “à armes égales”.

5. Transport + douane

Si le labo est loin : pour éviter les coûts imprévus anticipez fret, taxes, délais, documents.

Quelle partie vous manque le plus aujourd'hui dans votre parcours de lancement ?

Pour en savoir plus sur ces 5 actions, [communiquez-moi votre mail pour recevoir le guide complet.](#)

