

*Les 3^{èmes} Assises
de la Beauté et du Bien-être*

Mardi 14 Mars 2017

Organisées par la Confédération Nationale
de l'Esthétique Parfumerie



CONFEDERATION
NATIONALE
DE L'ESTHETIQUE
PARFUMERIE

Thème 3 A

*Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés
par les professionnels en cabine*

*Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de
réglementation*



Lors du Congrès réglementaire de la Cosmétique Valley qui s'est tenu à Chartres en novembre 2016, l'ANSM est venu présenter le bilan des contrôles effectués en 2016.

**Un focus particulier portait sur la catégorie des produits émergents :
Les cosmétiques personnalisables.**

Voici le bilan des inspections:

- 10 établissements ont été inspectés
- 2 n'ont pas été jugés conformes
- 3 ont fait l'objet de rappel à la loi
- 5 ont reçu une injonction du fait de la mise en évidence de non-conformités critiques majeures

Un point qui nous inquiète lorsque nous observons la déferlante des produits dits sur mesure qui séduisent le consommateur et représentent une piste intéressante pour les instituts et les SPA qui souhaitent se différencier.



Or, parmi les principales non-conformités ,nous observons:

- Absence de démarche et de DIP permettant d'encadrer l'ensemble des combinaisons de produits personnalisables
- Absence de rapport sur la sécurité pour les produits personnalisés
- Présence de mentions indiquant que les produits peuvent être mélangés à tout autre produit cosmétique par le consommateur .L'ANSM juge que ces pratiques sont hors règlement .
- Non respect des BPF
- Absence de maîtrise de la qualité des produits personnalisés ,des règles d'hygiène, de traçabilité des opérations

Nous avons sollicité pour en parler un expert qui a passé en revue toutes ces nouvelles pratiques qui font l'objet de l'attention des autorités de contrôle.

Patrice Bellon: *Président de la Société Française de Cosmétologie
Président de COSMETOSCENT (Expertise en Innovation Recherche et Développement), Expert Scientifique spécialiste en Cosmétologie, attaché au Ministère de la Recherche
Membre de la Fédération Européenne des Neurosciences (FENS)*

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

Agenda

- 1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison*
- 2) Les produits fabriqués par le professionnel en cabine*
- 3) Les produits cosmétiques personnalisés fabriqués sur mesure*

Conclusion & Discussion

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison

On peut prendre beaucoup de plaisir à réaliser ses propres produits cosmétiques, mais il faut les réserver à son usage personnel.



On ne peut aucunement donner ou vendre les produits cosmétiques fabriqués à la maison, à moins de se soumettre à législation qui existe.

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison



Ceci est valable quel que soit le produit cosmétique, c'est aussi valable quel que soit le client (ami, connaissance, étranger) mais aussi quelque soit l'endroit (marché, braderie, etc).

*En cas de contrôle ou de dénonciation de vos activités, si vous vendez sans avoir rempli au préalable toutes les démarches nécessaires, vous pouvez être condamné à **2 ans de prison assorti d'une amende de 30 000 euros**, d'une interdiction de vendre vos produits et de la confiscation de toute la marchandise destinée à être vendue illégalement.*

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison

Les marchés de Noël, brocantes et manifestations artisanales physiques et virtuelles sur internet

On ne peut pas décider de vendre sa propre préparation lors de ce type de manifestations.

Il arrive souvent que ces événements soient ouverts aux particuliers.



Cette accessibilité est réservée aux créations artistiques avant tout, qui ne sont soumises à aucun protocole de mise sur le marché.

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison

Les marchés de Noël, brocantes et manifestations artisanales physiques et virtuelles sur internet



*Comme la cosmétique relève d'une législation particulière, **il n'est pas possible de vendre ses produits faits maison** à cette occasion non plus.*

*Ce principe s'applique aussi bien pour les événements se tenant de manière physique en ville, que de manière **virtuelle sur internet**, au sein de sites spécialisés dans la vente de produits artisanaux.*

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison

Le don de produits cosmétiques

Si vous êtes professionnel, dans le cadre d'une activité commerciale, la réglementation stipule bien que les produits donnés à titre gratuits doivent être conformes à la réglementation en vigueur.



Vous devez donc offrir des produits qui ont fait l'objet de tout le processus de mise sur le marché, par exemple : les échantillons des marques donnés gratuitement.

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison

Les Kits d'ingrédients cosmétiques

Vendre des matières premières réunies au sein d'un kit est soumis aux mêmes règles
Les kits sont considérés comme des cosmétiques à part entière.

Encore une fois, on ne doit pas donner ou vendre le produit fabriqué.
Dans le cas contraire, on doit suivre le même processus légal pour les mettre sur le marché.

LA RECETTE INDISPENSABLE DE L'HIVER
Pour un hiver tout en douceur, on se lance avec une recette facile.

LE BAUME À LÈVRES :

PRÉPARATION : 20MN

INGRÉDIENTS :

- ✓ 10ml d'huile végétale d'amande douce bio (Prunus Amygdalus Dulcis Oil)
- ✓ 2g de cire d'abeille bio (Cera Alba)
- ✓ 2g de beurre de karité bio (Butyrospermum Parkii Butter)
- ✓ 2 gouttes de vitamine E naturelle (Tocopherol)
- ✓ 2 gouttes d'huile essentielle d'orange douce bio (Citrus Sinensis Peel Oil Expressed, Limonene, Linalool)

MODE OPÉRATOIRE :

- ✓ Prélever 2 grammes de beurre de karité à l'aide d'une balance de cuisine et mettre dans le bol avec la cire d'abeille.
- ✓ Faire fondre le tout au bain-marie.
- ✓ Y ajouter l'huile végétale d'amande douce en mélangeant un peu.
- ✓ Hors du feu, ajouter 2 gouttes de vitamine E à l'aide de la pipette Pasteur et 2 gouttes d'huile essentielle d'orange douce.
- ✓ Transvaser dans le pot sans attendre.

ASTUCE :

Pour faciliter la prise en masse, mettre le baume 30 minutes au réfrigérateur. À conserver 3 mois maximum.



MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

- ✓ un bol
- ✓ un mini-fouet
- ✓ une balance de cuisine
- ✓ un pot de 15ml
- ✓ une pipette Pasteur



Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison

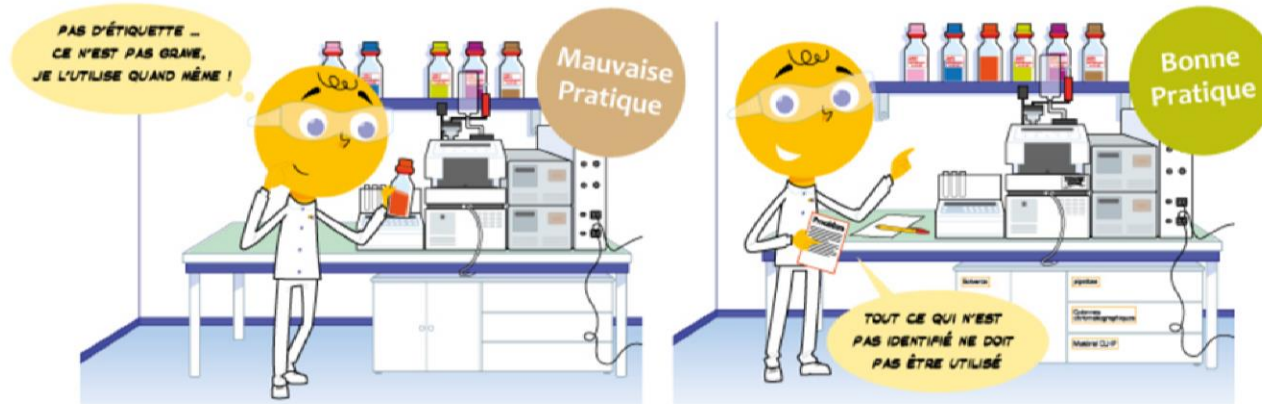


Quelles sont les conditions exigées pour offrir un produit fabriqué « maison » ?

- S'assurer que le destinataire n'a pas d'allergie connue. Vous devez le savoir.
- Vérifier ses besoins cosmétiques (type de peau, de cheveux, etc.). Avoir un savoir-faire.
- Eviter les ingrédients réputés sensibilisants ou allergisants. Vous devez les connaître.
- Réaliser le produit dans des conditions optimales d'hygiène : **BONNE PRATIQUE DE FABRICATION**. Vous devez les connaître.
- Vérifier que le produit est stable et inoffensif (offrir une formule que vous avez vous même déjà testée et approuvée sur plusieurs mois).

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

1) Les produits fabriqués par le consommateur à la maison



Quelles sont les conditions exigées pour offrir un produit fabriqué « maison » ?

- Accompagner le produit offert d'une liste INCI (ingrédients) complète.
- Joindre une notice d'utilisation.
- Demander au destinataire de faire un test cutané avant application du cosmétique sur une zone étendue de la peau.
- Informer que si le produit change d'odeur ou de texture, il ne faut absolument plus l'utiliser.
- En fait, présenter en cas de contrôle un dossier d'information sur le produit (DIP)

*En cas de problème avec le produit cosmétique offert (mauvaise formulation, allergie, surdosage d'ingrédients), **vous engagez votre responsabilité civile.***

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

2) Les produits mélangés extemporanément par le professionnel en cabine pour une application immédiate



«Nul n'est censé ignorer la loi.» Mais les lois, les décrets, les arrêtés évoluent constamment. Leur connaissance vous permettra de travailler en toute sérénité.

*Dans tous les cas, en cabine vous devez réaliser le produit dans des conditions optimales d'hygiène : **BONNE PRATIQUE DE FABRICATION (BPF)***



Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation



2) Les produits mélangés extemporanément par le professionnel en cabine pour une application immédiate

Il est donc impératif de respecter les BPF : l'hygiène des locaux, du matériel de fabrication (par ex. spatules, coupelles, cuillères dose, etc.), des conditionnements, la propreté de la tenue professionnelle, tous ces points sont fondamentaux pour éviter les contaminations.



*Une des principales sources d'altération des produits cosmétiques est d'**origine microbiologique**.*

Nota Bene

*Les professionnels de l'industrie cosmétique suivent une norme précise et stricte qui décrit les bonnes pratiques de fabrication la **NF EN ISO 22716**, mise à jour en janvier 2008.*

SURFACE INFECTÉE
1 million bactéries

DÉCONTAMINATION
10 000 bactéries

DÉSINFECTION
Entre 10 et 10 000 bactéries

STÉRILISATION
0 bactérie



Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

2) Les produits mélangés extemporanément par le professionnel en cabine pour une application immédiate

La Fabrication extemporanée en cabine (mélange simple)

Quelles sont les conditions exigées par le DIP, afin d'encadrer ces combinaisons ?

Le fournisseur doit donner à l'institut:

- Le mode opératoire et la formule du mélange*
- Les spécifications des mélanges attendus, (ex. masque à l'alginate)*



Il n'y a pas dans cet exemple de données exigées d'étiquetage, si le produit est fabriqué pour être utilisé directement dans la cabine pour le client (e) = c'est la définition de l'extemporané
Dans l'exemple ci-dessus, le produit réalisé est posé et ensuite rincé et il n'est jamais vendu au consommateur.

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

2) Les produits mélangés extemporanément par le professionnel en cabine pour une application immédiate

Le mélange extemporané réalisé en cabine à partir de produits cosmétiques définis et d'actifs définis par le fabricant avec un protocole qui définit les quantités et la méthode utilisée pour le mélange

Quelles sont les obligations du fournisseur ?

Si les produits sont vendus séparément par le fournisseur à l'institut, celui-ci doit détenir le dossier de sécurité, et tous les produits doivent être parfaitement identifiés et étiquetés.

Le fournisseur est possesseur du Dossier d'Information sur le Produit (DIP) permettant d'encadrer l'ensemble des combinaisons possibles, comme par exemple :

- Les formules
- Les compatibilités et les stabilités
- Les spécifications microbiologiques
- Le rapport sur la sécurité



Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

3) Les produits cosmétiques personnalisés fabriqués sur mesure

Nous avons vu :

Les produits fabriqués à la maison

Les produits fabriqués par un professionnel

Il y a d'autres sources de fabrication, comme la fabrication :

- sur le lieu de vente en boutique*
- dans un atelier de conception type « atelier de cuisine »*

Nous allons aborder les produits fabriqués par une machine ou automate



Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

3) Les produits cosmétiques personnalisés fabriqués sur mesure

Qu'est ce qui est nécessaire ?

Un dossier d'information sur le produit (DIP) permettant d'encadrer l'ensemble des combinaisons proposées, qui doit être fourni et composé des/du :

- formules
- spécifications des mélanges réalisés
- rapport sur la stabilité des mélanges obtenus
- spécifications relatives à l'automate, soit sa conception, son installation, son étalonnage, son nettoyage (des doses jetables ou des buses pas de tubulures), sa maintenance, etc.

*L'étiquetage du produit fini obtenu n'est pas nécessaire, si le produit est **uniquement** utilisé directement pour le client (extemporané)*



*Les quantités des produits, $A, \dots$, sont **définies et limitées***

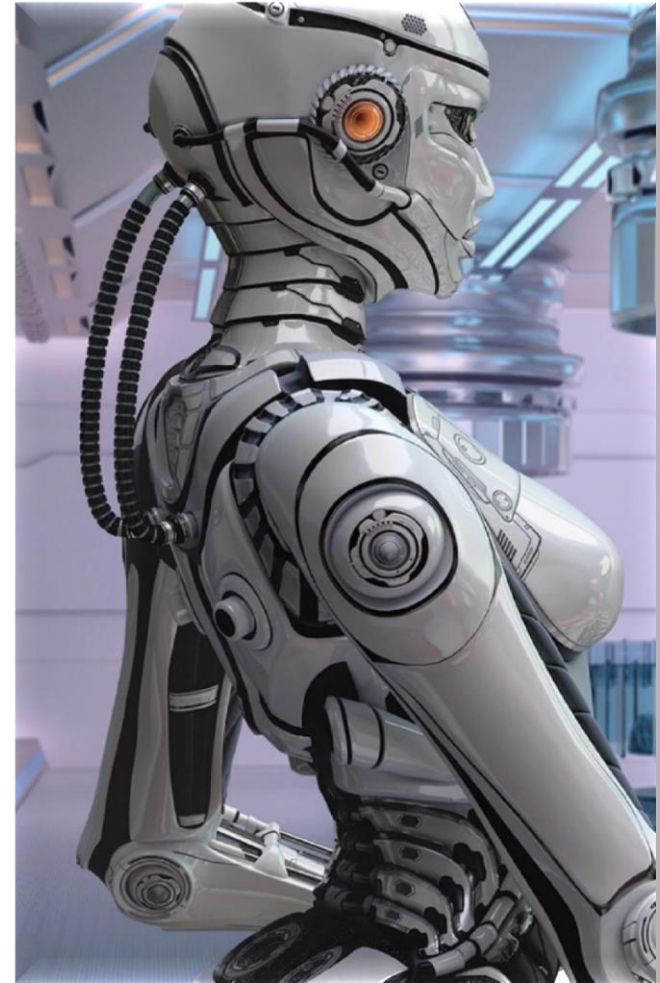
Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

3) Les produits cosmétiques personnalisés fabriqués sur mesure

Le futur proche

Les systèmes installés en cabine, auront pour mission d'observer la peau du client, de souligner les problèmes à régler puis de créer un soin sur-mesure, devant les yeux du consommateur.

***L'esthéticienne de demain** sera alors en capacité de fabriquer la crème spécifique sur-mesure programmée et laisser la machine s'en occuper toute seule dans le respect des BPF.*



Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

Conclusion & Discussion

La législation cosmétique est drastique en tout cas bien plus que dans certains pays, comme les USA par exemple.

Si cette activité est réglementée, c'est parce qu'il existe des risques sérieux.

Il s'agit de protéger le consommateur avant tout autre chose.

Que l'on approuve ou non les différentes directives, nulle n'est censé les ignorer et chaque professionnel devrait s'y soumettre s'il envisage de vendre une de ses préparations.

La cosmétique extemporanée et personnalisée ne peut pas être en marge de la législation existante. Nécessité absolue d'acheter les MPs et Produits Finis chez des fournisseurs connus et professionnels. Nécessité absolue à la vigilance et prudence pour les achats sur Internet, produits naturels achetés en boutique ou sur des foires et marchés.

Il serait bien dommageable, qu'en raison de certains comportements erronés, les autorités compétentes se voient obligées de durcir davantage la réglementation existante.

C'est dans ce cadre, que nous avons noté fin 2016 et début 2017 une recrudescence de contrôles de la part de nos instances de surveillance réglementaire.

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

Conclusion & Discussion

Les Inspections BPF



Par exemple que peuvent-ils faire ?

Rechercher et constater les infractions

Procéder à la saisie de produits sur autorisation judiciaire

Demander communication de tous documents nécessaires

Prélever des échantillons

Etc...

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

Conclusion & Discussion

Les Inspections BPF



Qu'est ce qui est évalué ? 17 items sont évalués, par exemple :

Formation du personnel

Hygiène du personnel

Identification des statuts MP et PF

Définitions des zones

Stockage

Flux

Ventilation

Nettoyage et désinfection (locaux, équipements et vêtements de protection)

Qualité de l'eau

Etc...

Les Cosmétiques sur mesure vendus au consommateur ou utilisés par les professionnels en cabine. Une opportunité pour la filière et des interrogations en termes de réglementation

Conclusion & Discussion

Les Inspections BPF



Par exemple que peuvent-ils faire ?

Ils sont habilités à effectuer des inspections, mais aussi disposent de pouvoirs d'enquête, ils peuvent par exemple :

Rechercher et constater les infractions
Procéder à la saisie de produits avec ou sans autorisation judiciaire
Demander communication de tous documents nécessaires
Prélever des échantillons
Recueillir tout renseignement ou toute justification nécessaire
Avoir accès aux logiciels et données stockées et aux informations
Etc...

*Les 3^{èmes} Assises
de la Beauté et du Bien-être*

Mardi 14 Mars 2017

Organisées par la Confédération Nationale
de l'Esthétique Parfumerie



CONFEDERATION
NATIONALE
DE L'ESTHETIQUE
PARFUMERIE

***MERCI POUR VOTRE
ATTENTION***

Table ronde



Intervenants

David Simhon: *Avocat en Droit de la Santé, Conseil de la CNEP*

Dr Claudine MASSON : *Directeur Scientifique –Directeur R&D de UNIVERSKIN*

Christian Sarbach : *Pharmacien Responsable de Pharm, PhD*

•
Débat avec la salle

Table ronde



La DGCCRF a vérifié sur 1332 établissements dans 73 départements l'application de la réglementation relative aux produits cosmétiques

Des résultats inquiétants qui laissent entrevoir que le règlement cosmétique est encore considéré comme trop contraignant par la plupart des distributeurs.

Nous parlerons des contrôles chez les distributeurs qui représentent 40% des établissements visités par la DGCCRF .

140 prélèvements ont été effectués sur des crèmes et des produits de bain et de douche .

L'anomalie la plus fréquente est celle de l'étiquetage et de l'allégation .

En réalité ,de nombreuses entreprises et notamment les plus petits fabricants ne respectent pas leurs obligations .

La moitié des anomalies constatées chez les distributeurs portent sur l'étiquetage ce qui tend à prouver que les esthéticiennes s'approvisionnent de plus en plus dans de nouveaux circuits.

Table ronde



Les résultats des contrôles sont sans appel !

- Allégations confiant au cosmétique un rôle de médicament .
On peut trouver ces allégations sur les sites et les plaquettes distribuées au consommateur .
- On met en avant la présence d'ingrédients qui peuvent paraître nobles, mais on ne retrouve pas ses ingrédients dans la formule quantitative.

Résultats

- 1030 allégations contrôlées
- 480 soit 46% non conformes
- 91 considérées comme pouvant avoir une incidence sur la santé des consommateurs



Nous avons voulu donner la parole à un laboratoire qui propose une cosmétique personnalisée

Skin Rendez-vous

Un exemple de cosmétiques sur mesure

SKIN RENDEZ-VOUS®

LA COSMETIQUE PERSONNALISEE



- Une technologie d'avant-garde : wpe® - microémulsion naturelle H/E
- ✓ Ultradrops® végétales (hétéroside naturel)
- ✓ Sans agents de texture
- ✓ Sans solvants organiques
- ✓ Mélange intime huile végétale / eau
- ✓ Texture unique : fluide, légère, sprayable, non collante
- ✓ **Miscibilité** des produits WPE® :
 - Une technologie de vectorisation : Ultradrops®
- ✓ Absorption immédiate
- ✓ Haute efficacité

SKIN RENDEZ-VOUS®

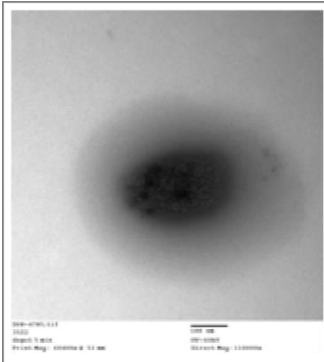
La cosmétique sur mesure grâce à la technologie WPE®

Hétéroside naturel (végétal)

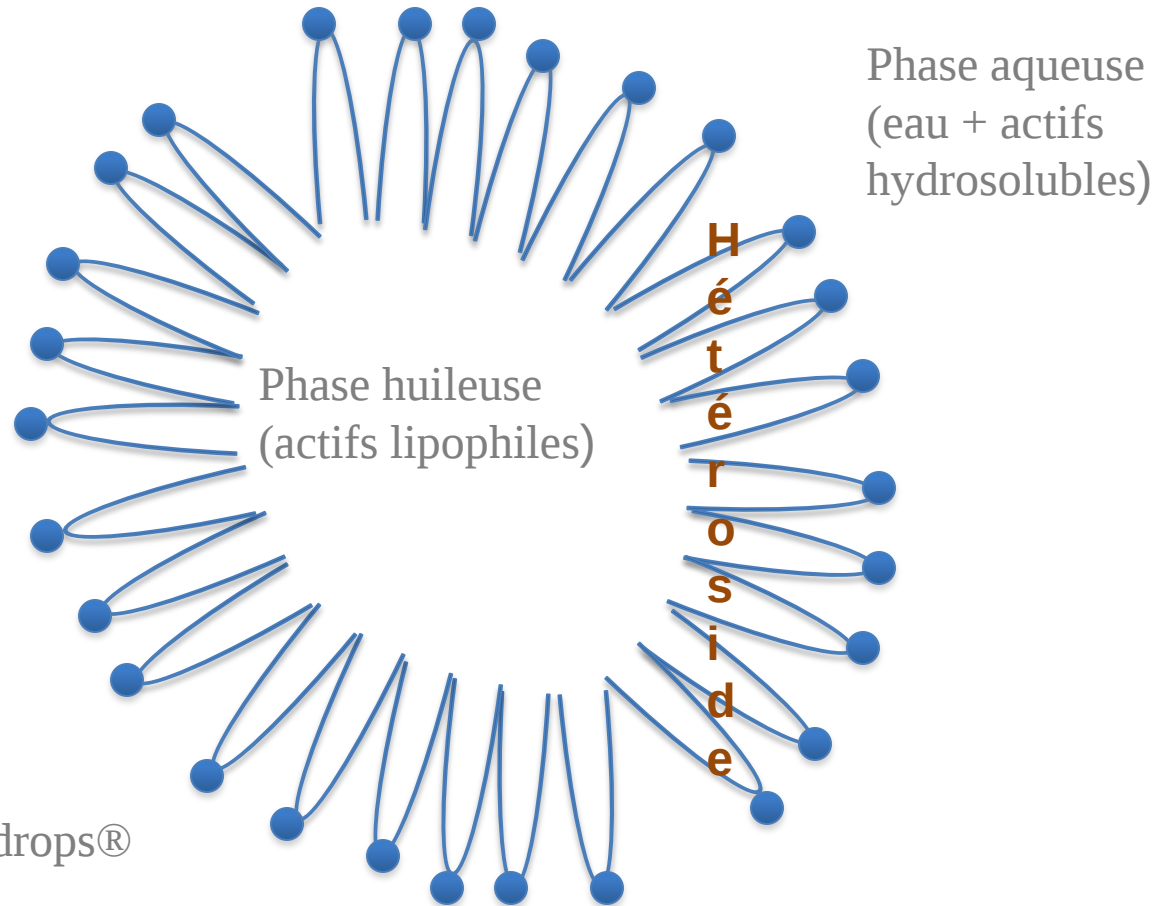


Tête hydrophile
(glucide)

Chaîne hydrophobe
(longue chaîne hydrocarbonée)



Ultradrops®



SKIN RENDEZ-VOUS® LA COSMETIQUE PERSONNALISEE

L'avantage déterminant de WPE®



Miscibilité immédiate et complète
des bases entre elles

SKIN RENDEZ-VOUS® LA COSMETIQUE PERSONNALISEE



- ✓ Volumes précis au 1/10ème de ml
- ✓ On ne touche pas le produit
- ✓ Directement dans le flacon de la cliente
- ✓ Mélange bases et parfums
- ✓ 100% personnalisable / des milliers de formules

S K I N R E N D E Z V O U S ®

Marc Bonnevey

☎ 01 45 37 32 68

📧 marc.bonnevey@scmcosmetiques.fr

SCM Cosmétiques

Groupe AR2i

20-22 avenue Edouard Herriot

92350 Le Plessis Robinson

01 45 37 10 93

