

Spécialisé dans la fabrication de cires dépilatoires, le groupe espagnol Cemsa affirme sa position sur le marché français par le biais de sa filiale basée dans le Sud-Ouest. Nous avons rencontré Delphine Pigot, responsable de cette succursale qu'elle a créée il y a deux ans.

## Qualité et innovation



Entretien avec  
Delphine Pigot,  
Responsable Cemsa  
France

rience est bien sûr certifié ISO 9001, un gage de garantie pour les esthéticiennes.

Aujourd'hui, Cemsa est devenue une référence à part entière pour ses principales activités que sont la recherche, le développement, la fabrication et la commercialisation de cires à épiler, mais aussi de paraffine.

Principalement dédiée aux professionnelles, l'entreprise adapte son offre aux souhaits des esthéticiennes du monde entier en étant présente dans 55 pays, répartis sur les 5 continents.

**Cabines : Pouvez-vous nous présenter le groupe Cemsa ?**

**Delphine Pigot :** La maison mère Cemsa a été fondée en Espagne en 1980 par Monsieur Luis Martinez, un entrepreneur dynamique ayant choisi de se spécialiser dans le domaine spécifique de la cire à épiler. Le siège social est situé dans la banlieue proche de Barcelone.

Grâce au soutien d'une équipe très professionnelle et enthousiaste, Luis Martinez a développé l'entreprise pour la positionner comme leader sur le marché de la fabrication de cires dépilatoires professionnelles. Le fruit de cette expé-

**C. : Pouvez-vous évoquer maintenant l'entité française ?**

**D.P. :** Auparavant, la marque était diffusée sur le marché français depuis 1991 via une société distributrice à laquelle j'appartenais. Forte d'une expérience de 15 années dans le domaine esthétique, plus particulièrement spécialisée dans la vente à distance, Luis Martinez m'a confié depuis 2004 la direction de la filiale française de Cemsa, située dans la proche banlieue de Toulouse. J'analyse et recense les besoins du marché français et diffuse à partir de notre plateforme logistique l'ensemble des gammes.

**C. : Quels avantages confère cette position de filiale ?**

**D.P. :** Elle nous permet effectivement de proposer le concept de vente en direct d'usine, selon le principe de la vente à distance, et d'offrir ainsi l'un des meilleurs rapports qualité prix du marché. C'est aussi la garantie des meilleurs délais de livraison, puisqu'un réseau de transporteurs sillonne la France entière et livre nos clients en 24 à 48 heures.

**C. : Pouvez-vous détailler l'offre produits ?**

**D.P. :** Cemsa est fabricant d'une très large gamme de cires professionnelles: cires froides, tièdes, avec ou sans bande, hydrosolubles, liposolubles...

Ces cires sont d'une très grande pureté pour une épilation particulièrement douce pour l'épiderme. Cette haute qualité s'appuie sur un processus de fabrication rigoureux, contrôlé à chaque étape de la production.

Les produits sont adaptés à des formats fonctionnels réservés à l'usage professionnel, donc conçus pour faciliter le dosage, la préparation et l'application.

Cemsa développe trois marques destinées aux professionnels de l'esthétique: Prof'epil, Beauty Image et Choco Wax.



*L'ensemble de la gamme est certifié ISO 9001, un gage de garantie pour les esthéticiennes.*

Les deux premières proposent plusieurs gammes de cires et des produits pré et post-épilatoires. Pensées pour les esthéticiennes en quête de qualité, efficacité et bien-être, elles ont été élaborées à partir de matières nobles purifiées enrichies d'actifs spécifiques. Elles sont idéales pour tout type de poil, mais aussi pour tout type d'épiderme.

La ligne Choco Wax est le fruit de trois années de recherche et développement. Elle a été conçue pour tonifier et hydrater le corps avec des cires et des enveloppements corps au chocolat.

Cemsa a élaboré une offre très large et complète, qui répond aux besoins d'une clientèle exigeante sur la qualité, mais aussi avide de nouveautés.

**C. : À l'appui de cette offre, apportez-vous un soutien à l'esthéticienne et sur le point de vente ?**

**D.P. :** Il est en effet important d'appuyer l'offre produits par des protocoles de soin conçus pour tout type de cire, ainsi que des fiches techniques éditées pour chaque produit. Pour éviter la banalisation de ce soin épilatoire, qui représente le produit d'appel de tout institut, il doit être présenté comme un véritable soin de beauté. Les professionnelles que je rencontre sur le terrain sont d'ailleurs désireuses de connaître davantage cet environnement qu'elle pratique tous les jours, mais qu'elles connaissent finalement peu.

En tant que fabricant, nous nous devons de les aider à revaloriser cette prestation pour que justement, elles puissent augmenter la rentabilité de leur activité. Nous avons donc aussi conçu des éléments de PLV, des posters pour agrémenter les cabines des instituts, la vitrine... pour attirer la clientèle.





**C. : Comment faites-vous connaître Cemsa aux esthéticiennes françaises ?**

**D.P. :** Notre catalogue est diffusé par routage national auprès des 12000 instituts de beauté recensés en France. Nous organisons régulièrement des opérations de mailing.

Parallèlement à cela, nous réalisons des campagnes de publicité dans la presse professionnelle comme Cabines, et nous sommes présents aux principaux congrès professionnels, par exemple Cosmeeting en septembre prochain.

**C. : Pour en venir à votre actualité, quelles sont les nouveautés 2006 ?**

**D.P. :** Cette année, Cemsa a sorti quatre nouvelles variétés de cires aux essences naturelles de fruits comme l'olive, les fruits exotiques, la banane et le miel. Proposées en pots et en cartouches, ce sont des résines tièdes jetables basse température retirable avec bandes. Cette

ligne de soins dépilatoires est avant tout recommandée pour les peaux sensibles et déshydratées. Comme le reste de la gamme, elle s'accompagne de fiches techniques et de protocoles.

**C. : Pouvez-vous nous dévoiler quelques projets de la maison mère ?**

**D.P. :** Face à une demande de la part des esthéticiennes, Cemsa travaille à l'élaboration d'une cire très spécifique, efficace et fonctionnelle, exclusivement conçue pour la peau et la pilosité masculines. Cette cire traditionnelle basse température, sans bande, sera commercialisée dès la rentrée de septembre.

L'entreprise a également développé un nouveau concept d'appareil de dépilation sans cartouche. Présenté à Cosmobelleza, le Congrès national annuel de Barcelone, le Bilqis Tank augure une nouvelle génération d'appareil d'une grande efficacité, alliant qualité optimale de la cire, optimisation des coûts de revient et incidence minimale sur l'environnement. C'est un concept complètement novateur qui je pense, à terme, supprimera les systèmes à cartouche du marché. Nous le présenterons également dès septembre prochain aux esthéticiennes françaises.

**C. : Cemsa marque son empreinte sur le marché français, quel serait le message de la société pour la profession ?**

**D.P. :** L'esthétique est un métier jeune et dynamique pour des esthéticiennes passionnées, exigeant le meilleur de la technique et le meilleur d'elles-mêmes.

Cemsa, fort d'une expérience de 25 ans sur le marché de l'épilation professionnelle, participe à cette motivation en apportant au service de la profession des cires innovantes valorisées par des protocoles de soins, ainsi que des concepts d'appareillage à cire novateurs.

Tous les produits présentés sont conçus pour satisfaire les exigences du métier en termes de chiffre d'affaires, pour faciliter le quotidien des esthéticiennes, tout en apportant un esprit de bien-être auprès des clientes qui franchissent la porte des instituts de beauté. ●



*Les cires Cemsa sont d'une très grande pureté pour une épilation particulièrement douce pour l'épiderme.*