



INFORME  
DE FERIA

---

2019



# COSMETISTA EXPO. EXPO NORTH & WEST AFRICA

**Casablanca**  
**19-22 de octubre 2019**

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Casablanca

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME  
DE FERIA

10 de diciembre de 2019  
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por  
Helena López García

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Casablanca

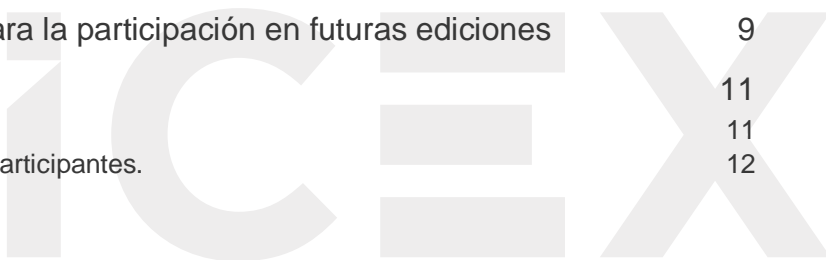
Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-19-041-8



# Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica.	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. Las estadísticas.	6
2.2. Presencia española en la feria.	7
3. Tendencias	8
4. Valoración y recomendaciones para la participación en futuras ediciones	9
5. Anexos	11
5.1. Fotos.	11
5.2. Relación de empresas marroquíes participantes.	12



# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica.

COSMETISTA EXPO NORTH & WEST AFRICA es una exhibición internacional que celebra la innovación y las habilidades creativas de los profesionales del mundo de la belleza, cosmética y bienestar en África, y que alberga las últimas tendencias del sector en los campos de cuidado corporal y facial, cuidado de la piel y del cabello, maquillaje, perfume, fitness y servicios dietéticos y de salud.

La cuarta edición de la feria “*Cosmetista Expo North & West Africa*” tuvo lugar durante cuatro días (del 19 al 22 de diciembre de 2019) en la O.F.E.C. (“*Office des Foires et Expositions de Casablanca*”), en el Boulevard de Tiznit de Casablanca (Marruecos).

Según nos han confirmado, la próxima edición de la feria tendrá lugar durante los días 17 al 20 de octubre de 2020, ya que se trata de una feria de periodicidad anual.

La entrada a la feria era gratuita para todos los visitantes que hubiesen solicitado, previamente, la tarjeta identificativa a través de la página web oficial.

### Ficha técnica

- Fecha: del sábado 19 al martes 22 de octubre de 2019.
- 4ª edición.
- Abierta a profesionales y al público general.
- Frecuencia anual.
- Área de exhibición: 2.000 metros cuadrados.
- 97 expositores, incluyendo 25 expositores extranjeros de 14 países diferentes.
- 17.000 visitantes



## 2. Descripción y evolución de la Feria

Según la organización de la Feria, la asistencia al salón en esta cuarta edición fue de 17.000 visitantes, con 97 expositores, incluyendo 25 expositores extranjeros de 14 países diferentes: Francia, Brasil, Corea del Sur, China, Egipto, Líbano, Túnez, Italia, Canadá, España, India, Emiratos Árabes Unidos, Turquía y Burkina Faso.

Según las encuestas, las razones principales por las que las empresas decidieron participar como expositoras en esta cuarta edición fueron las tres siguientes: (i) cultivar nuevas oportunidades de negocio, (ii) presentar nuevos productos e innovaciones, y (iii) fortalecer las relaciones con clientes actuales y potenciales.

Una evolución positiva respecto a la edición anterior del año 2018, con más de 1.000 visitantes adicionales, 2 expositores más (97, frente a 95 en 2018) y con una presencia cada vez más internacional al contar con expositores de 14 países diferentes, frente a los participantes de 10 países del año anterior.

La distribución de los expositores se realizó en una superficie de 2.000 metros cuadrados. El salón se ha dividido en 12 espacios (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, M). Asimismo, se reservaron varios espacios para realizar distintos tipos de actividades: *live shows*, demostraciones, workshops y *masterclass*.

## 2.1. Las estadísticas.



Fuente: elaboración propia a raíz de los datos aportados por la organización del salón

De los más de 17.000 visitantes que acudieron a la feria en esta cuarta edición, el 51% fueron profesionales y el 49% público general. El 88% de los visitantes fueron marroquíes y el 12% proveniente de otros países extranjeros, principalmente de los siguientes países: Túnez, Argelia, Francia, Brasil, España, Italia, Bélgica, Nigeria, Rusia y Turquía.

Según las encuestas, las principales razones que alegaron los visitantes como motivos para acudir al salón fueron: (i) la búsqueda de las últimas tendencias y las novedades del sector, (ii) el deseo



de recabar información sobre los diferentes productos y (iii) la búsqueda de nuevos potenciales proveedores.

Por su importancia e impacto social, cabe destacar la presencia de numerosas *influencers* en el salón. Así, se contó con la participación de más de 30 *influencers* del mundo de la moda, la belleza y el bienestar tanto marroquíes, como extranjeras, que acumulan un total de 3,5 millones de seguidores, y que estuvieron encargadas de dar cobertura al transcurso del salón y a los diferentes eventos y actuaciones realizados.

## 2.2. Presencia española en la feria.

En el salón, estuvieron presentes las siguientes marcas españolas:

- Montibello, expertos en cuidado capilar, facial y corporal. Empresa española presente tanto como con stand, como con expositor.
- KUO's Professional, expertos en cosmética científica. Empresa española presente a través de su filial marroquí, con el mismo nombre.
- Lakmé Inspired Haircore, productos para el cabello. Presente a través de su distribuidor marroquí con el mismo nombre, distribuidor, a su vez, y en menor medida, de otras marcas españolas como Herbal Hispania o Abidis.
- YUNSEY Professional, Nelly Professional y Massada, a través de su distribuidor marroquí Ocean.

Sobre la participación española, tanto la organización, como los expositores españoles con los que hemos hablado, afirman que debido a la fase de expansión en la que se encuentra el sector, la influencia de las tendencias europeas y españolas, y el hecho de que España sea uno de los primeros países exportadores a Marruecos, tiene gran interés y utilidad acudir a la feria, tanto como expositor, como visitante. Esta misma opinión es compartida por los expositores marroquíes, deseosos de hacer negocios con España.



### 3. Tendencias

Las tendencias y novedades presentadas se dieron a conocer a través de diferentes medios de comunicación, como redes sociales, radio, artículos de prensa y blogueras con miles de *followers*, como se ha comentado anteriormente. También se hizo uso de estos medios para dar publicidad y difusión a todo el salón.

Como ocurrió en la tercera edición de esta feria, se ha comprobado el gran impulso económico del mercado asiático en este sector, que está creciendo y alcanzado posiciones de gran relevancia respecto a la cuota de mercado y la calidad y precio de sus productos.

Los productos locales estuvieron muy presentes en el salón, con marcas nacionales de referencia como Yan&One.





## 4. Valoración y recomendaciones para la participación en futuras ediciones

De acuerdo con la opinión de la organización, COSMETISTA es un salón de referencia internacional en el norte de África.

El número de empresas expositoras y de visitantes crece en cada edición, mostrando la consolidación de este evento y su importancia para el sector en el continente africano y, especialmente, en Marruecos.

Sin embargo, a pesar de su vocación internacional, la presencia de empresas expositoras extranjeras no es notable. Esto se achaca, principalmente, a que la feria posee dos grandes competidores: CBH Expo y Morocco Beauty Expo, ferias del sector de la cosmética, perfumería e higiene personal en Marruecos.

Por otra parte, es una feria abierta a los profesionales y al público en general. Si bien, durante la semana la afluencia es menor, es mayoritariamente profesional. Durante las jornadas del fin de semana hay mayor número de visitantes, pero su perfil es en gran parte no profesional.

Una de las opiniones más generalizadas entre los expositores es que, teniendo en cuenta la importancia que se le otorga a la feria a través de la promoción hecha desde la organización y el número y la calidad de las empresas e instituciones participantes, se crean unas expectativas de afluencia de público profesional que no se asemejan a la realidad, al contar con una afluencia muy grande de público no profesional.

Según la información aportada por parte de la organización, la mayoría de los expositores muestra un grado de satisfacción muy elevado.

Con carácter general, las recomendaciones para la participación en ferias en Marruecos son:

- Planificar la entrada de los productos que se expondrán en la feria para evitar problemas de tránsito y posibles administrativos en la aduana.
- Supervisar de la preparación del stand con los organizadores.
- Supervisar el material y los productos que se entregan en el stand haciéndolos respetar la cultura, las costumbres y las particularidades socioeconómicas y políticas de Marruecos.
- Para que la captación de clientes y contactos sea efectiva, se recomienda que la persona que se envíe a la feria sepa hablar francés. En muchas ocasiones, se valora mucho también

que se hable un poco de árabe o *daríja* (dialecto del árabe en Marruecos) puesto que refleja interés por su cultura y costumbres.

- La información facilitada por la empresa, folletos y publicidad debe estar igualmente en francés. El francés es el idioma utilizado en los negocios, y la lengua extranjera más hablada dentro del país. El inglés no está tan extendido como ocurre en Europa.
- Realizar un seguimiento continuado de los contactos una vez finalizada la feria. Las negociaciones en Marruecos suelen prolongarse y en general no se cerrarán los contratos durante la feria. Por ello, es aconsejable hacer un seguimiento continuo de los posibles clientes para obtener resultados adecuados.

ICEX



## 5. Anexos

### 5.1. Fotos.



## 5.2. Relación de empresas marroquíes participantes.

En el siguiente enlace están expuestas, según la organización, las empresas que participaron como expositoras:

Nombre de la empresa marroquí	Actividad
ACCESS MEDICAL	Distribuidor
ACDIFFUSION	Productos cosméticos
AFRICAINE GATE	Marca de maquillaje
AIME ELLE DISTRIBUTION	Marca de accesorios
ALINA DISTRIBUTION	Distribuidor
AMANDE ET MIEL	Restauración
AREZKI ACADEMY	Academia de formación
ARGANIS	Productos cosméticos
ATLAS PREMIUM	Distribuidor
AZTEC DISTRIBUTION	Importador
BAIT ET KHALIL	Productos cosméticos
BELLA FORME	Fitness y Spa
BH BEAUTY	Productos cosméticos
BIORH	Productos cosméticos
CASA BRANDS	Distribuidor
CELLULIFT	Distribuidor
CHERRAT GROUP	Equipamiento de salones de belleza
CKG DEVELOPMENT	Tiendas multimarca

CLUSTER MENARA	Asociación marroquí especializada en la cosmética de lujo y la industria agroalimentaria
CP MAROC SARL AU	Productos cosméticos
DIMA COSMETICA	Distribuidor
DUO AFRIQUE	Venta y comercialización de stands
ELLES & ELLES SARL AU	Academia de formación
EUROSOURCING	Envases y embalaje de productos cosméticos
EVO INDUSTRIE SARL	Distribuidor
GIE VITARGAN	Agrupación de cooperativas que realizan productos cosméticos con aceite de argán
HIM COSMETICS	Productos cosméticos
IPONCE MAROC	Productos cosméticos
IRCOS	
JHM GLOBAL TRADE COMPANY	Productos cosméticos
JINANE TABIAA	Productos cosméticos (cejas y pestañas)
KALINYA BEAUTY	Distribuidor
KELFY	Productos cosméticos
KENZ FES	Perfumería
KERDOOS	Producción y distribución de mesas de masaje
KMS GROUP	Uniformes y ropa para profesionales
KUOS PROFESSIONAL	Productos cosméticos
L'ACADEMY BY CAMILLE	Academia de formación
LABORATOIRES TRADIPHAR MAROC	Importador, distribuidor

LISQA	
MEH ADL BUSINESS	Blanqueamiento dental
MIRA COS SARL	Distribuidor
MO SOLUTION	Distribuidor
MONICA	<i>Microblading</i> y maquillaje permanente
MW ONE	Distribuidor
OCEAN TRADING	Distribuidor
OPTIFIT	Importador, distribuidor
ORCHID PARFUMS	Perfumería
PASACOSM	Tienda multimarca
PARADIS DES HUILES	Productos cosméticos
PELISSARD	Distribuidor
PHARMACEUTICARLS DOTTOR MIMOU	Productos cosméticos y complementos alimenticios
PINK COSMETICS	Distribuidor
PREMIUM BRANDS	Productos cosméticos
RIAD DES AROMES	Productos cosméticos
RM BEAUTY	Distribuidor
SANTOY DISTRIBUTION	Distribuidor
SEVEN FASHION	Distribuidor
SHAMED SARL	Distribuidor
SPECTA	Venta de material médico-estético
SWEET BEAUTY	Distribuidor



TRILLY	Agencia de <i>influencers</i>
WAFA GLOBAL	Distribuidor
WATCH HOUSE	Distribuidor
WORLD SYNERGY	Distribuidor
YELIZ COSMETIQUE	Cooperativa de productos cosméticos

Cabe destacar, que en este catálogo las marcas españolas están dentro de distribuidores marroquíes, filiales o agentes, por lo que son difíciles de identificar.

Puede ampliarse la información relativa a las empresas expositoras de la feria en el siguiente enlace:

[http://www.cosmetistaexpo.com/assets/files/LISTE\\_EXPOSANTS\\_COSMETISTA\\_EXPO\\_2019.pdf](http://www.cosmetistaexpo.com/assets/files/LISTE_EXPOSANTS_COSMETISTA_EXPO_2019.pdf)



# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

900 349 000 (9 a 18 h L-V)  
informacion@icex.es

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones