

Entreprise de cosmétique dans la Cosmetic Valley.

Tu souhaites créer un nouveau cosmétique.

Tu cherches des financements. Tu dois passer devant des investisseurs pour leur demander de financer ta future entreprise.

Pour cela, prépare un exposé oral pour les convaincre. Tu peux t'appuyer sur un diaporama.

Ta présentation doit :

- Présenter ton produit, ses spécificités, ses atouts, sa localisation. (Tout d'abord)
- Expliquer les raisons de l'emplacement de ton entreprise dans la Cosmetic Valley pour produire ton produit. (De plus)
- Expliquer les raisons de l'emplacement de ton entreprise dans la Cosmetic Valley pour exporter ton produit en France et dans le monde. (Enfin)

Pour cela, réalise un brouillon pour prélever et organiser les informations. Tu peux t'aider du tableau ci-dessous.

Présentation de ton produit, ses spécificités, ses atouts, sa localisation. (Tout d'abord)	Explication des raisons de l'emplacement de ton entreprise dans la Cosmetic Valley pour produire ton produit. (De plus)	Explication des raisons de l'emplacement de ton entreprise dans la Cosmetic Valley pour exporter ton produit en France et dans le monde. (Enfin)

Puis, entraîne-toi à l'oral. Pour cela, utilise les critères de compétences.

Je m'exprime à l'oral.	
E	Je suis capable de parler d'un sujet à l'oral pendant 4-5 min avec quelques notes . Je me tiens bien, je comprends ce que je dis, je ne donne pas l'impression de lire mes notes et je parle suffisamment fort. Je m'appuie sur des documents pour illustrer mon propos.
A	Je suis capable de parler d'un sujet à l'oral avec un support écrit. Je me tiens bien, je comprends ce que je dis, je ne donne pas l'impression de lire mes notes et je parle suffisamment fort. Je m'appuie sur des documents pour illustrer mon propos.
F	Je suis capable de parler d'un sujet à l'oral avec un support écrit. Je comprends ce que je dis. Je me tiens bien et je parle suffisamment fort.
I	J'ai des difficultés à parler d'un sujet à l'oral avec un support écrit : je ne comprends pas ce que je dis et je ne parle pas suffisamment fort pour être entendu.

Étude de cas



EN ÉQUIPES



Un espace industriel innovant : la Cosmetic Valley

ÉQUIPE

1

Répartis en équipes, vous montrez comment chacun des espaces étudiés est un espace productif ouvert aux échanges mondiaux. À l'oral, chaque équipe présente l'espace qu'elle a étudié.

► Coopérer et mutualiser

Coups de pouce

Votre équipe étudie la Cosmetic Valley, montrez :

- son organisation et ses atouts (Doc 1 et 3) ;
- ses acteurs mobilisés pour dynamiser l'espace (Doc 1, 2 et 4) ;
- ses dynamiques et ses perspectives (Doc 1, 2 et 5).

Guidage pour la réalisation de l'exposé

Carte interactive



Espaces et acteurs de la filière

- Les territoires de la Cosmetic Valley (capitale Chartres)
- Espaces agricoles de la filière
- Entreprises de la cosmétique
- Universités partenaires
- Métropoles régionales

L'intégration aux axes de communication

- Principaux axes routiers
- Aéroports internationaux
- Projet d'autoroute A154
- Pôle multimodal en projet (LGV, TER, gare routière, transports en commun)

1 Le territoire de la Cosmetic Valley

CHIFFRES CLÉS

La Cosmetic Valley

1^{er} centre mondial de la parfumerie-cosmétique

Poids dans la filière nationale

18 % des entreprises françaises

28 % des salariés français

53 % du chiffre d'affaires

2 L'innovation valorise les territoires

Parole de géographe

Les pôles de compétitivité sont lancés par l'État en 2004. Ils réunissent des entreprises, des centres de recherche, des organismes de formation sur un périmètre donné autour d'une thématique commune. Ce type de structure associe la spécificité du lieu avec celle des entreprises. Il valorise l'innovation par l'intégration entre les activités industrielles et de services. Il cumule les qualités du local, en termes de proximité et d'échanges, et l'ouverture à la mondialisation.

D'après Magali Reghezza-Zitt, géographe et professeure à l'École normale supérieure, *La France dans ses territoires*, A. Colin, 2019.

3 La filière de la cosmétique

L'association Cosmetic Valley, créée en 1994, est labellisée pôle de compétitivité dès 2005. Elle est mandatée par l'État depuis 2014 pour coordonner la filière nationale des parfums et cosmétiques. Avec le soutien des collectivités territoriales, elle anime un réseau d'entreprises, grandes marques de luxe et PME¹, de centres de recherche et d'établissements de formation engagés dans une démarche partenariale autour d'une dynamique d'innovation et de conquête des marchés internationaux.

Le territoire de la Cosmetic Valley s'étend sur la France entière (3 200 entreprises, 246 000 emplois et 45 milliards d'euros de chiffre d'affaires), avec 3 régions historiques (Centre-Val de Loire, Normandie et Île-de-France).

Le marché des parfums cosmétiques à l'échelle mondiale devrait connaître d'ici 2025 une croissance moyenne annuelle de l'ordre de 5 %. Sur ce marché, la France est le premier exportateur mondial avec des chiffres records en 2019.

Site Internet officiel de la Cosmetic Valley, 2022.

1. Petites et moyennes entreprises.



Champ de pavots blancs, Beauce.

AMONT

Activités agricoles
(cultures de plantes médicinales ou aromatiques...)

Activités de services
(R&D)



L'usine Gemey à Ormes, Loiret.

FILIÈRE PARFUMERIE-COSMÉTIQUE

Activités industrielles
(fabrication, conditionnement...)



Une gamme L'Oréal pour homme.

AVAL

Activités de services
(logistique, marketing, commercialisation...)

4 Des activités diversifiées et complémentaires



VOCABULAIRE

- **Filière** : ensemble des activités qui interviennent dans la fabrication d'un produit fini.
- **Innovation** : capacité à créer de la nouveauté pour renforcer la compétitivité.
- **R&D (Recherche et Développement)** : activités visant à réaliser une découverte ou invention, et à en assurer sa production industrielle.

5 La fabrication des Météorites Guerlain de fond de teint

Les Météorites demeurent un produit cosmétique innovant qui contribue à la renommée internationale de la maison Guerlain.