

En quête de nouveaux revendeurs.

Cosmovogue GmbH voit son activité boostée par sa stratégie salon développée aux côtés d'Osec.



«Nous avons été parfaitement encadrés. Participer au «**SWISS Pavilion**» n'a rien à voir avec un stand à soi.»

Evelyn Güzelsahin, codirectrice générale, Cosmovogue GmbH



L'entreprise de cosmétiques a participé au salon Cosmoprof Asia de Hong Kong dans le cadre du «SWISS Pavilion». Une stratégie gagnante.

Entreprise au service de la beauté, Cosmovogue est toujours à l'affût des nouvelles tendances. Parmi les principales marques distribuées par cette société de production et de commerce figurent X'Cellent-C et Even. Fondée en 1993 par Adnan et Evelyn Güzelsahin, l'entreprise a créé une douzaine d'emplois et pris une dimension mondiale. «Pour atteindre des volumes suffisants, nous n'avons pas d'autres choix que d'être très présents au niveau international», explique Evelyn Güzelsahin. Cosmovogue participe donc régulièrement aux grands salons, tels que Cosmoprof, à Bologne, ou Cosmoprof Asia, à Hong Kong. Voilà déjà trois ans que l'entreprise est présente au salon asiatique, au début avec son propre stand.

En novembre 2008, Osec a mis en place, pour la première fois, un «**SWISS Pavilion**» dont les répercussions ont été positives pour l'entreprise de Mägenwil. Hormis le fait que le service et la présence sur place ont été bien meilleurs sur le pavillon Osec que sur un stand dédié, Evelyn Güzelsahin voit une autre raison d'opter pour le stand suisse commun:

«Au cours de ces dernières années, nous avons souvent constaté qu'un grand nombre de marques arrivaient sur le marché asiatique en se prévalant du «made in Switzerland», alors qu'elles n'avaient rien à voir avec la Suisse. Il est donc d'autant plus important d'avoir une plateforme regroupant les vraies marques suisses.»

L'an dernier, la participation au salon de Hong Kong s'est révélée payante pour Cosmovogue. Elle y a établi de nouveaux contacts avec des distributeurs de Taiwan, d'Iran, d'Arabie saoudite, des Philippines et de Russie. Certains sont déjà d'excellents clients. Evelyn Güzelsahin en est sûre: «Nous reviendrons au «**SWISS Pavilion**» de Hong Kong.»



«Les produits suisses sont souvent plagés en Asie, surtout dans le secteur des cosmétiques. Il faut durcir la législation.»

Octobre 2009

Evelyn Güzelsahin, Cosmovogue GmbH