

EVO INDUSTRIES

Proposition Gamme

Partenariat Distribution

Qui sommes-nous

Evo Industries Morocco

Filiale marocaine du groupe Canadien Royal Atlantic Group

Distributeur exclusif de marques Canadiennes premium de beauté, santé naturelle et bien-être au Maroc.

10+

Marques distribuées

100%

Produits fabriqués au Canada

**B2B &
B2C**

Canaux de distribution

Nos atouts

- Sourcing rigoureux de marques canadiennes certifiées
- Conformité aux normes réglementaires marocaines
- Logistique intégrée et stock disponible rapidement
- Support marketing et merchandising
- Partenaire fiable à long terme

Notre expertise en distribution

Sélection

Des marques canadiennes sélectionnées pour leur qualité, efficacité et compétitivité prix. Un catalogue cohérent et complémentaire.

Supply Chain

Import direct depuis le Canada.
Stock disponible au Maroc. Capacité de réassort en 4 semaines.
Flexibilité sur les volumes.

Support

Merchandising, visuels produits, argumentaires de vente. Un partenaire qui investit dans le succès commun de l'enseigne.

EVO INDUSTRIES

Salon Cosmepro

Proposition Gamme de coiffage professionnel

Partenariat Distribution

Salon Cosmepro

Pack Styling, Spray, Lotion &
Sérum Professionnel



La marque : Salon Cosmepro

Positionnement

Ligne de coiffage professionnel fabriquée au Canada. Salon Cosmepro couvre les quatre gestes du coiffage — fixation, lissage, protection thermique et finition — avec des formules de qualité salon rendues accessibles en libre-service. Une catégorie encore peu structurée dans les linéaires marocains.

- **Fabrication** Canada
- **Gammes** Fixation · Lissage · Protection · Finition
- **Formats** 100 ml à 350 ml
- **Positionnement** Qualité salon, prix libre-service
- **Cible** Femmes 18-45, coiffage quotidien
- **Atout rayon** Catégorie peu couverte, faible concurrence



Gamme Salon Cosmepro — Coiffage & finition

Pourquoi Salon Cosmepro

Une catégorie sous-exploitée

Le coiffage est le rayon le moins bien couvert des linéaires marocains. Peu d'offre structurée, donc peu de concurrence directe et une part de marché à prendre.

Le pack styling

Trois produits réunis en un seul achat. Un format cadeau et un accélérateur de panier moyen sur une catégorie où la cliente hésite à multiplier les essais.

Quatre gestes, quatre références

Gel, lotion lissante, spray thermo-protecteur, sérum anti-frisottis. Chaque produit répond à un geste précis : la cliente construit sa routine, l'enseigne vend plusieurs unités.

La promesse du salon à la maison

Des formules professionnelles vendues en libre-service. La cliente obtient le résultat du coiffeur sans le rendez-vous — un argument qui se passe de démonstration.

Vue d'ensemble — Gamme Salon Cosmepro

4 Références

4 gestes + 1 pack

100 à 350 ml

Formats libre-service

Made in Canada

Fabrication canadienne

Geste	Produit	Format
Fixation	Gel Sculptant Cheveux, Formule Pro Non-Collante	236 ml
Lissage	Lotion Coiffante et Lissante Pro	350 ml
Protection	Spray Thermo-Protecteur Pro	350 ml
Finition	Sérum Anti-Frisottis, Formule Soyeuse Pro	100 ml

Fixation & Lissage



Gel Sculptant & Lotion Coiffante

- Gel sculptant : formule professionnelle non collante, sans résidu
- Tenue de la coiffure sans effet carton ni cheveux figés
- Lotion coiffante et lissante : discipline et met en forme
- Formats généreux, 236 ml et 350 ml

Produit	Format
Gel Sculptant Cheveux, Formule Pro Non-Collante	236 ml
Lotion Coiffante et Lissante Pro	350 ml

Protection & Finition



Spray Thermo-Protecteur, Sérum

- Spray thermo-protecteur : voile protecteur avant sèche-cheveux ou lisseur
- Sérum anti-frisottis : formule soyeuse, discipline les cheveux rebelles
- Le sérum se vend en complément de tous les autres produits du rayon
- Pack Styling : spray, lotion et sérum réunis en un seul achat

Produit	Format
Spray Thermo-Protecteur Pro	350 ml
Sérum Anti-Frisottis, Formule Soyeuse Pro	100 ml

Pourquoi Salon Cosmepro va performer chez vous

01

Peu de concurrence en rayon

Le coiffage est la catégorie la moins travaillée du linéaire capillaire marocain. Entrer maintenant, c'est occuper une place que personne ne défend.

02

La vente croisée est naturelle

Quatre gestes complémentaires : une cliente qui achète le lisseur thermique revient pour le sérum. Le rayon se construit produit par produit.

03

Le pack tire le panier moyen

Trois références en un achat, sur une catégorie où la cliente hésite à tester. Le pack lève l'objection et double le ticket.

04

Le complément du rayon capillaire

Herbal Care, Fruiteen et Sens Ève lavent et soignent. Salon Cosmepro coiffe. Un portefeuille qui couvre le geste complet, du shampooing à la finition.

05

Distribution exclusive

Evo Industries est le seul distributeur de Salon Cosmepro au Maroc. Pas de concurrence interne, contrôle total du pricing et du positionnement.
