

Margot Paris

15 pistes de distribution en Espagne

Soins visage premium • Distribution sélective • Instituts et spas

Démonstration indépendante, non commandée. Aucun mandat de Margot Paris, aucune entreprise contactée, aucun intérêt commercial confirmé.

12 octobre 2026 • Recherche documentaire à partir de sites officiels

13 pistes cohérentes par catégorie et canal ; 2 alternatives bio soumises à confirmation des certifications. Les rangs expriment une priorité de recherche, jamais une probabilité de vente.

Offre pilote envisagée : 290 € hors taxes applicables pour un dossier personnalisé de 15 entreprises potentielles. Toute mission payante attend la clarification du cadre professionnel et administratif.

Le bon marché commence par le bon canal

Margot Paris présente des soins visage premium français et désigne l'Espagne comme territoire ouvert, de priorité élevée. Cela prouve une recherche de distributeurs ; cela ne prouve pas un intérêt pour acheter Iberia Prospect.

Les axes de marché à tester

1. Spas, instituts et hôtellerie : démonstration produit, protocole cabine et formation.
2. Parfumerie sélective et boutiques beauté : différenciation face aux marques du portefeuille.
3. Pharmacie et retail multicanal : volumes, allégations et marges à documenter.
4. Circuit bio : à considérer uniquement si les certifications de la gamme sont confirmées.

Ce qui manque avant de recommander une approche

Catalogue final, prix professionnels, MOQ, capacités et délais de production, documents produit, budget d'activation et éventuelle exclusivité espagnole. Naturalité et certification bio ne sont pas établies par cette recherche. Aucun chiffre de taille de marché ou prévision de ventes n'est inventé.

Méthode de classement

A : bonne proximité catégorie/canal et proposition publique pour les marques. B : proximité plausible, conditions et ouverture à confirmer. C : piste conditionnelle ou canal moins évident. Vérification du site et du contact affiché, puis séparation du fait déclaré, de l'analyse et de l'inconnu. L'existence juridique, la solvabilité et l'acceptation de Margot ne sont pas auditées.

<https://www.margotparis-cosmetics.com/distributor-partnership-program>

Partenaires à étudier / 01-03

01. COPA Cosmetics | Priorité A

Distributeur exclusif beauté premium

Activité déclarée : Portfolio soins comprenant Payot, Talika, Stendhal, Eve Lom; couverture Espagne, Portugal, Andorre. Le site déclare vouloir intégrer des marques différenciantes.

Adéquation estimée : Bonne cohérence de catégorie et de positionnement français premium.

À confirmer : Concurrence directe du portfolio; seuils de notoriété, budget de lancement, marge et exclusivité inconnus.

Contact public : info@copa-cosmetics.com | +34 936 81 60 97

<https://copa-cosmetics.com/en/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

02. World of Luxury | Priorité A

Représentation sélective beauté et spa

Activité déclarée : Site présentant EviDenS de Beauté et Forlle'd; canaux annoncés: spas, hôtels, cliniques et retail sélectif en Espagne et Portugal.

Adéquation estimée : Très bon axe soin premium et protocoles professionnels; potentiel à étudier après validation produit.

À confirmer : Portfolio court et concurrent; site comporte reliquats de template dans contact. Ne pas reprendre les chiffres de ventes comme audités. Canal à valider avant envoi.

Contact public : distribucion@worldofluxury.es (affiché) | +34 657 892 733

<https://worldofluxury.es/>

<https://worldofluxury.es/contact>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

03. COMAS Distribution | Priorité A

Développement marques niche et beauté sélective

Activité déclarée : Formulaire dédié aux marques internationales incluant skincare premium. Espagne, Andorre et Portugal. Présentation sans engagement de distribution.

Adéquation estimée : Canal explicite de soumission de marque; cohérence cosmétique de caractère et récit français.

À confirmer : Portfolio public principalement parfum; présence actuelle skincare moins démontrée. Prix, marché et supports demandés au formulaire. Ne pas utiliser les coordonnées fictives des champs exemples.

Contact public : hola@comasdistribution.com | formulaire Ser partner

<https://comasdistribution.com/ser-partner/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

Partenaires à étudier / 04-06

04. Bexpertise Solutions | Priorité B

Distributeur soin professionnel premium

Activité déclarée : Site espagnol avec Dermalogica, Juliette Armand et Caviar of Switzerland; formation des professionnels et adresse Madrid.

Adéquation estimée : Catégories sérum, anti-âge, anti-taches et protocole professionnel proches du cas Margot.

À confirmer : Concurrence établie; preuves efficacité, formations, prix et éventuels engagements à fournir; accueil nouvelles marques non démontré.

Contact public : info@bexpertise.es | +34 670 332 323

<https://bexpertise.es/pages/nosotros>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

05. Cosbell | Priorité B

Importation et distribution cosmétique professionnelle

Activité déclarée : Site actuel présentant KLAPP, Marzia Clinic, Delilah et marque propre Freihaut; réseau de partenaires territoriaux en Espagne.

Adéquation estimée : Accès potentiel instituts et esthétique premium; savoir-faire soin technique.

À confirmer : Recherche affichée de distributeurs de ses propres marques, pas appel à nouveaux fournisseurs; ouverture Margot et conflits de gamme à vérifier.

Contact public : info@cosbell.es | +34 620 009 329

<https://cosbell.eu/distribuidores/>

<https://cosbell.eu/contacto/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

06. Exclusivas Silvina | Priorité B

Distributeur beauté professionnelle

Activité déclarée : Site actualisé avec Guinot, Mary Cohr, Anesi Lab et BDR, formation technique et support des centres. Adresse Entrena (La Rioja).

Adéquation estimée : Expérience de soins français en institut; correspondance avec rituels visage et vente complémentaire.

À confirmer : Marques déjà concurrentes, territoire exact et capacité nationale à confirmer; acquisition de nouvelles marques non démontrée.

Contact public : info@silvina.es | +34 941 24 75 04

<https://silvina.es/cosmetica-profesional/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

Partenaires à étudier / 07-09

07. Selective Distribution Brands | Priorité B

Distributeur luxe spa/perfumerie/esthétique

Activité déclarée : Site présentant Natura Bissé, SpaRitual, Artdeco, St Tropez et Coola; formation, merchandising et soutien vente. Adresse Girona.

Adéquation estimée : Bonne cohérence spa et beauté sélective; capacité de formation déclarée.

À confirmer : Site copyright 2023 sans preuve directe de renouvellement portfolio; disponibilité opérationnelle et territoires obligatoirement à reconfirmer.

Contact public : admin@selectivedb.com | +34 972 447 659

<https://selectivedb.com/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

08. Terriza Distribuciones | Priorité B

Importateur cosmétique professionnelle

Activité déclarée : Article officiel daté 19 février 2026: distribution RapidLash en Espagne; site se présente importateur Armesso et fournisseur esthétique Madrid.

Adéquation estimée : Piste soins ciblés et professionnels; compatibilité regard et anti-taches à évaluer.

À confirmer : Accueil de nouveaux fournisseurs non annoncé; protocole Margot, marges et territoires à confirmer. Accueil du site non récupérable lors du contrôle, article officiel indexé lisible.

Contact public : Site officiel; formulaire professionnel (aucun email inventé)

<https://terrizadistribuciones.com/distribuidor-rapidlash-en-espana-linea-oficial-y-distribucion-profesional/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

09. Epotam Esthetic | Priorité B

Fournisseur cosmétique/instituts et groupe de centres

Activité déclarée : Page officielle décrit siège Barcelona, fourniture instituts et spas en Espagne/Europe, sélection de fabricants et centres French Kiss Beauty.

Adéquation estimée : Piste test cabines et revente professionnelle; assortiment facial et sérums cohérent.

À confirmer : Ce n'est pas une preuve de capacité de distribution exclusive nationale; priorité éventuelle pilote régional, pas déploiement national garanti.

Contact public : +34 648 798 951 | formulaire Contacte con nosotros

<https://store.epotam.com/es/content/4-sobre-nosotros>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

Partenaires à étudier / 10-12

10. ABM Distribution | Priorité B

Distribution beauté 360 et accès marché

Activité déclarée : Site: beauté Europe avec présence Espagne/Portugal; clients affichés Douglas, Druni, Primor, El Corte Inglés et pharmacies en ligne.

Adéquation estimée : Alternative retail soin et lancement structuré; proposition accès marché.

À confirmer : Portfolio fortement maquillage/capillaire/K-beauty; cohérence luxe/institut moins directe. Réseau et chiffres auto-déclarés, intérêt Margot non connu.

Contact public : marketing@abmdistribution.com | +34 681 379 602

<https://www.abmdistribution.com/es/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

11. Future Cosmetics | Priorité B

Distributeur beauté retail et logistique

Activité déclarée : Site présente Skin Generics, Corine de Farme, Tree Hut, Identity Skin; canaux parfumerie, mass market, pharmacie et online en Iberie.

Adéquation estimée : Correspondance catégorie soin et capacité logistique déclarée.

À confirmer : Positionnement surtout volume et accessibilité; vérifier prix Margot, volumes minimum et compatibilité premium sélectif.

Contact public : hello@future-cosmetics.com | +34 93 540 74 74

<https://www.future-cosmetics.com/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

12. DSM Beauty Group | Priorité B

Distributeur et opérateur e-commerce

Activité déclarée : Groupe espagnol basé Malaga; Maquillalia/Maquibeauty; import/distribution, retail, marketplaces et boutique; formulaire ouvert aux marques.

Adéquation estimée : Option de test e-commerce espagnol et référencement soins.

À confirmer : Canal mass beauty/prix accessibles et marketing digital: différenciation premium à tester. Pas preuve d'accès spa; prestations logistiques peuvent être payantes.

Contact public : Formulaire officiel marques | info@dsmbeauty.com (politique de confidentialité)

<https://www.dsmbeauty.com/>

<https://www.dsmbeauty.com/privacidad/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

Partenaires à étudier / 13-15

13. DISTRIMAKEUP | Priorité B

Distribution et activation retail/e-commerce

Activité déclarée : Site officiel propose distribution cosmétique Espagne/Portugal, stockage Malaga, marketing et formulaire Quiero distribuir mi marca; catégories soin facial annoncées.

Adéquation estimée : Alternative à qualification directe pour lancement online/retail.

À confirmer : Origines et portefeuille orientés maquillage; soin luxe professionnel non démontré. Prestations et frais à négocier; aucune garantie de référencement.

Contact public : info@distrimakeup.com

<https://www.distrimakeup.com/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

14. GAMAORGANICS | Priorité C - conditionnel

Grossiste cosmétique naturelle certifiée

Activité déclarée : Site B2B espagnol: Coslys, Novexpert, Mossa, Nourish London; pharmacies spécialisées, magasins bio, spas. Critère de certification revendiqué.

Adéquation estimée : Piste conditionnelle seulement si Margot produit des preuves suffisantes de naturalité et certification acceptées.

À confirmer : Aucune preuve publique de certification bio/naturelle Margot; ne pas recommander fermement dans sa gamme actuelle ni compter comme compatibilité acquise.

Contact public : info@gamaorganics.com | +34 625 60 18 57

<https://www.gamaorganics.com/quienes-somos>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

15. ORGANIC COSMETIC IMPORT | Priorité C - conditionnel

Importateur cosmétique naturelle/organique

Activité déclarée : Identité ORGANIC COSMETIC IMPORT SL publiée, Valencia; catégories soin facial et marques La Saponaria, Pura Vida Organic, Madara.

Adéquation estimée : Piste conditionnelle pour variantes certifiées naturelles; réseau professionnel pertinent à explorer.

À confirmer : Certification et INCI Margot inconnus; adéquation non établie. Ne pas assimiler origine française et cosmétique naturelle.

Contact public : info@organiccosmeticimport.es | formulaire professionnel

<https://www.organiccosmeticimport.es/contacto/>

<https://www.organiccosmeticimport.es/aviso-legal/>

<https://www.organiccosmeticimport.es/politica-privacidad/>

Statut : non contacté ; aucun intérêt confirmé. Sources consultées le 12/10/2026.

Transformer les pistes en décisions

1. Valider le brief : gamme disponible, canal, prix, marges, documents, exclusivités et budget de lancement.
2. Comparer d'abord COPA, COMAS et World of Luxury. Qualifier les conflits de portefeuille et les seuils d'entrée.
3. Le client, ou son mandataire expressément autorisé, utilise un canal de candidature réellement prévu pour les marques. Ne pas présenter Iberia Prospect comme distributeur ni comme représentant de Margot sans mandat.
4. Demander critères de sélection, exigences de documentation, MOQ, marges, exclusivité, objectifs annuels, support marketing et conditions logistiques.
5. Enregistrer réponse datée, personne et contenu exact. L'intérêt n'est confirmé qu'après une réponse explicite ; un formulaire disponible ne suffit pas.

Trois messages espagnols à personnaliser

COPA : Buenos días. Con autorización de [marca], presentamos una gama francesa de cuidado facial premium. Su cartera de tratamiento sugiere una posible afinidad. ¿Evalúan actualmente nuevas marcas y cuáles son sus criterios de diferenciación, precios y apoyo al lanzamiento?

COMAS : Buenos días. Nos gustaría presentar [marca] por su formulario para firmas internacionales. La gama se centra en cuidado facial premium. ¿Qué canales contemplan para una firma nueva y qué documentación necesitan para una primera evaluación?

Canal spa : Buenos días. Con autorización de [marca], buscamos valorar la afinidad de una gama francesa de cuidado facial con sus canales de spas e institutos. ¿Qué requisitos exigen en protocolos, formación, formatos profesionales y márgenes?

Brouillons à utiliser uniquement avec mandat, identité valide et canal conforme. Aucun envoi effectué.

Périmètre, réserves et prochaines vérifications

Cette démonstration fournit 15 profils exploratoires. Deux pistes bio sont conditionnelles ; elles ne doivent pas servir à compléter artificiellement un dossier client. Une mission finale nécessite le brief du client et le remplacement des profils dont les critères ne sont pas remplis.

Le forfait pilote comprend une synthèse, 15 entreprises distinctes répondant aux critères convenus, un classement motivé, les sites et contacts publics disponibles, les sources datées, les limites et trois messages en espagnol. Un échange de restitution et une correction des erreurs factuelles signalées sous 7 jours sont proposés dans le périmètre à confirmer.

Les introductions, appels, rendez-vous, envois aux distributeurs, négociations, étude exhaustive et validation réglementaire des produits ne sont pas inclus. Aucun accord, référencement ni vente garanti. Pas de témoignage client ni d'affiliation avec les entreprises citées.

Contrôles complémentaires

Recontrôler les sites avant livraison, rechercher les entités juridiques et accords d'exclusivité accessibles, dater chaque observation et mesurer le temps. Si 15 profils satisfaisants ne peuvent être documentés, proposer une modification du périmètre avant d'accepter la commande.

World of Luxury : des reliquats de modèle sont présents sur la page contact ; coordonnées et capacité opérationnelle nécessitent une vérification complémentaire. Novaveris a été exclu pour actualité insuffisante. La présence en ligne ne constitue pas un audit juridique ou financier.

Ce document peut illustrer la méthode. Il ne doit pas être vendu comme une mission commandée ou comme une recherche ayant validé l'intérêt de partenaires.