

NOUVEAUTÉ

# LE MARCHÉ DE LA BEAUTÉ ZÉRO DÉCHET

Vrac, recharge, cosmétique anhydre, upcycling...  
La durabilité au cœur des stratégies des marques et enseignes et des attentes des consommateurs sur le marché des parfums et cosmétiques

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Un panorama complet de la beauté zéro déchet** de l'amont à l'aval de la chaîne de valeur
- ▶ **La dynamique actuelle et le potentiel de développement à l'horizon 2025** des segments de marché (vrac, cosmétique solide)
- ▶ **Le degré de maturité des industriels et des distributeurs** en matière de beauté zéro déchet
- ▶ **Une cartographie des jeunes pousses** présentes sur le marché de la beauté zéro déchet



### ENQUÊTE QUALITATIVE

Des entretiens approfondis réalisés auprès des différents types d'acteurs présents sur le marché

# LE ZÉRO DÉCHET, LA NOUVELLE RÉVOLUTION VERTE DE LA BEAUTÉ



**Cécile DESCLOS**

Directrice du pôle  
Beauté



@c\_desclos

La crise sanitaire avait déjà été un facteur d'accélération des habitudes de consommation responsable sur le marché de la beauté. Après un été 2022 de tous les extrêmes au niveau climatique, le virage durable de nos modes de consommations paraît plus que jamais nécessaire. De l'amont à l'aval de la filière beauté, diminuer son empreinte écologique devient un passage obligé. La durabilité est un must have pour l'industrie des parfums et cosmétiques et s'impose comme un moteur clé de l'innovation, qu'il s'agisse de reformulation, de réinvention des produits, des galéniques et textures ou encore de conditionnement.

Les codes de la beauté sont redéfinis sous un prisme eco-friendly. La routine beauté privilégie désormais la qualité à la quantité, le « layering » laissant la place au « skip care » qui fait la part belle au minimalisme. Pour autant, au-delà de l'éco-responsabilité, les propositions ne doivent pas faire l'impasse de l'efficacité, de la praticité et de la sensorialité. Par ailleurs, la dimension prix, dans un contexte d'inflation galopante et de tensions sur le pouvoir d'achat des français, ne doit pas être négligée.

La tendance zéro déchet, adressée tant par les grandes marques de la beauté et des PGC, les laboratoires de dermocosmétique, les enseignes que par les indies brands, constitue donc un gisement de croissance désormais majeur pour le marché de la beauté. Pour exemple, la cosmétique solide et anhydre (pastilles, poudres) a le vent en poupe. De même, les initiatives se sont multipliées ces deux dernières années sur le vrac dans l'hygiène-beauté dans des circuits tels que les GSA ou les pharmacies.

## Méthodologie



### INTERVIEWS

Des entretiens qualitatifs approfondis auprès d'une dizaine d'acteurs pour enrichir nos analyses de la réalité du terrain



### BENCHMARK

Un panel de plus de 100 acteurs analysés (fabricants de la beauté, fournisseurs d'ingrédients et d'emballages, startups, distributeurs)



### APPROCHE PROSPECTIVE

Un décryptage des dernières innovations lancées sur le marché pour comprendre quels sont les leviers à actionner pour tirer parti de la tendance zéro déchet

## Plan de l'étude

**Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés,**

### **Les drivers de la beauté zéro déchet**

L'empreinte environnementale du secteur de la beauté  
Les attentes du consommateur en termes de beauté zéro déchet  
L'évolution de la réglementation sur les emballages  
Données de contexte sur le marché de la beauté

### **Présentation des solutions et dynamique du marché**

Décryptage de la chaîne de valeur de l'amont à l'aval  
Présentation des différentes solutions (formulation, galénique et texture, emballages, modes de vente)  
Le degré de maturité des différentes catégories de produits de l'hygiène-beauté sur le zéro déchet  
La dynamique actuelle des principaux segments de marché : focus sur le vrac et les cosmétiques solides


### **Les stratégies et les initiatives innovantes des acteurs de la beauté**

Le degré de maturité des fabricants en matière de beauté zéro déchet  
Les stratégies des leaders du PGC  
Les engagements des grandes marques du luxe  
Les initiatives des laboratoires de dermocosmétique  
Les innovations des fabricants d'ingrédients et d'emballages  
L'écosystème dynamique des startups de la beauté zéro déchet

### **Les stratégies et les initiatives innovantes des canaux de distribution**

Le degré de maturité des enseignes en matière de beauté zéro déchet  
GSA : développement du vrac, MDD, sélection de nouvelles marques, positionnement des enseignes  
Les magasins bio et les épiceries vrac : des pionniers sur le vrac et une offre sélective  
Les pharmacies et parapharmacies : nouvelles initiatives et nouvelles marques  
Le circuit sélectif et les marques enseignes : la stratégie des enseignes leaders de la beauté  
Autres circuits : instituts de beauté, salons de coiffure, spa, concept stores, e-commerce ....

### **Les perspectives à l'horizon 2025 et les défis à relever**

► Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait, consulter le plan détaillé de l'étude et la liste des acteurs analysés 



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### **Segments zéro déchets**

- Formulation : ingrédients upcyclés
- Galénique/texture :  
Cosmétique solide,  
Format poudre,...
- Emballages
- Modes de vente : vrac,  
consigne, abonnement

### **Fabricants**

- Industriels/marques spécialistes de la beauté
- Laboratoires de dermocosmétique
- Géants des PGC
- Acteurs du luxe
- Fournisseurs d'ingrédients et d'emballage

### **Circuits**

- GSA
- Magasins spécialisés bio
- Pharmacies et Parapharmacies
- Enseignes 100% vrac
- Enseignes de parfumerie sélective
- Marque Enseignes Beauté
- DNVB et startups

### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 30 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le marché et la distribution des cosmétiques bio et naturels**  
Quelles seront les propositions de valeur gagnantes face à la nouvelle donne concurrentielle et aux attentes des consommateurs ?
- ▶ **Digitalisation du retail : comment les nouveaux parcours shopper dessinent le commerce de demain**  
Quels sont les solutions digitales et les services clés qui préfigurent le futur du retail ?

### Bon de commande

## Le marché de la beauté zéro déchet

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 3 150 € HT - 3 232,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr).

#### Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Société : .....

Adresse : .....

Tél : ..... E-mail : .....

#### Facturation

Société : .....

Adresse : .....

E-mail : .....

SIRET : .....

#### Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)
- Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature : .....

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case