

SKIN PROTECT OCEAN RESPECT, PRODUITS SOLAIRES RESPONSABLES, PAR EAU THERMALE AVÈNE



CATEGORIE

OFFRE ECO ET OU
SOCIO CONCUE

DATE DE PUBLICATION

DÉCEMBRE 2020

EAU THERMALE
Avène

SKIN PROTECT OCEAN RESPECT

Une démarche éco-responsable



Depuis 2016, Eau Thermale Avène travaille sur sa gamme de produits solaires afin de mettre au point des produits garantissant une protection optimale de la peau tout en respectant les organismes aquatiques.

BENEFICE ENVIRONNEMENTAL



43 %

amélioration de la
biodégradabilité

9 000

coraux
restaurés

41 000

mangroves
plantées

CREATION DE VALEUR



18,6 %

part de marché*

2,3 %

de croissance*

Leader sur le
marché des
solaires*

* : Données IQVIA, à fin décembre
2019, Pharmacies 2019

FACTEURS DE SUCCES



innovation



transparence



efficacité

DESCRIPTION DE L'INITIATIVE

Description synthétique de l'initiative

Depuis 2016, Eau Thermale Avène travaille sur sa gamme de produits solaires afin de mettre au point des produits garantissant une protection optimale de la peau tout en respectant les organismes aquatiques.

Communication auprès des consommateurs

Afin de promouvoir l'engagement d'Eau Thermale Avène, la marque a lancé la campagne « Skin Protect Ocean Respect, une démarche éco-responsable ». Elle a été relayée dans les points de ventes (PLV, documentation), auprès des médias (conférence de presse), sur internet et sur les réseaux sociaux ainsi que sur un site internet spécialement conçu pour présenter la démarche : [lien ici](#).

Cet engagement Skin Protect Ocean Respect permet de souligner le double objectif du projet qui est de protéger le consommateur (Skin Protect) tout en minimisant l'impact sur l'environnement (Ocean Respect). Les communications ont été soumises à l'ARPP et corrigées lorsque nécessaire avant diffusion.

Prochaines étapes et objectifs liés à cette initiative

Un produit solaire ne sera jamais totalement « vert » pour l'environnement. L'objectif est toutefois d'aller toujours plus loin afin d'en minimiser l'impact.

- Amélioration continue des formules : poursuivre le travail sur l'optimisation du système filtrant et des formules via la diminution des quantités de filtres solaires et la suppression de silicone pour en augmenter la biodégradabilité.
- Soutien aux travaux de recherche de L'Observatoire Océanologique de Banyuls-sur-Mer (Sorbonne université et CNRS) pour alimenter les données scientifiques sur l'impact des filtres solaires sur les écosystèmes aquatiques.
- Enfin, Eau Thermale Avène soutient la communauté de Pokmasta à Bali pour restaurer leur écosystème, en partenariat avec PUR Projet.

CARACTÈRE INNOVANT

Caractère innovant de l'initiative

Cette gamme de produits solaires présente une double innovation :

- Le maintien des indices de protection malgré la minimisation du nombre de filtres. Eau Thermale Avène travaille aussi avec un laboratoire de recherche académique pour intégrer de nouveaux critères d'écotoxicologie dans le choix des filtres solaires.
- La préservation de la qualité cosmétique du produit malgré la suppression des silicones dans la formule.

CRÉATION DE VALEUR

Création de valeur pour l'entreprise

Les Soins Solaires Eau Thermale Avène sont leaders sur le marché de la protection solaire en Europe en pharmacie et parapharmacie. Cette démarche éco-responsable aide à conserver le leadership sur ce marché très concurrentiel.

Au-delà des aspects commerciaux, comme tout projet d'écoconception, cela permet de créer une très grande transversalité avec l'implication de tous les métiers (R&D, Packaging, RSE, Marketing) de l'entreprise.

Chiffres-clés sur la création de valeur liée à l'initiative

A fin décembre 2019 : Eau Thermale Avène est leader sur le marché de la protection solaire en Europe en pharmacie et parapharmacie, avec une part de marché de 18,6 % et une croissance de + 2,3 %. (Données IQVIA, à fin décembre 2019, Pharmacies)

IMPACT ENVIRONNEMENTAL ET / OU SOCIAL

Bénéfice(s) environnemental et / ou social de l'initiative

- La biodégradabilité des formules a fortement augmenté, ce qui les rend plus facilement assimilables par les milieux naturels. Les études *in vivo* menées sont venues conforter l'efficacité de la protection solaire y compris en conditions plus proches des conditions réelles d'utilisation.
- Un projet mené avec PUR PROJET doit permettre à terme de dimensionner un projet de reconstitution de barrières de corail permettant aux populations locales de vivre de cette activité et d'être dupliqué sur tous les continents.
- Cette campagne permet également de sensibiliser le grand public sur la nécessité de remettre les océans au cœur des préoccupations environnementales.

Chiffres-clés sur les impacts de l'initiative

Impact sur le produit :

- Entre 2010 et 2020, on observe une amélioration de 43 % de la biodégradabilité

Bilan global du projet à Bali à fin 2019 :

- 61 structures artificielles dont 16 Biorock et 45 non-électrifiées.
- Près de 9 000 coraux restaurés.
- 41 100 mangroves plantées / 8 espèces différentes / 3,9 hectares restaurés.
- Equipement de 280 familles en contenants de tri.
- Plusieurs actions de sensibilisation à destination des familles, des petites entreprises, des structures gouvernementales et des écoles du village de Pejarakan.

ENSEIGNEMENTS

Difficultés rencontrées et moyens mis en place pour les lever

- La fonction première d'un produit solaire est de protéger la peau, et la plus grande difficulté fut d'améliorer l'impact environnemental du produit sans toucher à son efficacité ni à l'agrément cosmétique. Cela a demandé du temps à la R&D pour intégrer toutes les contraintes et réussir à relever ce défi.
- De plus, les connaissances sur l'impact des produits solaires sur l'environnement marin étant limitées, il a fallu effectuer un long travail en amont afin d'avoir plus de visibilité sur les ingrédients à utiliser et le comportement des filtres dans les milieux naturels, ce qui a conduit la marque à bannir plusieurs filtres solaires.

Clefs de réussite d'un projet de marketing durable

- Être innovant et appréhender autrement le marché afin de donner de la valeur ajoutée à ses produits
- Être transparent avec le consommateur afin de tisser une relation de confiance, indispensable pour attirer et fidéliser.
- Ne pas rogner sur l'efficacité de ses produits.

Pour en savoir plus

<http://www.skinprotect-oceanrespect.eau-thermale-avene.com/fr>