

NOUVEAUTÉ

# PRODUITS CAPILLAIRES : LES RELAIS DE CROISSANCE DU MARCHÉ

Nouveaux usages, skinification de l'offre, promesses et catégories montantes, potentiel de l'IA pour le diagnostic... Quelle nouvelle donne pour les marques et enseignes à l'horizon 2030 ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les chiffres clés du marché et les perspectives à l'horizon 2030** du marché français des produits capillaires
- ▶ **Dynamiques et tendances par segments** : usages (hygiène, traitement, soin, coloration, styling), produits, types/nature de cheveux...
- ▶ **L'analyse détaillée par canal de distribution** : GMS, magasins bio, circuit sélectif, marque enseigne, circuit officinal et parapharmacie, salons de coiffure, solderies, e-commerce
- ▶ **Le paysage concurrentiel et les stratégies de croissance des acteurs positionnés sur le marché** : acteurs de l'industrie cosmétique, laboratoires pharmaceutiques, startups, acteurs du luxe et du mass market



### MARKETS TRENDS

Un panorama 360 du marché français des produits capillaires et un décryptage des grandes tendances du marché

**Les Echos**

ÉTUDES

# SOPHISTICATION, PERSONNALISATION, QUÊTE DE NATURALITÉ... LES PRODUITS CAPILLAIRES SE RÉINVENTENT



**Cécile DESCLOS**

Directrice du pôle  
Beauté



@c\_desclos

Le marché des produits capillaires connaît une évolution dynamique. La croissance s'explique notamment par l'innovation portée aussi bien par les géants mondiaux de la beauté, les laboratoires de dermocosmétique que par une multitude de jeunes pousses qui exploitent les nouvelles tendances du marché.

**L'offre se sophistique avec des produits de plus en plus**

**ciblés** : traitements anti-chute, soins pour cuir chevelu sensible, produits spécifiques pour les cheveux texturés... **La tendance à la « skinification » des rituels capillaires** a le vent en poupe avec des produits de soin inspirés des soins pour la peau. Par ailleurs, **le recours à l'IA et au diagnostic capillaire permet d'aller plus loin dans la personnalisation de l'offre**. Le naturel et le durable sont également des moteurs de croissance : formules minimalistes, ingrédients naturels, produits sans sulfates ou sans parabènes, packagings éco-responsables, cosmétiques solides séduisent les consommateurs de plus en plus soucieux de l'environnement.

Au niveau des canaux de distribution, la **GMS** reste un circuit privilégié avec une offre attractive en termes de prix. Toutefois, le marché est de plus en plus concurrentiel. Les pharmacies et parapharmacies tirent leur épingle du jeu sur les produits de soin, le e-commerce progresse grâce aux **DNVB** nombreuses et à l'influence des réseaux sociaux, les solderies recrutent en se focalisant sur des prix bas, tandis que le sélectif étoffe son offre sur un rayon qui présente encore un beau potentiel de développement.

## Notre méthodologie : une expertise unique



### INTERVIEWS

Des entretiens qualitatifs approfondis auprès d'acteurs clés du secteur pour enrichir nos analyses de la réalité terrain.



### APPROCHE PROSPECTIVE

Notre vision de l'évolution du marché à l'horizon 2030.



### BENCHMARK CONCURRENTIEL

Des business cases qui illustrent le positionnement et les stratégies de croissance des différentes forces en présence.

## Plan de l'étude

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

#### Dynamique et perspectives 2030 du marché

Poids et dynamique de la catégorie capillaires sur le marché de la beauté

Dynamique actuelle et future du marché français des produits capillaires

Éclairage sur le marché mondial

#### L'analyse détaillée par segment de marché

Dynamique, tendances et analyse de l'offre par catégories de produits : hygiène, traitement, soin, coiffage, coloration

Dynamique, tendances et analyse de l'offre par nature de cheveux

#### Une distribution multicanale

Dynamique comparée des circuits de distribution : GMS, magasins bio, circuit sélectif, marque enseigne, pharmacie et parapharmacies, salons de coiffure, e-commerce et solderies

Les données clés du marché pour chaque circuit et les marques leaders

Grande distribution : le 1<sup>er</sup> circuit de distribution des produits capillaires en France

Circuit sélectif : les produits capillaires conservent un potentiel de croissance important

Pharmacies et parapharmacies : un circuit qui progresse fortement grâce à sa légitimité sur le soin

#### Paysage concurrentiel et stratégies de croissance des marques

Cartographie des forces en présence : laboratoires pharmaceutiques, fabricants à façon, jeunes pousses, acteurs du luxe, acteurs du mass-market, acteurs de la cosmétique bio, coiffeurs

Monographies des acteurs clés du marché : Henkel, Kenvue, L'Oréal, L'Occitane, Laboratoire Native, Laboratoires Pierre Fabre, La Phocéenne des Cosmétiques, Léa Nature, Les Secrets de Loly, Nature & Stratégie, Naturopera, Nuxe, Procter & Gamble, The Estée Lauder Companies, Unilever, Yves Rocher...

Portraits des nouveaux acteurs à suivre : 900care, Beauté Insolente, EvasHair, Kalia Nature, La Belle Boucle, La Bouclette, LAO Care, Les Secrets de Loly, Madame La Présidente, Maison Hädenn, MakeMyMask, Niir, OMA&Me, Pulpe de vie, Respire, RoseBaie Paris, Shaeri, Typology, Unbottled, Urban Keratin, WAAM, Yodi...

#### Les grandes tendances du marché

Attentes du consommateur et nouvelles routines capillaires, impact des réseaux sociaux, ingrédients de demain, clean beauty et renouveau des emballages, essor de la personnalisation...



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Segments

#### ► Catégories :

shampooings, traitement (anti-chute, antipelliculaire...), produits de soin, coloration, produits coiffants

#### ► Types/nature de cheveux

#### ► Galénique/contenant

### Circuits

#### ► GMS

#### ► Magasins bio

#### ► Circuit sélectif

#### ► Marque enseigne

#### ► Circuit officinal et parapharmacie

#### ► Sites e-commerce

#### ► Salons de coiffure

#### ► Solderies

### Champ géographique

#### ► Analyse détaillée du marché français

#### ► Données sur le marché mondial

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

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

### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** 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 ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le renouveau du marché des soins anti-âge**  
Longévité, well-aging, pro-aging... : à l'aube de la révolution des cosmétiques contre le vieillissement cutané
- ▶ **Les territoires de croissance du marché mondial des parfums**  
Adresser les nouvelles tendances qui vont nourrir la croissance de demain et activer les prochains leviers de création de valeur
- ▶ **Le marché français de la dermocosmétique**  
Tendances porteuses auprès des consommateurs, stratégies de croissance des marques et enseignes, perspectives à l'horizon 2028

### Bon de commande

## Produits capillaires : les relais de croissance du marché

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
4 355 € HT - 4 594,53 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
5 025 € HT - 5 301,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € 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 Études 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

