

Propos recueillis par Caroline LYRAS



# Les Achats au cœur de la filière cosmétique

INTERVIEW DE STÉPHANE FAUSTIN-LEYBACH DIRECTEUR ACHATS DU GROUPE COSMÉTIQUE NAOS, QUI NOUS PARLE DE L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE DANS SA FILIÈRE .

**Comment voyez-vous l'évolution de l'économie circulaire dans votre secteur ?**

Il y a bien une prise de conscience de la part du secteur.

Comme le disait Louis Schweitzer « *Le développement durable n'est ni une utopie ni même une contestation, mais la condition de survie de l'économie de marché.* ».

Quelle que soit sa filière et son marché, nos entreprises doivent intégrer le développement durable

avec son business, en intégrant des mesures extra financières et notamment le carbone.

**Cependant, malgré ces efforts, une part importante de l'empreinte carbone vient des matières premières, du conditionnement et du fret. Comment réduire ?**

Chez NAOS le service Achats pilote le BEGES (Bilan carbone) depuis 2011. La réduction du CO2

sur un scope 3 selon le référentiel de l'ADEME, passe aussi par le management des relations avec nos fournisseurs et de leur sensibilisation. Avec eux, nous faisons des choix de technologies moins énergivores ou des rapprochements géographiques progressifs de nos Achats. Nous privilégions l'Achat territoriale ou les chaînes courtes, avec par exemple plus de 90% du packaging produit en Europe. Avec notre principal fournisseur européen, nous menons un programme de reforestation dans



des parcs nationaux en Ouganda et en Europe, dépassant l'empreinte générée par les transports entre nos deux sociétés. À notre initiative et après une *Value Stream Mapping*, nous venons de construire un nouvel entrepôt pour stocker l'ensemble de nos produits finis à Fos-sur-Mer en énergie positive et de certification BREAM EXCELLENT. De même, notre parc automobile aura réalisé sa transition écologique sous 5 ans.

### Comment passer de l'intention à l'action ?

L'idéal est de systématiser l'éco-conception pour tout nouveau produit en évaluant son ACV et son empreinte carbone, voire aussi d'en reconcevoir avec l'ambition de Réduire/Remplacer/Recycler/Réutiliser). Cela permet d'anticiper les tendances plus sereinement, de développer des marchés émergents et de pouvoir aussi réaliser à long terme des économies en triple comptabilité.

### En tant que Directeur Achats, quelle est votre stratégie en faveur de l'économie circulaire chez Naos ?

J'ai d'abord intégré l'enjeu environnemental à part entière dans ma Politique Achats dès 2014, pour des Achats rentables, durables et responsables.

**« En 2020, ce fut plus de 1 000 tonnes qui ont été recyclées pour une seconde vie... »**

En 2018, j'ai même recruté une chargée de missions de développement durable au sein des Achats, pour l'animation de nos programmes.

Nous réalisons le tri et la valorisation des 5 flux de bureaux avec des entreprises de collecte solidaires, ainsi que la valorisation de près de 80% de nos déchets industriels en

économie circulaire plutôt que de les détruire.

En 2020, ce fut plus de 1 000 tonnes qui ont été recyclées pour une seconde vie et c'est également le financement de près de 90% du coût de gestion des déchets industriels.

De même à l'extérieur, j'interviens dans le pilotage du Groupement d'acheteurs HACosmed qui est le premier réseau des TPE, PME et ETI de la filière cosmétique en France et regroupant plus de 900 sociétés de la cosmétique. Nous organisons chaque année 1 à 2 opérations de revente ou d'échange de nos stocks dormants entre adhérents : c'est la *Green Destock Week*.

### Comment voyez-vous l'avenir de l'économie circulaire dans votre secteur ?

Il est agréable de constater que les consommations évoluent progressivement vers un mode de vie plus durable. Ainsi les industriels peuvent investir dans des solutions plus pérennes et plus abordables, grâce à la massification des volumes et l'émergence d'innovations environnementales.

Je suis confiant dans cette perspective inéluctable. Je m'appuie sur cette citation de conclusion qui est d'ailleurs pleine de sens : « *Quand le dernier arbre aura été abattu, quand la dernière rivière aura été empoisonnée, quand le dernier poisson aura été pêché, alors on saura que l'argent ne se mange pas* ».

Je suis donc convaincu que le nouveau rôle des acheteurs est décisif dans cette métamorphose du métier et de nos sociétés. Les vrais acheteurs achèteront également en faveur de l'environnement et développeront des filières durables, ou ils disparaîtront avec les « *Cost-Killers* ». ■