

GRAZIA

NEWS
PARIS
La bibliothèque féministe menacée
INTERNATIONAL
Le coup de com de l'Arabie saoudite
ANALYSE
Faut-il repenser les tests de QI?

MODE

Reportage dans un vivier de jeunes créateurs

UN MONDE PLUS DOUX LES PRODUITS DE BEAUTÉ EN DIRECT DE LA FERME

+ Vivre dans une maison sur l'eau: un pari fou et écolo

RÉUSSIR SA VIE LES SECRETS DES ANCIENS CANCRES QUI CARTONNENT

GÉNÉRATION DAHO

RENCONTRE EXCLUSIVE

& Juliette Armanet, Calypso Valois, Cléa Vincent...

Ses héritières racontent l'homme et l'artiste

GRAZIA.FR

Semaine du 3 au 9 novembre 2017

DOM: 4,6 € - S/4: 4 € - BEL: 2,30 € - CH: 3,80 € - CAN: 4,95 \$ CAN
D: 4,50 € - AND: 2,30 € - A: 4,50 € - ESP: 3 € - FIN: 4,50 €
GB: 5 £ - GR: 3,50 € - ITA: 3,50 € - LUX: 2,30 € - MAR: 40 DH
TOM SURFACE: 750 CFP - PORT.CONT: 3 € - TUN: 6 DTU - USA: 4,95 \$

L 19753 - 420 - F: 1,80 €





EN DIRECT DE
LA *ferme*

Zoom sur une cosmétique d'un nouveau genre, fraîche et naturelle, cultivée, transformée et manufacturée au même endroit avant de vite rejoindre nos salles de bains. Plus qu'une tendance, un phénomène très séduisant. Par Joy PINTO

Inspiré du mouvement anglo-saxon «from field to fork», qui désigne les restaurants qui ne cuisinent que des aliments cultivés localement (idéalement dans leurs propres champs), «from farm to face» est le courant cosmétique du moment. L'idée? Faire pousser les ingrédients de ses crèmes, les récolter à maturité, les formuler et fabriquer les produits in situ avant de les vendre, en circuit court évidemment. En soi, le concept n'est pas nouveau. On a toutes croisé Josiane, marchande de savons artisanaux à la lavande au marché d'Uzès. Mais un storytelling bien rodé et un réel savoir-faire formulatoire changent la donne. «La naturalité des produits, même s'ils ne sont pas certifiés, associée à l'authenticité de la démarche de ces "beautysans", à la fois paysans et artisans, happent des cadres parisiennes qui rêvent de ruralité jusqu'aux seniors qui veulent préserver leur capital santé», analyse Catherine Rouget, observatrice des tendances à l'agence Caramel. Quant à la confidentialité et la rareté de ces produits, elles séduisent même les clients du monde du luxe.

Il était une fois AU JARDIN

Une ferme dans le Vermont pour Tata Harper, le clos «d'Upstate New York» de Farmacy, un domaine de plusieurs hectares dans les Deux-Sèvres pour Centifolia, les pinèdes d'Océopin... Ces belles histoires cosmétiques naissent au cœur de la nature. Là où l'on peut cueillir, de préférence à la main, la plante à maturité avant de, vite, vite, la transformer avec des procédés écologiques pour ne rien perdre de ses molécules vertueuses, vitamines, antioxydants, minéraux. Mieux, les végétaux récoltés sont souvent bien particuliers. A l'instar des fleurs d'échinacée, découvertes par Mark Veeder, fondateur de Farmacy dans son jardin. «J'ai envoyé un extrait de ces fleurs vertes très rares aux meilleurs laboratoires, qui ont révélé leurs qualités de booster de système immunitaire et de régénération uniques. Cet extrait d'Echinacea purpurea que j'ai renommé et breveté Green Envoy

possède aussi des propriétés antioxydantes et anti-inflammatoires prouvées», raconte-t-il. Ou les graines de pommes de pin d'Océopin. A la différence près que les pins ne poussent pas au jardin: «Nous avons des partenariats avec les forêts d'Aquitaine – dont 80 % sont publiques – pour récolter les pommes de pin. D'octobre à mai, on envoie des hommes avec des perches ou sur des nacelles télescopiques pour les faire tomber et les ramasser. Une pratique soulignée par le label EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant) qui récompense notre savoir-faire français très particulier», raconte Marine Berger, cofondatrice de la marque. Testée en laboratoire, l'huile obtenue à partir de ces pignons spécifiques affiche des propriétés repulpantes, antirides et redensifiantes, mais aussi apaisantes. Là encore, l'extrait est breveté, à mille lieues de la recette de grand-mère approximative.

Des plantes DE QUALITÉ

«L'attention portée aux détails est au cœur du processus pour avoir un extrait frais récolté à son efficacité maximum, puis pressé à froid ou distillé dans le plus grand respect pour garantir un degré de qualité différenciant. Le contre-pied des cultures hyper intensives, récoltées quand c'est le plus pratique, qui mûrissent dans un camion avant d'être distillées à fortes chaleurs», analyse Caroline Valton, fondatrice du site Moncornerb.com, qui distribue bon nombre de ces petites maisons d'exception. ▶

LA VIE SAUVAGE

Cela fait déjà vingt-deux ans que Michèle Cros, fondatrice de Douces Angevines, fabrique ses produits. Mais aux actifs du jardin, cette pionnière ajoute des plantes sauvages, cueillies dans la nature au gré de ses balades. «Je sais où les trouver et quand. Quelques jours avant leur maturité, je vais prospecter dans la campagne. Le millepertuis sauvage, que je ramasse fin juin, pousse souvent sur les talus au bord des routes. Quant à la lavande, je la cueille en été dans les cordillères entre Narbonne et Carcassonne», raconte-t-elle. L'intérêt de la démarche? Avoir des plantes puissantes qui poussent partout où elles peuvent et recèlent donc des qualités protectrices à transmettre à la peau.

► Et les efforts mis en œuvre pour avoir les extraits les plus puissants ne laissent rien au hasard. Comme chez Centifolia, qui cultive le lys sur une dizaine d'ares en obéissant à un processus bien précis. «*Nous plantons les bulbes en fin d'année, en biodynamie, c'est-à-dire en respectant les cycles de la lune pour améliorer la vibration de la plante. Puis les résultats se font dans le respect de la plante: c'est-à-dire que les jardiniers prennent soin de couper la fleur sans l'abîmer. Immédiatement, la fleur est traitée. On élimine les pédoncules et les étamines trop riches en pollen, avant la transformation en macérat, effectuée dans une cuve en terre cuite, en immersion dans de l'huile de tournesol bio*», explique Anna Grandjean, directrice marketing de la marque.

Un sourcing RIGOUREUX

Si Centifolia s'attelle à cultiver un maximum de matières premières, ses produits abritent toutefois des ingrédients qui ont poussé hors domaine, y compris du lys, les années où la récolte n'est pas aussi bonne que souhaité. Evidemment, les fournisseurs sont triés sur le volet: «*On préfère des fournisseurs locaux pour réduire l'empreinte carbone, bio évidemment, et on les audite aussi sur leur culture d'entreprise et leur engagement social*»,

assure Anna Grandjean. Quant à la créatrice d'AS Apothecary, distribuée par Moncornerb.com, elle vérifie elle-même la qualité des récoltes: «*Elle cultive rose, calendula, camomille et géranium dans son jardin en Angleterre et travaille avec des producteurs chypriotes pour d'autres actifs. Quand leur récolte est à maturité, elle grimpe dans un avion pour s'assurer de la qualité des plantes*», s'enthousiasme Caroline Valton. Tata Harper, elle, vise une efficacité maximale en puisant ses extraits botaniques dans quelque 48 pays, à condition que chacun soit validé par Ecocert. «*Nous cultivons un certain nombre de plantes dans notre ferme et nous assurons que les ingrédients que nous sourçons à l'extérieur répondent aux mêmes standards*», assure la fondatrice. Quant à Farmacy, ils ne cultivent que leur extrait principal, le reste des ingrédients et la fabrication sont confiés à des experts indépendants selon une charte drastique. From farm, avec quelques détours, to face.

L'IMPORTANCE de la fraîcheur

Extraits frais, transformation délicate, formulation pointue et emballage maison garantissent aux soins de la ferme leur primeur et leur efficacité. A condition qu'ils ne dorment pas sur des étagères pendant des années. «*Tout notre processus est intégré verticalement. De la formulation à la fabrication, de l'emballage à l'expédition*», se félicite Tata Harper, dont chaque produit est doté d'un code à entrer sur son site web, afin de vérifier quand et par qui le soin a été fabriqué. Qui dit petite marque, dit souvent petite production. C'est ainsi que A.S Apothecary garantit la fraîcheur de ses produits: «*Chaque flacon est numéroté et la productrice m'envoie de toutes petites quantités à chaque fois. Il n'est d'ailleurs pas rare qu'un soin de la marque soit sold out en attendant la prochaine livraison*», explique Caroline Vaton. Patienter pour un produit de beauté comme pour un sac d'une maison prestigieuse, le luxe véritable? •



LE BON KIT 1. Huile Sèche Sublimatrice Nectar Doré, **Centifolia**, 19,95 € les 105 ml. 2. L'Huile de Graines de Pin Maritime, **Océopin**, 38 € les 15 ml. 3. Fluide des Peaux Susceptibles Eglantine, **Les Douces Angevines**, 37 € les 30 ml. 4. Sérums Hydratant N° 3, **AS Apothecary**, 78 € les 25 ml sur Moncornerb.fr. 5. Crème Riche, **Tata Harper**, 172 € les 50 ml.