Par La Revue Pharma
Cahier 3 du n° 217
Juin 2024

DERMO-CO *le mag*

L'EXPERTISE BEAUTÉ ET DERMATOLOGIQUE À L'Oofficine

PORTRAIT
Uriage au beau fixe

DÉCRYPTER
LES ÉTIQUETTES
Les filtres solaires à la loupe

PROTOCOLE BEAUTÉ
Une routine d'été sur mesure pour les peaux acnéiques

QUELLES SOLUTIONS CONTRE LES TACHES PIGMENTAIRES ?

ACTES ESTHÉTIQUES, COSMÉTIQUES, PRÉPARATION MAGISTRALE...

ÉDITO

Chaque trimestre, *la Revue Pharma* vous propose désormais son supplément Dermo-co ! Un concentré de beauté, d'esthétique et de dermatologie à l'officine, pour muscler votre conseil et celui de vos équipes. L'occasion, aussi, de faire un focus sur les petites marques qui montent, les nouveautés produits et les grandes tendances du marché.

SOMMAIRE

3 **Coup de projecteur**
La sélection de la rédac'

4 **L'œil de l'expert**
Lutter contre les taches pigmentaires

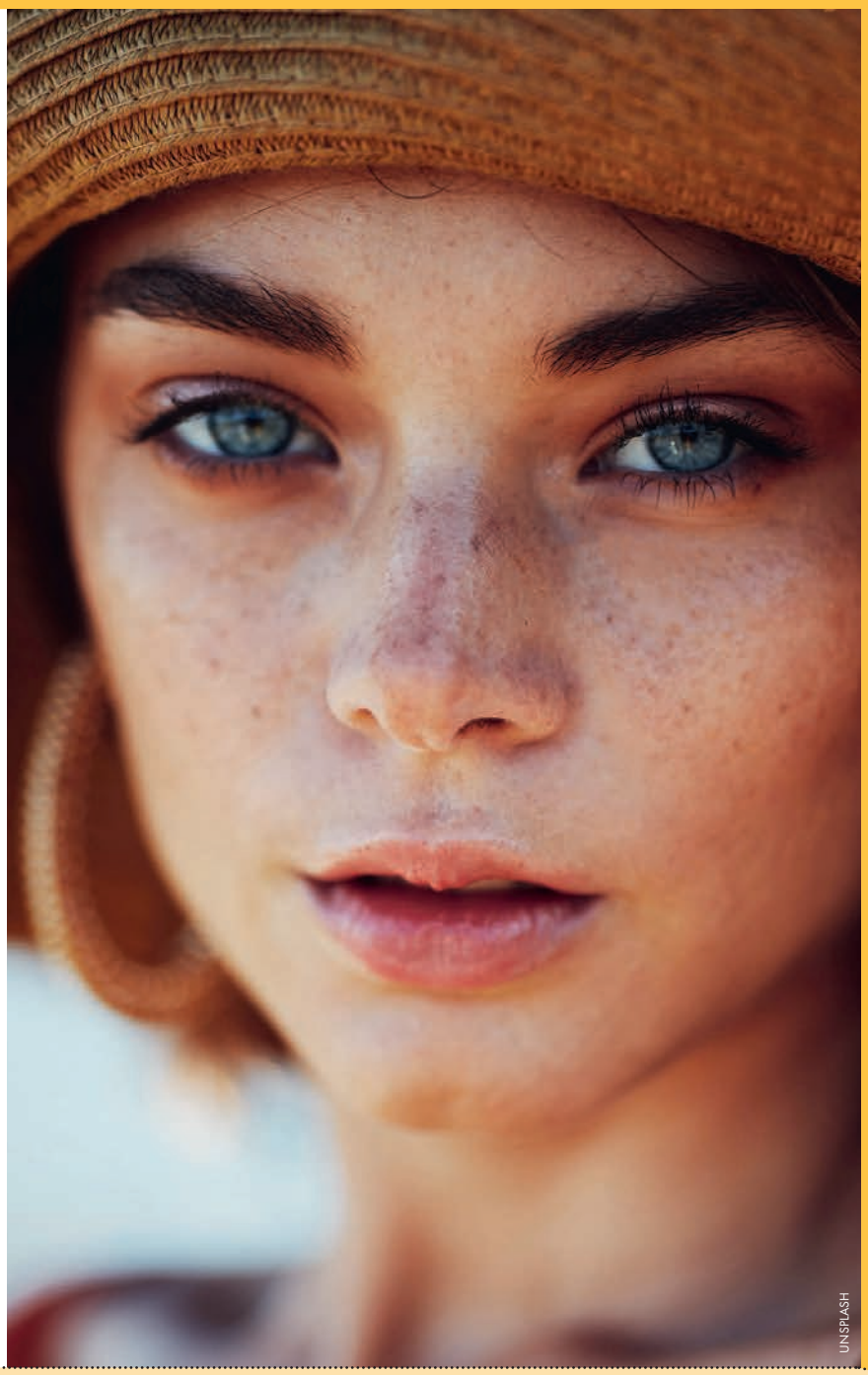
6 **Portrait beauté**
Uriage au beau fixe

7 **Le conseil du pharmacien**
Allergies solaires

8 **Décrypter les étiquettes**
Les filtres solaires à la loupe

9 **Protocole beauté**
Acné et soleil

10 **Merch**
Soigner sa mise en avant solaire



UNSPLASH

Le marché du solaire toujours au beau fixe !

Entre mars 2023 et mars 2024, le marché du solaire en officines a connu une belle croissance, pour atteindre un chiffre d'affaires de 210 millions d'euros. Une augmentation en partie soutenue par la hausse des prix des produits solaires, mais aussi par une conscience toujours plus forte des consommateurs de l'importance de se protéger contre les dommages liés à l'exposition solaire.

Source IQVIA. Cumul mobile annuel à mars 2024/Circuit Pharmacie

CHIFFRE D'AFFAIRES
210,2 M€/+12,6 %

VENTES EN VOLUME
12,5 M/+8 %

PRIX MOYEN
16,82 €/+21,6 %

COUP DE PROJECTEUR

Par Léa Galanopoulo

Mediceutics : les experts s'implantent en pharma

Créé il y a dix ans par un chimiste expert de la cosmétique anti-âge, Mediceutics se lance en pharmacie. Une gamme haute technologie, *Made in France*, qui s'appuie sur un comité scientifique médical, comprenant notamment des dermatologues et des chirurgiens plasticiens. Mediceutics propose ainsi 4 protocoles hauts de gamme, efficaces pour lutter contre les signes de l'âge. Résultats : un taux de réachat de 85 % et une croissance de 27,5 % des ventes pour l'année 2023.

Isdin : nouveau fournisseur officiel de Roland-Garros

Le leader de la protection solaire en Espagne, qui a réussi son implantation dans les officines françaises, devient fournisseur officiel et crème solaire officielle de Roland-Garros pour les trois prochaines éditions du Grand Chelem parisien (de 2024 à 2026). Une gamme de produits co-brandée est commercialisée dans les différentes boutiques du stade. Une belle visibilité à venir pour la marque Isdin !

LA PETITE MARQUE À SURVEILLER

The Skin Pharmacist débarque en France

The Skin Pharmacist, marque de dermocosmétique grecque qui mise tout sur le conseil du pharmacien, est arrivée dans les officines françaises. Une offre, certes courte, mais complète – affections cutanées, éclats, rougeur, hydratation, rides – qui tend à valoriser l'expertise officinale et concurrencer les leaders de la dermoco.

Les coups de cœur de la rédac'

Huile prodigieuse Or Florale
Nuxe

Les notes florales irrésistibles de la fameuse huile prodigieuse florale de Nuxe débarquent en version *gold* ! Une huile pour la peau et les cheveux, délicieusement irisée grâce à ses nacres d'origine naturelle. Hydrante, satinante, lumineuse… On la conseille pour son *glow*, et… pour son parfum !

50 ml • 30,40 euros

L'eau solaire capillaire
Make My mask

Soleil, sel, chlore, vent… Make My Mask lance son eau solaire capillaire : un véritable concentré protecteur et hydratant contre les méfaits de l'été, grâce à son complexe alliant hydrolat et huiles végétales. Idéal pour une chevelure de sirène, éclatante et sans effet gras.

50 ml • 24,90 euros

Cell Cycle Catalyst
Skinceuticals

Attention, ça booste ! Ce puissant sérum développé par Skinceuticals vient accélérer le renouvellement de la peau, grâce à son complexe multi-acide dosé à 7,7 %. Un sérum exfoliant, adapté à tous les types de peau, à combiner à sa routine anti-âge pour en amplifier les bienfaits. Résultats : -36 % de taches, -21 % de rides du front et -13 % de pores visibles.

30 ml • 114,30 euros

L'ŒIL DE L'EXPERT

ACTES ESTHÉTIQUES, PRÉPARATION MAGISTRALE, COSMÉTIQUES…

QUELLES SOLUTIONS CONTRE LES TACHES PIGMENTAIRES ?

Teint irrégulier, vieillissant, terne… Les taches pigmentaires touchent la quasi-totalité des femmes. Et pas un mois ne passe sans qu'un nouveau soin antitache ne fasse son apparition. Focus sur les solutions à conseiller pour lutter contre les taches pigmentaires

COMMENT APPARAISSENT LES TACHES ?

Sous l'action des rayons UV du soleil, les mélanocytes fabriquent une grande quantité de mélanine, entraînant ainsi une augmentation de la pigmentation de la peau. C'est ce que l'on appelle plus communément le bronzage. Un hâle uniforme qui joue le rôle de protection naturelle de la peau.

Sous l'action de certains facteurs et suite à des expositions répétées et prolongées aux rayonnements ultraviolets du soleil, certaines anomalies pigmentaires peuvent apparaître et se manifester sous forme de taches brunes.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE TACHES PIGMENTAIRES

- **Les lentigos** sont des taches rondes, de couleur brun clair, qui apparaissent à partir d'un certain âge chez les Caucasiens suite à des expositions solaires répétées. On les appelle également souvent « taches de vieillesse » ou « taches de soleil ». On les retrouve sur les zones exposées au soleil : le cou, le décolleté, le visage et les mains.

- **Le mélasma**, appelé parfois aussi masque de grossesse, a un aspect de masque hyperpigmenté ayant un contour irrégulier. Ces taches sont dues à un excès de fabrication de mélanine sous l'influence de dérèglements hormonaux observés dans certaines situations telles que la grossesse ou la prise de pilules contraceptives.

- **Les taches brunes post-inflammatoires** apparaissent suite à une inflammation locale qui peut être provoquée par de multiples raisons. Un bouton d'acné, une cicatrice, une piqûre, ou toute irritation peut donner lieu à une hyperpigmentation après une exposition au soleil. C'est pourquoi il est si important de se protéger des rayons UV lorsque l'on souffre d'acné.

- **Les taches de rousseur, ou éphélides**. Elles sont en général héréditaires et ont tendance à se situer au niveau du visage. Elles s'accentuent généralement lors d'exposition au soleil.

- Enfin, **le *naevus* ou grain de beauté** ! Ce sont des taches plates, parfois légèrement surélevées, de taille et de forme variables, que nous avons tous. La plupart du temps bénins, les *naevus* doivent faire l'objet d'une surveillance régulière pour déceler toute modification ou suspicion d'évolution maligne.

QUELLES SONT LES SOLUTIONS POUR ATTÉNUER LES TACHES PIGMENTAIRES ?

Le facteur principal d'apparition des taches brunes est évidemment l'exposition au soleil. Donc, avant la mise en place de tout traitement, le premier geste sera l'éviction solaire ou bien l'application régulière d'un protecteur solaire de haute efficacité contre les UVB et les UVA.

Il existe aujourd'hui deux grandes familles de traitement pour agir sur les taches hyper pigmentaires : les actes esthétiques et les crèmes dépigmentantes.

Plusieurs méthodes peuvent être proposées en médecine esthétique pour effacer ou atténuer les taches brunes. Pour choisir le bon traitement, le dermatologue s'appuiera sur plusieurs critères comme l'origine des taches, leur date d'apparition et les besoins spécifiques du patient.

De manière générale, il faut savoir qu'une tache récente, datant de 2 à 3 mois, est plus facile à enlever qu'une tache installée depuis plusieurs mois.

LES ACTES ESTHÉTIQUES POUR ATTÉNUER LES TACHES

- **Le laser pigmentaire** : il s'utilise en général pour des taches bien délimitées. Il agit en détruisant les couches superficielles de la peau à l'endroit où se trouve la tache.
- **La lumière intense pulsée (IPL) :** cette méthode est indiquée lorsque la zone à traiter est plus étendue.
- **La cryothérapie**, ou traitement par le froid à l'azote liquide, permet de détruire les cellules cutanées en les brûlant.
- **Les peelings antitaches** à l'acide glycolique, acide lactique, acide salicylique, sont également beaucoup pratiqués sur les troubles pigmentaires. Les actifs exfoliants vont favoriser le renouvellement de la couche superficielle du derme qui contient les dépôts de pigments pour les faire disparaître ou les diminuer.
- **La microdermabrasion** est une technique qui consiste à projeter à grande vitesse des microcristaux sur la peau. Cela va enlever sa couche superficielle. On pourrait comparer cette technique à une sorte de gommage mécanique du visage. Cette exfoliation va activer le renouvellement des cellules de la peau.

QUE PENSER DES CRÈMES DÉPIGMENTANTES ?

Vous la connaissez par cœur, la fameuse formule de Kligman.
Cette préparation magistrale est composée

- **d'hydroquinone**, qui agit sur la mélanogénèse ;
- **d'acide rétinoïque**, pour accélérer le renouvellement cellulaire ;
- **de corticostéroïde** pour réduire l'inflammation chronique.

Prescrite par le dermatologue, cette préparation se réalise en officine. Elle s'utilise le soir sur les taches brunes en massage jusqu'à pénétration complète. En fonction de la tolérance du patient, les applications peuvent être espacées dans le temps si nécessaire. L'hydroquinone est interdite dans tous les produits cosmétiques, d'où la prescription obligatoire.

DES ACTIFS STARS EN COSMÉTIQUE

Les marques cosmétiques proposent pour la plupart des formules inspirées de ce fameux trio de Kligman. Que cela soit des crèmes ou des routines complètes avec des sérums, elles permettent de prévenir l'apparition de nouvelles taches et de réduire l'aspect de certaines.

Voici quelques exemples d'actifs antitaches que l'on retrouve dans les formules cosmétiques : niacinamide, rétinol, LHA, AHA, acide salicylique, acide glycolique, carnosine, acide azélaïque, vitamine C, extrait de réglisse…

Par Hermance Fouret

CAS PARTICULIER DE LA KÉRATOSE ACTINIQUE

La kératose actinique se traduit par une lésion rouge et croûteuse, rugueuse au toucher et située principalement dans une zone exposée au soleil. Elle peut être unique ou au contraire multiple.
En France, il s'agit d'une des premières causes de consultation chez le dermatologue.
Les lésions de kératoses actiniques touchent préférentiellement les sujets à peau claire et les zones exposées au soleil comme le visage, le cuir chevelu pour les hommes chauves, et le dos des mains. Elles témoignent d'une exposition solaire importante et exposent au risque de transformation en cancer cutané.

VOTRE CONSEIL EN COMPLÉMENT D'UN ACTE ESTHÉTIQUE

Quel que soit l'acte esthétique mis en place, en officine conseillez toujours d'appliquer un protecteur solaire avec un fort indice de protection contre les UVB et les UVA ainsi qu'une crème réparatrice hydratante pour aider à une bonne cicatrisation de la peau.

PORTRAIT BEAUTÉ

AVEC BARIÉSUN, URIAGE VEUT ALLER AU-DELÀ DE LA PROTECTION SOLAIRE

Rencontre avec Audrey Boustiha, responsable Marketing opérationnel France chez Uriage.

***Revue Pharma :* Quel est votre positionnement en termes de produits solaires ?**
Audrey Boustiha : Avec Bariésun, nous proposons une gamme solaire dermatologique, experte, qui va au-delà de la protection solaire. L'idée est de former un bouclier ultraprotecteur sur la peau pour agir en prévention des dommages cellulaires et du photo-vieillissement. Toute la gamme solaire intègre les propriétés uniques de l'eau thermale d'Uriage, hydratante, apaisante, protectrice et renforçant la triple barrière cutanée, et deux complexes brevetés.

Quelles sont les actions de ces deux brevets ?
Notre premier brevet est le « télomère protect ». Ce complexe va limiter la dégradation des télomères – l'extrémité des chromosomes qui est en partie responsable du photo-vieillissement – et va être capable de réduire les dommages cellulaires dus aux UV et à la lumière bleue. Le second est notre brevet « Bariésun ». Il limite la pénétration des filtres solaires dans l'épiderme et optimise donc la photoprotection. Ainsi, le produit solaire reste bien à la surface de l'épiderme. Nous proposons ainsi un cœur de formule expert et technique.

Quelles sont vos nouveautés sur la gamme solaire ?
Cette année, Uriage a décidé de retravailler totalement la formule des cinq références *best-sellers* de Bariésun. L'idée est de proposer des formules plus vertes et tout autant protectrices. Désormais, les consommateurs sont à la recherche de produits dermoco ultraperformants, très techniques, avec des formules vertes et des packagings écoconçus. Nous avons donc mis l'accent sur ces 5 références pour les reformuler et répondre aux besoins du marché !

Quelles sont les grandes tendances solaires ?
Depuis plusieurs années, les consommateurs ont davantage pris conscience du caractère indispensable de la protection solaire. C'est une bonne chose ! Les solaires sont désormais utilisés toute l'année, pas uniquement en vacances. Depuis le Covid, le marché solaire se porte très bien, avec une croissance à deux chiffres et de nombreuses nouvelles marques qui se lancent chaque année. Aussi, les consommateurs sont de plus en plus regardants sur la technicité du produit, tout en s'intéressant davantage aux formules *clean*, non nocives pour les coraux, avec des packagings responsables. Le tout en cherchant des solaires ultrasensoriels, avec des galéniques très modernes ! Le marché solaire représente ainsi un véritable défi en formulation cosmétique, car il faut concilier galénique sensorielle et filtres ultraprotecteurs.

En officines, la concurrence est rude. Quels sont vos atouts sur le marché ?
Chez Uriage, nous valorisons notre technicité et notre expertise dermatologique ! Notre arme principale est notre bouclier ultraprotecteur qui réduit les dommages cellulaires en optimisant la photoprotection. La gamme Bariésun comporte 27 références ; nous reformulons cette offre large, d'année en année, pour être dans l'air du temps. Depuis 2022, nous reversons également 1 % du chiffre d'affaires mondial de Bariésun au Fonds de dotation « 1 % pour la planète ». Autre avantage : notre distribution auprès de 4 000 points de vente en France permet aux consommateurs de nous trouver très facilement, et à des prix abordables ! Enfin, notre gamme cible tout le monde, y compris les peaux pathologiques avec notre Bariésun SPF 100.

Comment accompagnez-vous le pharmacien ?
Notre relation avec la pharmacie est historique et quotidienne. Selon les besoins et les typologies d'officine, nos équipes de terrain, les responsables du développement des ventes, peuvent proposer des formations *flash*, des petits-déjeuners ou encore des webinaires. Lors du temps fort solaire, entre mai et août, nous proposons beaucoup de PLV, mais aussi des formats promotionnels pour les consommateurs ou des offres cadeaux contre achat, par exemple un sac de plage, une trousse… Tout cela pour mettre en avant la gamme Bariésun.

Quels sont vos projets pour 2025 ?
Pour 2025, nos équipes internes travaillent d'arrache-pied pour lancer plusieurs nouveautés solaires, avec des galéniques très sensorielles pour de hautes protections. Des produits dans l'air du temps qui arriveront en janvier prochain. •

Propos recueillis par Léa Galanopoulo

200 000 euros

C'est le montant reversé par Uriage en 2023 à des ONG qui luttent pour la préservation de la planète, *via* le fonds « 1 % pour la planète ».

LE CONSEIL DU PHARMACIEN

« Je souffre d'allergie au soleil ! »

La lucite estivale, ou plus communément l'allergie au soleil, est une réaction cutanée qui se produit lors des premières expositions au soleil. Bien qu'elle soit bénigne et sans danger, la lucite estivale touche 10 % de la population selon la Société française de dermatologie, et peut se révéler très désagréable !

Elle se développe sous l'influence des UVA et se manifeste *via* une éruption de petits boutons qui démangent. On retrouve cette allergie plus généralement sur les zones les plus exposées comme le décolleté, le haut du dos, les avant-bras et les jambes.

« Comment reconnaître une allergie au soleil ? »

Au comptoir, trois critères vont permettre de s'assurer qu'il s'agit d'une lucite estivale bénigne.

- Tout d'abord, la zone sujette à l'éruption ! Évidemment, l'allergie siège essentiellement sur les zones fortement exposées comme le décolleté, les avant-bras, les oreilles…
- Vient ensuite l'aspect des lésions. En général, elles sont prurigineuses et prennent la forme de petits boutons rouges qui peuvent fortement démanger.
- Enfin, le moment d'apparition. L'éruption a plutôt lieu dans les douze heures suivant la première exposition importante au soleil de l'année.

« Est-ce toujours bénin ? »

Il existe une autre forme d'allergie au soleil, que l'on appelle la lucite polymorphe. Bien plus rare que la lucite estivale, elle se caractérise par une éruption cutanée après une exposition au soleil. On l'appelle polymorphe, car elle peut prendre des formes plus variées comme des boutons, des plaques ou même des œdèmes. Surtout, les réactions sont plus sévères qu'en cas de lucite estivale bénigne. Elles peuvent mettre plus de temps à cicatriser et s'installent du printemps à l'automne.

« Qui est le plus à risque ? »

Les causes de l'allergie au soleil, quelle que soit sa forme, sont très peu connues. Outre l'exposition au soleil, aucun autre facteur n'a aujourd'hui été identifié. En revanche, on note que la lucite estivale est plus couramment observée chez les jeunes femmes.

« Comment réagir en cas de lucite estivale ? »

L'arrêt de l'exposition solaire permet à la lucite estivale bénigne de s'améliorer en quelques jours. Ainsi, l'été se poursuit sans problème. Dans les rares cas où la réaction cutanée dure et ne s'améliore pas, il faudra conseiller de consulter un dermatologue. Il pourra alors prescrire un traitement adapté comme une crème à base de corticoïdes ou des antihistaminiques.

« Comment prévenir l'allergie au soleil lors d'une prochaine exposition ? »

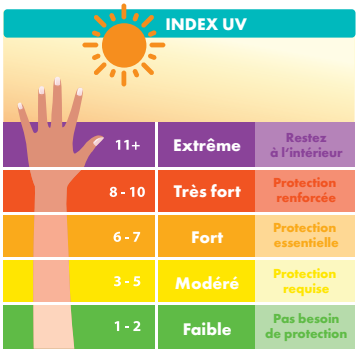
L'allergie au soleil peut diminuer ou au contraire s'aggraver d'année en année. Pour prévenir l'allergie au soleil, le premier geste est donc de s'exposer de manière raisonnée, en prenant quelques précautions : en évitant de s'exposer aux heures « chaudes », en portant une protection physique avec des vêtements adaptés (t-shirt, casquette, etc.) et bien sûr en appliquant un protecteur solaire régulièrement avec un fort indice anti-UVA et anti-UVB.

Par Hermance Fouret

COMMENT ÉVALUER LES RISQUES D'UNE EXPOSITION SOLAIRE ?

Pour connaître les risques d'une exposition au soleil, l'Organisation mondiale de la météorologie (OMM) et l'Organisation mondiale de la santé (OMS) recommandent d'utiliser une échelle universelle, appelée Indice UV (IUV). On trouve cette information dans tous les bulletins météorologiques ainsi que dans les applications météo des smartphones. L'IUV peut varier de 1 à 11. Cet indice reflète l'intensité du rayonnement ultraviolet et son impact sur la peau. Plus l'indice est élevé, plus le risque de lésions cutanées et oculaires sera important. L'IUV se répartit suivant 5 classes de risques (*voir ci-contre*).

L'OMS recommande de rester à l'ombre, de porter un chapeau, des vêtements de protection et d'appliquer un écran solaire lorsque l'IUV atteint le niveau 3 ou plus.



DÉCRYPTER LES ÉTIQUETTES
LES FILTRES SOLAIRES À LA LOUPE

Par Hermance Fouret

COMMENT CHOISIR LE BON INDICE DE PROTECTION ?

Le SPF « Sun Protection Factor » ou FSP en français (Facteur de Protection Solaire) est un indicateur universel qui correspond à l'indice de protection contre les UVB. Plus l'indice de protection est élevé, plus la protection apportée par la crème solaire sera importante contre les UVB. La Commission européenne classe le niveau de protection des indices, de « faible » à « très haut ».

Protéger également contre les UVA
Si une crème solaire avec un indice élevé protège efficacement contre les UVB, il faudra en revanche choisir un produit qui protège également contre les UVA.

- Les rayonnements ultraviolets A (UVA) pénétrant plus profondément, jusque dans le derme, ils conduisent au vieillissement prématuré de la peau (taches pigmentaires, rides, relâchement,). Ils agissent de manière insidieuse, car ils ne laissent aucune trace en surface immédiatement après l'exposition, mais sont pourtant impliqués dans la genèse des cancers de la peau.

Le SPF figure clairement sur l'emballage, mais il n'en est pas de même pour l'indice de protection contre les UVA. Pourtant, tout produit solaire conforme à la réglementation doit protéger l'utilisateur dans le domaine des UVB et des UVA, en respectant un ratio SPF/ indice UVA inférieur ou égal à 3.

Conseillez donc une protection solaire porteuse du logo UVA, garant d'une bonne protection contre les UVA selon la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes).

QUEL FILTRE SOLAIRE PRIVILÉGIER ?

Un ou plusieurs filtres solaires sont en général présents dans une crème solaire. Il existe 2 catégories de filtres, qui peuvent être combinés ou utilisés seuls :

- **Les filtres organiques**, également appelés filtres chimiques, ils agissent en absorbant les rayonnements UV. Voici quelques exemples de filtres organiques : ethylhexyl salicylate, butyl methoxydibenzoylmethane, ethylhexyl methoxycinnamate, oxybenzone, octyl methoxycinnamate, ...
- **Les filtres minéraux**, eux, fonctionnent comme un bouclier, en réfléchissant les rayonnements UV. Le dioxyde de titane et l'oxyde de zinc sont les deux seuls filtres minéraux autorisés par la réglementation européenne à ce jour.

Quid des nanos ?

Les filtres organiques ou minéraux peuvent être présents sous forme nanométrique. Si tel est le cas, la mention [NANO] doit alors être accolée au nom de la substance dans la liste des ingrédients, la fameuse liste INCI qui doit obligatoirement figurer sur l'emballage.

Ne pas opposer organique et minéral !

Il existe actuellement une trentaine de filtres UV autorisés par la réglementation européenne. En matière de prévention des cancers cutanés, la balance bénéfices/risques penche en faveur des filtres organiques.

Enfin, il ne faut pas opposer « filtre organique » et « filtre minéral » en pensant que ce dernier est naturel, dans la mesure où les deux types de filtres sont obtenus par synthèse.

JE DÉCRYPTE L'EMBALLAGE

Conformément à la réglementation européenne, l'étiquetage des produits de protection solaire est harmonisé pour simplifier la comparaison entre les produits et faciliter le choix du consommateur. Décryptons ensemble les packs pour vous aider dans votre conseil. Et n'oubliez pas de distiller quelques messages de prudence !

- **SPF : FACTEUR DE PROTECTION SOLAIRE**
  Indicateur universel qui correspond à l'indice de protection contre les UVB
- **12 mois par exemple : PÉRIODE DE CONSERVATION APRÈS OUVERTURE (PAO)**
  L'utilisation du produit de protection solaire ne doit pas dépasser 12 mois après son ouverture dans cet exemple.
- **UVB : protège contre les UVB**
- **UVA : protège contre les UVA.**

Et l'impact sur l'environnement ?

Selon la FEBEA, Fédération des entreprises de la beauté qui représente les industriels, il n'existe à ce jour pas de consensus scientifique sur l'impact des filtres solaires sur les milieux marins, notamment par rapport à d'autres causes comme le réchauffement climatique.

PEAUX ACNÉIQUES
UNE ROUTINE D'ÉTÉ SUR MESURE

Par Léa Galanopoulo

Contrairement aux idées reçues, acné et soleil ne font pas bon ménage ! Si l'aspect de la peau à tendance acnéique des patients semble parfois s'améliorer sous l'effet des ultra-violets, les poussées seront d'autant plus sévères en rentrant de vacances.

Lorsqu'elle est exposée au soleil, la couche cornée s'épaissit en réponse à l'agression, entraînant pour les personnes qui souffrent d'imperfections un effet peau lisse. Un épaississement qui va en réalité boucher les follicules pilo-sébacés. Quelques semaines plus tard, c'est la cata : microkystes, points noirs et lésions inflammatoires repartent de plus belle ! Il s'agit de l'effet rebond. D'où l'importance de conseiller une haute protection solaire aux peaux acnéiques. Sans compter le risque d'hyperpigmentation et de taches brunes liées aux cicatrices d'acné exposées aux UV. En outre, de nombreux traitements sont photosensibilisants (cyclines, peroxydes, isotrétinoïne).

Protection solaire non comédogène, crème hydratante matifiante, nettoyant visage pour retirer les résidus de crème solaire, maquillage pour un effet bonne mine : découvrez le panier-conseil sur-mesure pour les peaux acnéiques durant l'été.

LE PANIER CONSEIL

Gelée nettoyante purifiante
Vinopure Caudalie

Avec sa texture gelée ultrafraîche pour l'été et son cocktail d'actifs naturels, ce nettoyant visage s'intègre comme la première étape d'une routine anti-imperfection. Elle nettoie et resserre les pores sans dessécher la peau, grâce à sa formule enrichie en acide salicylique, *aloe vera*, eau de raisin bio et polyphénols (signatures de Caudalie). Non comédogène, non photosensibilisante.

Le + : La gamme anti-imperfection de Caudalie a bénéficié d'une campagne marketing de grande ampleur, affichage dans le métro et collaboration avec l'influenceuse JusteZoé.

Effaclar Mat
La Roche-Posay

Antibrillance, antipores dilatés, seborégulateur... Cette formule est optimale pour éviter l'effet luisant de l'été ! La Roche-Posay a misé sur l'alliance de la Sebulyse, séborégulateur, de l'acide salicylique pour désincruster la peau, le tout dans une texture *oil free* composée de microsphères absorbantes de perlite pour un effet buvard.

Le + : En plus d'être adapté aux peaux sensibles, ce qui peut concerner bon nombre de personnes acnéiques notamment sous traitement, ce soin est une excellente base de maquillage.

Fluide SPF 50+
Hyséac Uriage

Une très haute protection, spécialement dédiée aux peaux acnéiques ! Cette crème solaire à la texture fluide intègre un complexe de haute protection UVA-UVB, tout en offrant des actifs hydratants. Uriage a également incorporé à sa formule des actifs matifiants, comme l'extrait de Licorice, qui limite l'excès de sébum. Non comédogène et sans alcool.

Le + : Pas de texture collante, ni de fini gras... Idéal pour les peaux mixtes à grasses.

Fond de teint compact crème
Couvrance Avène

Une texture crème pour une correction immédiate, ultracouvrante ! Allié des peaux sujettes aux imperfections, même les plus sévères, ce fond de teint se décline en 4 teintes et promet un teint lumineux, naturel et unifié pendant 12 heures.

Le + : Couvrance reste toujours le numéro 1 du maquillage en pharmacie et parapharmacie, selon IQVIA. Une valeur sûre !

Sebiaclear Hydra
Laboratoires SVR

Même grasses, les peaux à tendance acnéique doivent être hydratées tous les jours, en particulier lorsqu'elles sont desséchées par une exposition solaire ou des traitements. Ce soin réparateur apaisant propose une formule très complète anti-marques rouges et brunes : niacinamide pour favoriser la cicatrisation, céramides pour restaurer la barrière cutanée et l'acide hyaluronique pour protéger du dessèchement.

Le + : Un soin spécialement conçu pour les peaux à tendance acnéique sous traitement.

MERCH SOLAIRES

SOIGNER SA MISE EN AVANT, OUI, MAIS COMMENT ?

Alors que les références solaires sont pléthoriques, quels produits valoriser durant l'été ? Comment se démarquer et augmenter ses ventes ?

Par Clémence Clerc

Quelles gammes mettre en avant ?

● ***« Le pharmacien doit rester dans son cœur de métier : son rôle est d'orienter en premier lieu vers les marques de dermocosmétique davantage ciblées sur la dermatologie que sur la beauté »***, souligne Laure Rivaton, conseillère en performance commerciale et merchandising pour les officines et directrice générale d'Effygie.

● Conseil numéro 2 : suivre les tendances du marché, pour proposer le bon produit au bon moment afin de mieux répondre aux attentes des clients. Les produits d'origine naturelle et bio ayant la cote en ce moment, **insister sur les gammes alliant naturalité, efficacité, respect de l'environnement.**

Favoriser les formats 200 ml

● ***« Il est toujours préférable de mettre en avant les formats 200 ml, car ils se vendent mieux que les grands volumes. L'idéal est de proposer une gamme qui s'adresse à toute la famille, enfants et adultes, sans forcément de gros flacons »***, *rapporte Laure Rivaton.*

● Quid des innovations ? Celles à valoriser doivent s'accompagner d'un message qui puisse être bien compris en termes d'indice, de formule, etc. **Privilégier les formules innovantes, mais simples**, naturelles et écoresponsables, sans ingrédients polémiques.

Attirer l'attention pour mieux vendre

● Afin de mettre en avant les solaires, mieux vaut définir une ou plusieurs zones saisonnières, de préférence à des endroits stratégiques et bien visibles, dès l'entrée ou proches des comptoirs d'achat, sur toute une face de gondole. Veiller à maintenir ces espaces d'été bien approvisionnés, tout au long de la saison.

● *« Il peut être intéressant de **proposer des coffrets**, à fabriquer soi-même, et pourquoi pas avec une remise sur le deuxième produit, en respectant la réglementation sur les promotions »*, signale Laure Rivaton. *« Les coffrets ou les actions promotionnelles donnent une image de pharmacie dynamique, fidélisent et favorisent l'achat spontané ».*

● Présenter des accessoires tels que des combinaisons ou T-shirts anti-UV pour enfants ou encore des lunettes solaires pour tout-petits est une stratégie à adopter, *« qui incite le consommateur à acheter et qui fonctionne très bien en pharmacie. On peut rendre visibles ces accessoires sur les meubles intercomptoirs, par exemple »*, souligne Laure Rivaton.

Quelques pistes pour booster sa marge

● « *Acheter, c'est bien. Il faut vendre aussi ! Travailler sur les marques courtes et connues, ou en tout cas* ***soutenues par des campagnes marketing****, fait sens. Ainsi, le pharmacien les vendra plus facilement que celles multipliant les références. L'intention est de ne pas retrouver les produits sur les étagères une fois la saison terminée !* », recommande Laure Rivaton.

● Parce qu'une marque ne se vend pas seule et qu'il est important de proposer du choix au consommateur, il est préférable d'en proposer plusieurs, en y introduisant les leaders du marché aux côtés de celles qui se démarquent actuellement. Le nombre de gammes et références exposées dépendra de la taille de la pharmacie.

● Afin de choisir les bons produits et disposer de la quantité idoine pour couvrir la saison, « *il est nécessaire de se référer aux années précédentes, au niveau national, et d'avoir une vision de ce qui va se vendre cette année. Pour savoir ce qui est le plus plébiscité, le pharmacien peut se faire aider par son groupement* », propose Laure Rivaton.

● Pour booster la marge, penser à pratiquer le ***cross selling*** **ou ventes croisées**. En pratique : exposer, sur les gondoles, un produit supplémentaire de saison qui complètera l'achat du protecteur solaire, comme un antimoustique. « *Cette technique de vente s'applique tant pour les petites que les grosses pharmacies et permet de développer les ventes* », assure Laure Rivaton.

3 POINTS À DÉVELOPPER

1 • La vitrine : à décorer sur un thème estival. Placer des produits en vitrine n'est pas obligatoire, l'objectif est avant tout d'attirer l'attention et d'inciter à entrer dans la pharmacie. On peut aussi utiliser des écrans digitaux afin de compléter ou remplacer la vitrine, notamment pour passer en boucle des informations sur les produits, des messages rappelant l'importance d'une protection adéquate.

2 • Le conseil : à valoriser, en proposant en parallèle de tester certains solaires, avec des échantillons ou des produits d'exposition.

3 • Les réseaux sociaux, le site de la pharmacie : à utiliser pour montrer que la pharmacie suit les tendances du marché (produits cultes, solaires bio…), annoncer les nouveautés au rayon solaire, etc.

URIAGE

EAU THERMALE

INNOVATION

Bariésun

SOINS SOLAIRES BOUCLIERS ULTRA-PROTECTEURS

PRÉVENTION DES DOMMAGES CELLULAIRES ET DU PHOTO-VIEILLISSEMENT

1% FOR THE PLANET – MEMBER –

VERT SUR LES APPLIS

RECOMMANDÉ PAR LES DERMATOLOGUES

#AUDELADELAPROTECTION

* Pictogramme création Uriage indiquant que les ingrédients composant le produit sont tous identifiés en « vert » dans les principales applications de notation des produits.

URIAGE, L'EAU THERMALE DES ALPES