

Le malheur des uns fait le bonheur des autres

Peu importe que la température grimpe ou descende: l'effet est positif pour le chiffre d'affaires des drogueries. Petit décryptage de l'influence de la température sur les ventes dans différents segments de la droguerie.

Les chiffres d'IMS Health, leader mondial des études et du conseil pour les industries pharmaceutiques et le secteur de la santé, confirment ce que les détaillants ont depuis longtemps constaté en étudiant leur chiffre d'affaires: plus le passage d'une saison à l'autre est violent, plus les températures en été et en hiver sont extrêmes... meilleur est le chiffre d'affaires de la droguerie. En effet, la canicule booste les ventes de produits solaires et de produits pour les plaies en été, tandis que le froid améliore les ventes de produits contre la toux et les refroidissements en automne et en hiver. Les compléments alimentaires et les produits dermatologiques sont en revanche moins tributaires des variations saisonnières.

Le chiffre d'affaires dépend de la température en hiver...

Le passage en douceur de l'été à l'automne est le pire qui puisse arriver pour un commerce spécialisé. Autrement dit un été indien suivi d'une période de pluie qui perdure jusqu'en décembre avant de céder peu à peu la place au froid et à la neige. Cette douce transition d'une saison à l'autre est certes idéale, puisqu'elle nous laisse le temps de nous acclimater, de nous habituer progressivement aux températures de plus en plus fraîches. Mais ce scénario idéal pour la santé est catastrophique pour les spécialistes de l'automédication. Plus les températures descendent lentement, moins on a tendance à s'enrhumer ou à tomber malade. Conséquence: la demande pour les sprays pour le nez, les produits contre la toux, les douleurs et autres refroidissements se révèle très basse. «Une baisse des températures de 0,5 à 1 degré provoque une augmentation de notre chiffre d'affaires OTC d'environ un million de francs suisses», remarque Gregor Pfister, Senior Manager chez

IMS Health. Important: ces statistiques concernent les chiffres de produits vendus aux clients et non les chiffres des produits achetés par les commerces. En été, avec les produits solaires et les produits pour soigner les plaies, c'est exactement l'inverse qu'en hiver: plus il fait chaud, mieux c'est!

... comme en été

En été, il n'y a pas que le thermomètre qui grimpe: le chiffre d'affaires des produits solaires pour adultes augmente aussi régulièrement. En ce qui concerne les produits de soin pour les plaies, la situation est un peu différente: leur chiffre d'affaires n'augmente que lorsque la température moyenne dépasse une certaine moyenne et que les activités (sportives) en pleine air battent vraiment leur plein. Mais une fois que les consommateurs ont fait le plein de produits solaires et de soins pour les plaies, les chiffres d'affaires retombent aussi sec. Et ce même si la température reste élevée ou grimpe encore. En automne, quand la température redevient agréable pour les activités de plein air, les ventes de produits pour soigner les plaies reprennent l'ascenseur.

L'idéal: les changements brusques

Le mieux, c'est lorsque les températures varient d'au moins 10 degrés en une semaine. La conclusion de Gregor Pfister: «Lorsque les températures chutent de 10 degrés ou plus en une semaine, c'est une excellente entrée en matière pour la saison des refroidissements.»

Flavia Kunz / trad: cs