

## Un océan de bienfaits

**Face à la concurrence, les drogueries ne se montrent guère novatrices en matière de produits venus de la mer. Quelques informations pour en savoir plus et vous constituer un assortiment exclusif.**

A l'origine de toute vie, la mer recouvre deux tiers de la surface de notre planète, comme le proclamait déjà le médecin grec Hippocrate il y a 2000 ans. Aujourd'hui, les océans comptent toujours parmi les espaces de vie les plus importants et les matières premières ayant une action positive sur la peau humaine y sont nombreuses. Les biologistes supposent que des milliers d'algues inconnues vivent dans les fonds marins et qu'elles pourraient être utilisées en vue de la fabrication de médicaments et de produits cosmétiques. Aucun autre produit naturel n'est aussi riche en minéraux, vitamines, oligo-éléments et acides aminés que les algues. Contrairement aux plantes issues de la terre ferme, les échanges de nutriments se font directement de cellule à cellule. Les algues filtrent l'eau de mer qui est riche en nutriments au cours d'un processus osmotique. Mais cela transforme l'extraction des matières premières en un processus extrêmement délicat. Un processus qui permet d'emmagasiner des substances vitales de manière très concentrée. Mais ce n'est pas tout: l'intrusion de substances étrangères provoque de plus en plus de déséquilibres dans l'écosystème marin; la pollution des océans est par conséquent à l'ordre du jour dans l'industrie des cosmétiques. Concrètement, cela signifie que, pour pouvoir utiliser des plantes et des micro-organismes marins pour les produits pharmaceutiques et cosmétiques, il faut que la fabrication de produits atteigne des proportions importantes pour que le jeu en vaille la chandelle. Pour en savoir plus sur le sujet, voir la première partie de l'article de *d-inside* 10/2007. Vous pouvez commander une version électronique du texte auprès d'Evelyne Marti, e.marti@drogistenverband.ch.

### Cinq raisons

Pourquoi si peu de fabricants misent sur les principes actifs marins?

**Premièrement**, les organismes vivant en liberté sont difficiles d'accès.

**Deuxièmement**, les principes actifs sont difficiles à isoler dans les quantités nécessaires.

**Troisièmement**, les combinaisons chimiques des constituants sont très complexes et ne peuvent pas être reproduites facilement de manière synthétique.

**Quatrièmement**, de nombreux principes actifs marins demeurent inexplorés et l'industrie pharmaceutique n'est pas prête à prendre beaucoup de risques lorsqu'il s'agit d'investir dans des études cliniques.

**Cinquièmement**, une culture contrôlée et stérile à des fins pharmaceutiques est très coûteuse sur tous les plans.

Malgré tout, elles existent! Certaines sociétés produisent – avec succès – des produits cosmétiques contenant des substances tout droit venues de la mer. Quelques exemples. **Phytomer** ou **La Mer** sont des marques qui utilisent sans cesse de nouvelles algues venues de zones de plus en plus éloignées. La nouvelle série NatuRoyale d'**Annemarie Börlind** contient des essences de plancton. **Dekora** emploie des extraits de caviar de la mer Caspienne pour sa nouvelle gamme Artdeco. Les produits pour la peau Tal de **Parsenn** se basent sur un complexe hautement concentré de minéraux de la mer Morte. Pour sa série Juvena, **La Prairie** utilise de l'érythrose (un sucre spécifique présent dans les algues), des protéines de perles, du squalane (lipide d'origine marine semblable à celui de la peau), ainsi que du collagène marin. **Beiersdorf** ajoute des extraits d'algues à sa lotion tonique pour le visage de Nivea Visage. Dans certains produits de sa marque haut de gamme Helena Rubinstein, **L'Oréal** emploie des pigments de nacre et des extraits d'algue verte. **Biotherm** a toujours fabriqué ses produits avec du plancton thermal hautement actif. Quant aux sociétés japonaises **Kanebo** et **Shiseido**, elles n'ont pas leur pareil pour découvrir de nouvelles substances marines, plus efficaces, pour la production de cosmétiques. A l'avenir, les trésors des océans ne manqueront donc pas de jouer un rôle essentiel dans les soins de la peau.

### La demande existe

Quand on leur parle de produits contenant des substances marines, les droguistes se montrent plutôt réticents. «Autrefois, nous vendions souvent des soins à base de sel de la mer Morte, mais, de nos jours, peu de clients s'y intéressent», expliquent plusieurs d'entre eux. La plupart des drogueries misent sur les produits ayant fait leurs preuves, comme le montre un sondage (non représentatif) de *d-inside*: aucun des droguistes interrogés ne s'y connaissait en matière de tendances et de nouveautés marines. L'assortiment proposé en magasin se limite à des produits connus, sans chercher à innover: produits pour le bain à base de sel de mer, compléments alimentaires avec des algues et, contre la cellulite, des produits à base de boue minérale. Les

droguistes expliquent leur réticence à innover par la rentabilité réduite des produits contenant des substances marines rares. D'autre part, le succès commercial dépend fortement du soutien apporté par le fabricant. Et enfin, nombreuses sont les drogueries qui constatent un recul de la demande.

Pourtant, il suffit de jeter un coup d'œil sur l'assortiment proposé par la concurrence pour voir que la demande de la part des clients est bien là. Aussi bien les chaînes de pharmacies que de drogueries, sans oublier la grande distribution (Coop et Migros), proposent – avec succès – des gammes de produits basées sur les bienfaits marins. Migros commercialise par exemple la ligne de soins «Arad», à base de minéraux de la mer Morte, recommandée en cas de peau sèche et irritée; le géant suisse de la grande distribution propose également une gamme de cosmétiques utilisant les algues bleues sous le nom prometteur de «Seaperls» – pour lutter contre le relâchement des tissus, la cellulite ou encore les vergetures.

### L'avenir est dans la mer

Les produits soignants contenant des substances rares – les principes actifs marins en sont un exemple parmi d'autres – sont considérés comme des produits d'avenir. Ce segment possède le plus grand potentiel de développement dans l'assortiment des produits de libre choix, et c'est son point fort; néanmoins, il reste complexe à gérer. Il faut organiser des activités, aborder le sujet avec le client, prendre le temps pour un entretien-conseil individualisé, bref, un segment qui nécessite des compétences et des connaissances élevées. Cette accumulation de défis à relever est idéale pour la droguerie, et ceci pour différentes raisons:

Les problèmes dermatologiques touchent de plus en plus de personnes; sécheresse cutanée, impuretés et irritations, rares sont les personnes qui ne sont pas concernées.

Une peau sensible ou à problèmes exige des soins ciblés et des conseils avisés. Un avantage certain pour les drogueries vis-à-vis de la plupart de leurs concurrents.

Les fabricants de produits pour la peau, fidèles au canal spécialisé, renforcent les compétences des drogueries. Renseignez-vous sur les activités promotionnelles ou les formations existantes pour votre équipe.

### C'est de saison

C'est précisément pendant l'hiver que les drogueries ont les meilleures chances de se profiler dans le domaine des soins cutanés. Les clients dotés d'une peau sensible sont les premiers à se plaindre du froid extérieur et de l'air surchauffé à l'intérieur. Ils ne manqueront pas de se montrer intéressés par un bon conseil ou de nouveaux produits. Cela dit, le

succès n'est pas automatique: encore faut-il que la droguerie se montre active dans la gestion de son assortiment. Voilà pourquoi les compétences ne suffisent pas, il faut faire preuve d'esprit commercial, là aussi. C'est ce qui permettra une commercialisation optimale des soins de la peau – dont la marge bénéficiaire est particulièrement intéressante pour les drogueries.

Quelques éléments à gérer si vous constituez une ligne de principes actifs marins: la présentation doit «aller de soi» aux yeux du client. Rassemblez les produits de la même marque (la clientèle utilise volontiers des produits de soins d'une même série), en mettant en évidence le nom de la marque et en créant une atmosphère de qualité autour des produits. Attirez l'attention en plaçant les marchandises à des endroits inattendus, utilisez les vitrines et les affiches pour éveiller l'intérêt des clients – qui vous poseront ensuite des questions sur les produits. Sans oublier les entretiens individuels, basés sur les besoins de votre interlocuteur, ainsi que la remise de brochures et d'échantillons, accompagnés de quelques mots d'explications. Avec une approche sympathique du client et un conseil personnalisé (basé si possible sur un fichier clients), vous avez presque gagné la partie.

### Vous connaissez?

Les principes actifs marins permettent d'élaborer des produits uniques. Nous vous présentons à la fois quelques grands classiques et quelques nouveautés.

### Réduire les rides grâce au caviar

Masque Lifting Caviar Artdeco (Dekora)

**Qu'est-ce que c'est?** Un masque crémeux qui détend, doté d'une action anti-rides.

**Ingrédients?** Extrait de caviar, mythuline (soie marine), matrixyl, myoxinol.

**Particularités?** L'extrait de caviar de la mer Caspienne fournit plus de vitalité à la peau.

**Quel est l'effet du produit?** Le matrixyl stimule la peau de manière à ce qu'elle produise du collagène. Fabriqué à partir de graines d'hibiscus, le myoxinol lisse les rides d'expression de manière particulièrement efficace. La soie marine (extraite des moules) forme une pellicule hydratante et génère une sensation de souplesse cutanée.

**Argument de vente?** Ce masque offre à la peau une élasticité nouvelle et réduit visiblement les petites rides. Il soutient en outre les fonctions de la peau et rend le teint éclatant.

**Qu'en dit le fabricant?** «Semblable au botox, le matrixyl est un principe actif capable de stimuler la peau pour qu'elle produise du nouveau collagène; elle gagne ainsi en fermeté et en souplesse», explique Remo Ragettli, de Dekora.

**Utilisation?** Appliquer une fine couche de crème sur la peau du visage (préalablement nettoyée).

Laisser agir pendant 15 à 20 minutes. Eliminer le surplus à l'aide d'un mouchoir ou masser la peau.

**Groupe cible?** Pour une clientèle ayant une peau exigeante et... le goût du luxe.

**Prix?** 59 francs les 50 ml

### Un complexe minéral pour réduire les sensations de tiraillement

Body-Lotion Tal-Derminal (Parsenn-Produkte SA)

**Qu'est-ce que c'est?** Un soin de la peau à base d'un complexe ortho-minéral de la mer Morte.

**Ingrédients?** Moins d'acides gras oméga 6, plus d'oméga 3 (mauvaise proportion de 10-20:1 au lieu de 5:1), provitamine dexpanthénol ainsi qu'un complexe naturel anti-aging.

**Particularités?** Un complexe minéral médicinal hautement concentré (magnésium, sodium, potassium, calcium). Concept suisse, producteurs suisses. En guise de complément, la douche Tal Dermal pour peaux sensibles est livrée depuis octobre 2007.

**Quel est l'effet du produit?** Hydrate et soigne les peaux sèches à très sèches, soumises à des contraintes, quelle que soit la zone du corps. La lotion riche en minéraux a un effet rafraîchissant, tout en réduisant la sensation de tiraillement.

**Argument de vente?** La proportion de sel de cuisine dans les océans est de plus de 90%, alors qu'elle n'atteint que 13% dans la mer Morte. La teneur en minéraux du sel de la mer Morte est dix fois plus élevée que dans les autres zones marines. La proportion de minéraux comme le magnésium, le calcium ou le potassium est considérablement plus élevée.

**Qu'en dit le fabricant?** «Le sel de bain médicinal de la mer Morte constitue un produit enregistré par Swissmedic; son efficacité n'est donc plus à prouver. La crème Tal Dermal a d'ailleurs été testée au sein de la clinique universitaire de Heidelberg, par le Dr S. Eisenhard», déclare Oliver Lüscher, responsable technique, Parsenn-Produkte SA.

**Utilisation?** Soins quotidiens de l'ensemble du corps.

**Groupe cible?** Pour une clientèle dotée d'une peau sensible, sèche ou très sèche.

**Prix?** 24 francs les 250 ml

### Quand la boue rend lisse

Boue d'algues Guam Pelli Mature (Kirin Health Care)

**Qu'est-ce que c'est?** Un masque de boue contre la cellulite persistante.

**Ingrédients?** Algues marines, terre glaise, extrait de lierre et de marron d'Inde, caféine, essence de citron et d'origan.

**Particularités?** Pour le moment, disponible uniquement en italien.

**Quel est l'effet du produit?** Plusieurs applications stimulent la peau et ont un effet lissant. Les tissus cutanés se raffermissent.

**Argument de vente?** Dès la première application, l'élasticité de la peau est améliorée. En cas d'utilisation régulière, le tour de taille (ou de cuisse, de hanche, etc.) est réduit tandis que la peau est lissée.

**Qu'en dit le fabricant?** «L'utilisation régulière du fango d'algues Guam Pelli Mature, produit élaboré spécialement pour les peaux matures, a même des effets concrets sur la cellulite tenace», déclare Marie Thérèse Ruckstuhl, de Kirin.

**Utilisation?** Appliquer la boue d'algues sur les zones à problèmes et masser légèrement. Envelopper les cuisses avec de la cellophane et laisser agir pendant 45 minutes. Rincer à l'eau tiède et appliquer un soin sur la peau. Pour des résultats optimaux, appliquer la boue d'algues trois à quatre fois par semaine au cours des trois premières semaines d'utilisation. Ensuite, deux applications par semaine suffisent, pour atteindre en fin de compte quatre applications par mois. Une légère sensation de brûlure et l'apparition de rougeurs cutanées sont tout à fait normales pendant l'utilisation de la boue d'algues Guam.

**Groupe cible?** Spécialement adapté aux peaux matures.

**Prix?** 108 francs les 1000 g

### Un extrait d'algues pour purifier le teint

Tonique rafraîchissant Nivea Visage

**Qu'est-ce que c'est?** Lotion pour un teint pur.

**Ingrédients?** Extrait d'algues, provitamine B5

**Particularités?** Convient aux peaux normales et mixtes.

**Quel est l'effet du produit?** Purifie la peau après le nettoyage et préserve son équilibre naturel en matière d'hydratation.

**Argument de vente?** La peau est rafraîchie, stimulée et préparée de manière optimale au soin suivant.

**Qu'en dit le fabricant?** «Cette lotion pour le visage à base d'extrait d'algues et de vitamines a été développée pour le nettoyage quotidien de la peau.»

**Utilisation?** Verser la lotion tonique sur un disque en coton, appliquer sur le visage pour éliminer tous les résidus (p. ex. les restes de démaquillant).

**Groupe cible?** Pour la clientèle qui recherche un bon rapport qualité-prix.

**Prix?** 8.50 francs les 200 ml.

### L'essence de plancton pour raffermir les tissus

Sérum Biolifting Hydro-Actif NatuRoyale Annemarie Börlind

**Qu'est-ce que c'est?** Un produit hydratant et lissant contre les rides.

**Ingrédients?** Essence de planctons, avoine noire, acide hyaluronique, herbe du tigre (Centella asiatica), concentré de vitamine C.

**Particularités?** A remporté le prix Beauté Santé 2006, remis depuis 1997 par Santé Magazine.

**Quel est l'effet du produit?** Amélioration nette de l'élasticité de la peau, réduction de la profondeur des rides, meilleure hydratation, raffermissment des tissus.

**Argument de vente?** Le complexe NatuRoyale Biolifting a un effet lissant et prévient l'apparition de nouvelles rides. L'herbe de tigre et la vitamine C stimulent la formation de collagène propre à la peau. Cette dernière se raffermi, tandis que le teint est vivifié.

**Qu'en dit le fabricant?** «L'Asie centrale a beaucoup de lacs salés particulièrement profonds et intacts. Très étendues, ces mers intérieures sont à l'origine de la principale composante de NatuRoyale, à savoir le plancton *Artemia salina*. Au cours d'un processus complexe, on extrait une essence précieuse des organismes issus de ces lacs – que les populations des steppes considèrent comme une fontaine de jouvence. Börlind a amélioré le mécanisme d'action de cette essence raffermissante grâce à la combinaison de vitamine C et de peptides naturels, de manière à engendrer un complexe anti-rides de qualité exceptionnelle», explique Annemarie Lindner, fondatrice de la société.

**Utilisation?** Quotidienne.

**Groupe cible?** Les personnes qui ont une peau mature.

**Prix?** 119 francs les 50 ml.

Nadja Mühlemann/trad: dg

#### **Cross-selling: des conseils en plus**

**Dès que l'occasion se présente, faites part de vos recommandations.** La protection de la peau a aussi sa place lorsqu'il est question de pharmacie de voyage, par exemple.

**Adressez-vous aux adeptes du sport de manière ciblée.** Les sports d'hiver abîment la peau du visage, surtout lorsque le vent s'ajoute à la transpiration et au rayonnement UV.

**Proposez un test de la peau.** Si vous disposez de suffisamment de place, montez une cabine dédiée aux cosmétiques. Une collaboratrice au bénéfice d'une formation spécifique peut y prendre rendez-vous et s'entretenir avec la clientèle en toute tranquillité.

**Renseignez-vous auprès de l'Association suisse des droguistes!** Nous soutenons vos actions grâce à nos prestations (check-listes, modèles pour annonces et dépliants, logos, matériel de promotion en prêt, etc.). Téléphone de la centrale: 032 328 50 30.

#### **Ce qu'en pensent vos collègues...**

**Stefanie Hofer,**

droguiste, droguerie Jegenstorf

Dans son assortiment: produits Guam, sels de bain  
«A l'approche de l'été, nous recommandons les applications de boue contre la cellulite. En hiver, nous conseillons les bains au sel marin pour une meilleure détente. Bien que les produits cosmétiques marins soient placés en vitrine ou à côté de la caisse, nous en vendons peu. Les demandes de la clientèle sont plutôt spontanées, sur un coup de tête.»

**Annette Weber,**

droguiste diplômée, droguerie Baur SA

Dans son assortiment: produits Guam

«Le succès des produits cosmétiques marins s'est tassé au cours des dernières années. Nous ne vendons plus que quelques produits contre la cellulite, mais la demande a sensiblement reculé. Je peux très bien m'imaginer que les cosmétiques marins ont un potentiel de développement en droguerie, mais tout dépendra du soutien des sociétés concernées.»

**Alain Jaquet**

droguiste dipl., droguerie Jaquet à Vevey

Dans son assortiment: sels de bain, Spiruline et quelques autres compléments alimentaires

«Nous vendons de moins en moins d'articles à base de produits marins, d'une part parce que les grands distributeurs proposent aujourd'hui toute la gamme, et d'autre part parce que les gens délaissent de plus en plus les bains médicaux au profit des whirlpools et du fitness. Ces produits sont aussi une question de mode: dans les années 80, je vendais des sels de la mer Morte par palettes entières, aujourd'hui, un ou deux emballages par mois.»

#### **Série en deux parties**

Partie I/ d-inside octobre

Recherche: **la médecine venue de la mer**

Les médicaments du futur sont-ils dans les organismes marins?

Partie II/ d-inside novembre

Produits: **la beauté venue de la mer**

Grands classiques et nouveautés à base de principes actifs marins.