

« Agissez en pharmacien prescripteur »

## CHRISTINE CAMINADE > RESPONSABLE DU CABINET CHRISTINE CAMINADE CONSEIL

**LE QUOTIDIEN DU PHARMACIEN. - Peut-on délivrer un conseil au sujet de produits aussi basiques que ceux de l'hygiène corporelle ?**

CHRISTINE CAMINADE. - Non seulement on le peut, mais on le doit. Car toutes les formules ne conviennent pas à tout le monde. Il faut bien connaître ses gammes et orienter son conseil en fonction du profil de clientèle et de ses attentes, qu'elles soient exprimées ou non. Soyez informés des avantages des produits. Certaines formules, en plus d'être lavantes, sont hydratantes, apaisantes... Jouez votre rôle de pharmacien prescripteur. Face à une ordonnance pour pathologies cutanées (psoriasis, atopie, acné...), posez la question : «*Que vous a*



*indiqué votre médecin pour vous laver?»* Dans tous les cas, renseignez-vous sur ce que cherche la personne, répondez à ses besoins et prolongez l'échange en établissant un conseil associé. Il y a beaucoup à dire à propos du bain : la préparation de la peau par un exfoliant, l'hydratation du corps et la mise en beauté à la sortie du bain, sans parler des accessoires à utiliser dans l'eau, comme les galets relaxants, les gants de massage, les brosses... Vous pouvez même étendre le sujet au soin de pédicure et manucure.

**Que référencer dans le rayon ?**

Attention à sélectionner ce qui sera le plus demandé par rapport au profil de votre clientèle, mais aussi en fonction de la saison. Créez l'envie en exposant les bains moussants, les huiles pour le bain, les gels parfumés et colorés. Aujourd'hui, le bain est synonyme de détente. Evoquez l'univers de la toilette par le biais du spa ou du hammam et les produits qui s'y réfèrent. Si vous hésitez sur l'intérêt de référencer une marque, parlez-en avant et faites la découvrir grâce aux doses d'essai.

**Les ventes du rayon de l'hygiène corporelle ont légèrement baissé l'été dernier à cause du mauvais temps. Ces produits auraient donc une saisonnalité ?**

Il est vrai que, en été, on a envie de notes fraîches, fleuries ou sucrées, et de nombreux gels bains-douche en présentent. Et puis, il faut penser aux paniers cadeaux qui sont de plus en plus appréciés. Ils servent aussi à mettre le rayon en scène au moment de Noël, de la fête des Mères, de la Saint-Valentin... Agrémentés de quelques accessoires de salle de bains ou d'une belle image de bain, ils formeront un décor facile à mettre en place. Et proposez toujours des prix adaptés à la clientèle.

**Et pour le bain de bébé ?**

Vous pouvez créer un espace dédié au bain dans le rayon pédiatrie avec les gammes de soin et d'hygiène, ainsi que les accessoires du bain, comme les thermomètres, les petits jeux. Les éponges sont à éviter car ce sont des nids à bactéries. Vous pouvez parler de l'avantage de ces produits à la future maman en fin de grossesse pour savoir si elle a déjà préparé le coin hygiène du nourrisson. Sinon, offrez-lui des doses d'essai. C'est aussi une occasion d'établir un conseil associé sur vos références de dermo-pédiatrie et d'aborder le thème de la sécurité des enfants et des accidents domestiques.

> **PROPOS RECUEILLIS PAR A.-S. P.**