

« Bien connaître la pathologie »

## CHRISTINE CAMINADE > RESPONSABLE DE L'ORGANISME DE FORMATION

### CHRISTINE CAMINADE CONSEIL

**LE QUOTIDIEN DU PHARMACIEN.** - Dans quel contexte peut-on aborder le sujet de l'acné au comptoir ?

**CHRISTINE CAMINADE.** - Trois cas de figure peuvent se présenter : la demande spontanée, le conseil associé à partir d'une ordonnance et l'acte de prescription de l'équipe officinale. Tous nécessitent une bonne connaissance de la pathologie qui peut toucher des profils différents (adolescents, jeunes adultes, femmes enceintes...) et revêtir des formes diverses (acné rétentionnelle, inflammatoire, kystique). Le questionnement est indispensable pour établir le diagnostic différentiel. Les questions ouvertes permettent de découvrir depuis combien de temps la personne est atteinte, quel traitement a été éventuellement mis en oeuvre, quelles sont les habitudes de toilette... Sachez gérer les demandes spontanées car de nombreux clients se présentent avec un nom de produit en tête sans savoir s'il lui conviendra. Là encore, il faut questionner la personne. En cas d'ordonnance, demandez au client : «*Que vous a proposé votre médecin pour votre hygiène?*» C'est une façon de valider l'approche de la toilette et de rebondir sur un conseil associé en matière de maquillage des imperfections, de rasage, d'hydratation sans oublier les réponses que peuvent apporter la phytothérapie ou l'homéopathie dans la prise en charge de l'acné. En résumé, vous devez pouvoir gérer les trois processus de l'acné que sont l'hyperséborrhée, l'hyperkératinisation et la colonisation bactérienne qui appellent des soins purifiants, protecteurs, apaisants ainsi qu'une hygiène biquotidienne.



**Que référencer parmi l'offre pléthorique que proposent les fabricants ?**

Tout dépend de votre clientèle : si elle est sensible aux nouveautés, il faudra suivre les lancements. En revanche, si elle est fidèle à certaines marques, vous pourrez vous en tenir à quelques gammes, au moins trois. Pensez à voir ce que fait la concurrence.

**Quelle communication mettre en place à propos d'acné ?**

La vitrine thématique au moment de l'été est toujours bienvenue afin de sensibiliser le public sur le fameux effet rebond. Vous pouvez aussi mettre à la disposition de votre clientèle des fiches-conseils sous forme de questionnaire vrai-faux : en effet, beaucoup de gens ont des idées préconçues sur l'acné, et notamment sur les causes de son apparition (alimentation, stress, hygiène...). Beaucoup de patients s'adressent directement à l'officine quand ils commencent à avoir des boutons et des points noirs ; c'est une occasion pour le pharmacien d'informer et de rétablir la vérité sur ces questions.

**Doit-on s'attendre à avoir des adolescents en clientèle ?**

Ce sont surtout leurs mères qui viendront vous trouver. À cette occasion, demandez à voir leur enfant afin de constater l'étendue des lésions et de lui faire comprendre les mécanismes de l'acné. Si aucune amélioration n'est visible après l'utilisation des soins dermocosmétiques, orientez-le vers le médecin.

> [PROPOS RECUEILLIS PAR A.-S.P.](#)