

PEAUX JEUNES EN PHARMACIE

# Poussée des ventes sur le marché de l'acné

**Papules, pustules et comédons se multiplieraient-ils ? Le fait est que le rayon des soins pour peaux jeunes à problèmes connaît une belle progression en pharmacie. Un dynamisme que nourrit l'apparition de nouveaux profils dans la problématique acnéique.**

tiques. « Une partie des patients ne consulte pas de dermatologue et s'en tient au médecin traitant », remarque un fabricant. « Or celui-ci est moins informé des traitements médicamenteux de l'acné que ne le serait un spécialiste et il va orienter plus facilement son patient vers des marques dermocosmétiques à caution médicale. Au final, on assiste à une baisse des prescriptions en AMM qui profite au secteur des soins locaux non remboursés. » Si l'on ajoute à cela un positionnement en prix qui n'est pas défavorable à la pharmacie et une efficacité des formules reconnues par le public, on comprend la progression des ventes au sein du rayon.

**Le chiffre du jour**

**70 %** DES JEUNES SONT TRAITÉS POUR LEUR ACNÉ, MAIS SEULEMENT LA MOITIÉ A CONSULTÉ UN MÉDECIN

QUATRE-VINGTS POUR CENT des adolescents sont atteints d'imperfections de la peau. Cette importante proportion explique-t-elle la hausse de près de 9 % enregistrée par le marché officinal des produits pour peau à problèmes et à tendance acnéique ? Pas uniquement, car un autre phénomène se confirme depuis quelques années, celui qui fait renouer les jeunes adultes avec un des sombres épisodes de leur adolescence : l'acné tardive. C'est à elle que l'on doit, selon certains observateurs, la progression non négligeable du rayon en pharmacie, la population des jeunes femmes générant particulièrement la demande. D'autres estiment que l'instauration du circuit de soins fondé sur le médecin traitant bénéficierait, au final, aux grandes marques dermocosm-

**Ados, adultes et femmes.** Dans ce contexte dynamique, les fabricants sont nombreux à concevoir leurs gammes en fonction des besoins d'une cible double, celle des adolescents, d'une part, des adultes à peau grasse et à imperfections, d'autre part. C'est le cas d'Uriage, qui a lancé l'an passé une nouvelle ligne dédiée aux deux populations : la gamme Hyséac comprend cinq produits (Soin actif aux AHA avec visa PP, Emulsion hydramatifiante, Masque gommant doux, Gel nettoyant doux, Lotion nettoyante sans rinçage). Avène a conçu sa gamme Cleanance (5 visas PP) en fonction du degré de sévérité de l'affection. De la séborrhée à l'acné, il existe en effet plusieurs étapes qui nécessitent un accompagnement particulier : les atteintes modérées (lotion purifiante et émulsion séborégulatrice matifiante,

**Le leader à la loupe**

Avène domine le marché pharmaceutique des peaux grasses à imperfections, avec sa gamme Cleanance. Le gel nettoyant sans savon, vendu à près de 600 000 unités par an, est la référence phare de la gamme, un produit d'hygiène adapté aux différents profils des peaux à imperfections : séborrhée, acné modérée, acné installée, acné sévère. Pour la rentrée, le laboratoire prévoit de fournir aux pharmaciens un ensemble d'outils de mise en avant et de conseil : PLV, panneaux, kit vitrine, objet cadeau pour le consommateur, présentoir de sol et de comptoir, mais aussi documentation à visée des consommateurs et fiches techniques pour faciliter la compréhension de la gamme Cleanance par l'équipe officinale.

tion séborégulatrice matifiante, Cleanance K contre les imperfections), les problèmes installés (Diacnéal soin régulateur et lissant), l'accompagnement des traitements médicamenteux (Clean-AC dermonettoyant, hydratant apaisant), le tout secondé par le gel nettoyant sans savon et le crayon correcteur beige-vert pour camoufler les imperfections. La Roche-Posay raisonne également en termes d'étapes avec les soins Effaclar : démaquiller (Eau démaquillante purifiante), nettoyer (Gel et mousse purifiante), corriger les imperfections, les irrégularités et la brillance (Effaclar K, Effaclar hydratant matité, Effaclar AI).

Bioderma, pour sa part, vise plutôt les jeunes adultes. Son eau micellaire, Sébium H2O, est formulée pour les peaux à problème. En outre, sa forme correspond aux habitudes d'hygiène spécifiques de cette population. Les propriétés matifiantes du gel crème Sébium Mat, lancé en mars dernier, répondent, quant à elles, aux besoins engendrés par l'acné tardive. Ce phé-

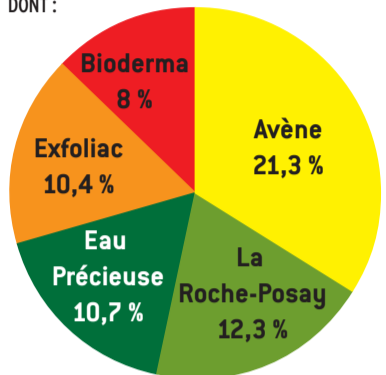
nomène se traduit généralement par l'apparition de rougeurs associées à une brillance localisée, des petits boutons peu nombreux situés au niveau des maxillaires et du front et un grain de peau irrégulier. Voilà pourquoi les marques qui s'adressent aux jeunes adultes développent les volets de l'hygiène et de l'antiséborrhée dans leurs gammes. La fameuse Eau précieuse (Omega Pharma), qui s'est érigée en gamme, ne dira pas l'inverse. La marque vient de lancer une ligne consacrée aux femmes de 25 à 49 ans qui présentent une peau grasse, à imperfections. Une cible en attente de soins spécifiques, 41 % des femmes entre 20 et 40 ans présentant un problème d'acné ponctuel. La nouvelle ligne Eau précieuse Femme comprend une eau démaquillante purifiante et des soins hydratants et rééquilibrants pour le jour et la nuit. Elle vient secondar la gamme Eau précieuse Pur et la fameuse lotion qui existe depuis 1890. Autre laboratoire à cibler les femmes et leurs problèmes de peau, Merck, qui présente la gamme Exfoliac Femme. Elle comprend quatre produits d'hygiène et de soins dont un complément alimentaire et vient compléter l'offre classique Exfoliac.

Dans une optique plus cosmétique, Liérac s'attaque à la brillance avec sa ligne Epure Be Mat qui s'articule autour d'un Gel mousse nettoyant, d'un Fluide gel stop brillance et d'un Scrub&Mask désincrustant, le tout parfumé aux extraits de pamplemousse. Vichy présente un nouveau fond de teint pour peaux grasses Normateint, qui accompagne la gamme Normaderm. Biotherm référence la ligne Acnopur (Mousse assainissante, Lotion exfoliante, Soins régulateur) et Bioscreen, la gamme Diozinac (Gel nettoyant, crème Sébo-Mat, crème KS).

**Autour de l'acné.** Le principe des soins destinés à « traiter » les lésions acnéiques repose sur l'association de principes actifs ayant des propriétés exfoliantes et apaisantes. La dermocosmétique adaptée aux peaux grasses, à imperfections ou à tendance acnéique poursuit alors trois objectifs : agir sur la triade hyperkératinisation, hyperséborrhée, colonisation bactérienne. « Pour cela, on utilise des exfoliants associés à des actifs lutant contre l'inflammation provoquée par la bactérie P. acnes et des actifs maîtrisant la séborrhée », explique Agnès Gougerot, dermatologue au sein des laboratoires dermatologiques d'Uriage. La dermocosmétique vise aussi à faciliter la vie des patients au quotidien en leur permettant de secondar leur traitement par un programme de soin (hygiène, hydratation, produit matifiant, maquillage couvrant). « Les formules qui réparent et apaisent la peau

**Le marché des produits pour peaux grasses à imperfections (circuit pharmaceutique)**

TOTAL : 7 035 000 UNITÉS VENDUES (+ 8,7 %) DONT :



CMA EN VOLUME À FIN FÉVRIER 2007 SOURCE : FABRICANTS.

sont nécessaires à l'observance des traitements. »

Enfin, il s'agit de prendre en compte tous les profils de patients, « afin de leur apporter des solutions en fonction de leurs besoins et sans effets secondaires : les acnés débutantes, ceux qui s'exposent au soleil, ceux qui sont en relais de traitement, dont la prise en charge thérapeutique est contre-indiquée ». Là encore, de nombreuses marques proposent un éventail de produits d'hygiène et de soins, souvent agrémentés d'un visa PP.

La gamme Kéracnyl (Ducray) abrite ainsi trois références estampillées du fameux visa (Stop Bouton, Gel Moussant et Soins Régulateur Complet) qui visent l'acné rétionnelle et inflammatoire. Elles sont secondées d'un Masque gommage et d'une Eau nettoyante purifiante.

**Dans la peau du jeune**

Qu'est-ce qu'une peau jeune à problème ? C'est le résultat d'un ensemble de facteurs : l'hyperséborrhée qui dépend des hormones androgènes ; l'hyperkératinisation du follicule pilo-sébacé qui empêche l'expulsion du sébum et donc entraîne la formation de comédons (points noirs ou microkystes) ; la colonisation par la bactérie *Propionibacterium acnes* (*P. acnes*) qui, en présence de sébum, provoque la libération des médiateurs de l'inflammation et colonise la glande sébacée et le follicule pilo-sébacé donnant lieu au bouton rouge (papules ou pustules).

De la même façon, CS Dermatologie destine sa ligne Papulex aux adolescents (hygiène et soins dont un visa PP), tout comme Lutsine et la gamme Bactopur, forte de produits d'hygiène, de soins traitants et apaisants, de maquillage correcteur et d'un soin Preciac, conçu pour prévenir les cicatrices de l'acné. Neutrogena, pour sa part, présente une ligne entièrement dédiée aux points noirs et aux impuretés qu'elle se propose de combattre au moyen d'une crème nettoyante et d'une lotion désincrustante, ainsi que des coussinets double face pour exfolier et nettoyer la peau.

> ANNE-SOPHIE PICHARD

**CONSEILS D'EXPERT**

## « Tout un contexte à prendre en charge »

**CHRISTINE CAMINADE** > RESPONSABLE DU CABINET CHRISTINE CAMINADE CONSEIL

**LE QUOTIDIEN DU PHARMACIEN. - La population des adolescents est la première touchée par l'acné et les problèmes de peau. Comment les interpeller ?**



**CHRISTINE CAMINADE.** - Tout d'abord, il faut comprendre qu'un adolescent ne fréquente généralement pas l'officine. Le premier moyen pour entrer en contact avec lui est de dialoguer avec ses parents, la mère le plus souvent. Dites leur que vous souhaitez parler avec leur enfant, que son acné peut s'améliorer et que vous lui proposez toute une éducation en matière de soins cutanés, de l'hygiène au traitement. L'acné chez l'adolescent ne présente pas un seul visage. Il y a tout un contexte à prendre en compte et bien des cas de figure peuvent se présenter : comment se raser, se maquiller, se nettoyer le visage. Beaucoup d'idées fausses se transmettent au sujet des boutons et des points noirs. Il faut les endiguer. Mais l'adolescent n'a souvent pas envie de parler de l'acné car elle lui gâche la vie. Pourtant, il va devoir se présenter à l'officine car, si vous voulez mettre en œuvre un conseil adapté et personnalisé, il est préférable d'établir un contact directement avec la personne concernée.

**Quelles idées reçues ont la vie dure à propos d'acné ?**

Elles sont nombreuses et sont le signe d'un manque de connaissances. C'est pourquoi il faut expliquer les mécanismes de cette maladie, car c'en est une et il faut commencer par le dire. Beaucoup de jeunes pensent que l'acné s'atténue avec les premières relations sexuelles. D'autres pensent qu'elle est liée à une alimentation trop grasse ou riche, le chocolat et la charcuterie étant alors accusés. Cer-

tains croient qu'il s'agit d'une maladie contagieuse. Le pharmacien a donc un vrai rôle d'éducation à jouer ici. Il doit notamment insister sur l'importance d'effectuer une toilette de la face deux fois par jour et rappeler systématiquement les règles basiques d'hygiène : se laver les mains avant de se toucher le visage, ne pas manipuler les boutons et les comédons sous peine d'aggraver l'inflammation et de créer des cicatrices, éviter l'exposition au soleil si l'on ne veut pas provoquer d'effet rebond. Il faut également inciter les jeunes gens - filles comme garçons - à pratiquer des soins de la peau et les informer de l'existence du maquillage camouflant vert et beige (dans l'ordre d'application). Enfin, utilisez des mots encourageants lors de votre conseil car l'acné peut constituer une réelle épreuve. Et n'oubliez pas de mentionner les autres voies thérapeutiques que sont l'homéopathie et la phytothérapie.

**Quel conseil dispenser à un client sous traitement médicamenteux de type Roaccutane ?**

Avant tout, demandez : « Que vous a préconisé votre médecin comme soins d'hygiène à faire en complément de votre traitement ? » Ensuite, il faut bien sûr les mettre en garde contre les effets néfastes du traitement : déshydratation de la peau, des yeux (pour les porteurs de lentilles), de la bouche, mais aussi des muqueuses vaginales.

**Comment aborder le sujet face à un adulte atteint d'acné ?**

Par le biais d'une animation (« la guerre des boutons ») ou d'une vitrine thématique, par exemple, et orientez vers un spécialiste si vous le jugez nécessaire. L'empathie est toujours bienvenue pour ce type de conseil.

> PROPOS RECUEILLIS PAR A.-S. P.