

# NEWS TOUS AZIMUTS

A picorer selon vos envies

## La beauté en fioles

Tendance

Les cures détox sont à la mode, sous forme de jus mais aussi de cosmétiques. Clarins vient de lancer trois soins en format 15 ml, les Boosters, à mélanger avec sa crème de jour ou de nuit. Chaque flacon contient un concentré d'ingrédients répondant à un besoin précis : le ginseng pour l'énergie, le café vert pour une action détox... Clarins surfe sur le succès de L'Addition Concentré Eclat à rajouter dans sa crème visage pour un effet autobronzant. L'idée de personnaliser ses soins mais aussi de bénéficier d'actifs concentrés est un axe d'innovation pour le secteur de la beauté. La marque Etat Pur est née de ce principe, avec une gamme d'actifs purs en flacon, en complément d'une base. Cet été par exemple, elle a mis la vitamine E en compte-gouttes pour prévenir les méfaits du soleil. Côté compléments alimentaires, Gold Collagen propose des fioles de 50 ml à boire pour améliorer la qualité de la peau et des phanères. Déjà présente chez Boots au Royaume-Uni où elle revendique 10 millions d'unités vendues, la marque du laboratoire Minerva Research Labs est arrivée en France en février dans près de 200 pharmacies. P.C.



## TPE

**Le bulletin de santé 2015 des petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services** montre des signes de convalescence en 2015, avec un indice moyen d'activité en recul de 1,7 % contre -3,2 % un an plus tôt, selon la FCGA. La pharmacie affiche un bilan à -1 % (-1,3 % en 2014), l'optique termine à -1,1 % (-3,2 % en 2014). P.C.-C.

## MALIN

### Payer son resto en liquide... vaisselle

Faire la plonge pour régler son repas : c'est le concept ludique et atypique qu'a mis en place Mir Vaisselle dans le cadre de sa table d'hôtes éphémère du 23 mai au 5 juin 2016. Après une première expérience en 2014, Mir2 (90, rue de la Folie Méricourt à Paris) a donc proposé des déjeuners et dîners gratuits. Seule condition : retrouver ses manches après le repas pour tester les nouveaux liquides vaisselle Mir. De quoi faire le buzz. P.C.-C.



## GRANDE-BRETAGNE

### They love... pharmacy !

Une pétition de soutien aux pharmaciens britanniques, lancée en février et présentée le 24 mai au gouvernement de David Cameron, est devenue la plus importante de l'histoire du pays sur le thème de la santé. Baptisée « Support Your Local Pharmacy », la campagne auprès du grand public dénonce la baisse de 6 % des financements alloués aux officines par le service

de santé publique NHS. Une perte estimée à 170 millions de livres (215 millions d'euros) qui risque, selon les pharmaciens britanniques, d'entraîner la fermeture d'un quart des quelque 14 000 officines du pays. Au total, plus d'1,3 million de signatures ont été recueillies. Cet engouement historique devrait permettre aux pharmaciens d'obtenir un nouveau débat au Parlement. E.K.-G.

## MARIONNAUD

### Opération recyclage

L'acte de recyclage est bien ancré dans la cuisine, pas forcément dans la salle de bains », note



Eileen Yeo, directrice générale de Marionnaud France. Le distributeur au 515 points de vente a décidé de généraliser la reprise des packagings de produits de beauté, non seulement les flacons en verre, mais tous les matériaux, y compris les produits achetés ailleurs. Marionnaud ambitionne de recycler 700 000 flacons de parfum la première année et 260 000 tubes plastique, soit

150 tonnes de verre et 10 tonnes de plastique. Partenaire du projet, Veolia se charge du recyclage et de la valorisation en énergie. Avec ce programme ambitieux, l'enseigne soigne son image. En point de vente, les conseillères ont été formées pour informer les clients. Sur le plan commercial : les porteurs de la carte de fidélité reçoivent en retour une remise de -20 % sur leurs achats et un bonus de 25 points. Cette initiative annoncée par des cubes en carton blanc et vert en vitrine est aussi une opération de création de trafic. P.C.

# Anton & Willem

La santé autrement

## 3 questions à...

### ... Nadine Dreyfus

Titulaire Anton & Willem à Caen (14)



« Mes ventes sur le non-remboursé ont progressé de 26% »

#### Pourquoi avoir choisi Anton & Willem ?

Par conviction bien sûr, mais aussi pour des raisons économiques. Comme dans beaucoup de villes, la concurrence devient intenable. Vous savez 1 pharmacie ferme ses portes en France tous les 2 jours. J'ai désormais 2 discounters à moins de 500 m de mon officine... en plus, je vois bien année après année que les ordonnances sont moins nombreuses et surtout moins rémunératrices. Il fallait réagir !

#### Et alors ?

Je suis ravie ! Depuis ma bascule au concept Anton & Willem, mes ventes sur le non-remboursé ont progressé de 26 % et ma fréquentation hors ordonnance de 11 %. Cela fait plus que compenser la chute des prescriptions particulièrement sensible depuis le début d'année. Et je vois rentrer de nouveaux clients que je ne voyais pas avant.

#### Ce n'est pas trop difficile de basculer 100 % de la surface de vente ?

Non, au contraire, cela fait beaucoup de bien. Un vrai renouveau. Anton & Willem a planifié avec moi toutes les formations nécessaires et l'équipe s'est enthousiasmée pour ce nouveau challenge. Avec passion et compétence, en complément de l'allopathie, nous accompagnons nos patients vers les meilleurs remèdes de phytothérapie, micro-nutrition, aromathérapie ou homéopathie. C'est bien à nous, pharmaciens d'officine, de sécuriser la délivrance de ces produits !

### ... Anne Poussardin

Titulaire Anton & Willem à Sarrebourg (57)



#### Anne, raconte-nous ton parcours.

J'ai repris l'officine dans laquelle j'étais assistante puis je l'ai transférée. J'ai bien développé mon chiffre et, progressivement, je me suis passionnée pour la nutrition et une approche naturelle de la santé. Mais ce n'est vraiment pas facile de savoir ce qu'il faut référencer. J'ai donc cherché si de vrais spécialistes pouvaient m'aider, et c'est comme ça que j'ai trouvé Anton & Willem.

#### Tu as donc opté pour un corner ?

Oui, nous avons analysé ma situation et le potentiel de la zone de chalandise de Sarrebourg. Il était raisonnable de démarrer en consacrant un tiers de ma surface de vente au corner Anton & Willem, c'est-à-dire 35 m². Mais j'espère bien que je pourrais agrandir cette surface dans le futur, car le marché se développe vite et je suis très motivée pour développer ma spécialisation autour du naturel.

#### Concrètement, comment s'est passée la transition ?

Les travaux ne sont jamais un grand moment de plaisir... mais j'ai été parfaitement accompagnée dans ma démarche avec un cadre précis et sécurisant pour les plans, le chiffrage, le planning jusqu'à l'implantation, les formations et l'ouverture : avec Anton & Willem, rien n'est laissé au hasard. Pour autant, je reste indépendante dans ma gestion et libre de choisir mon génériqueur ou mon répartiteur.

