



## FORMATION

## Medispa veut former l'équipe officinale à l'esthétique médicale

**Q**u'est-ce qui différencie l'acide hyaluronique du botox ? Comment repérer un problème de peau sur le visage d'une patiente ? Ou savoir si une crème contour des yeux lui suffit pour réduire ses poches ? L'équipe officinale n'a pas forcément de formation initiale suffisante pour donner des conseils pointus à ses clientes dans le domaine du soin de la peau. C'est cette carence qu'espère combler Medispa qui vient de lancer une formation sur l'esthétique médicale destinée aux équipes officinales. « *Le domaine de l'esthétique a un fort potentiel, puisque 28 % des femmes de 25 à 59 ans se disent intéressées par des soins d'esthétique médicale. Le secteur, en hausse de 231 % depuis 1997, explose. Or,*

*sur ce marché, la pharmacie peut se positionner en pôle de conseil expert* », explique François Niforos, chirurgien plasticien et l'un des dirigeants de Medispa.

Ce spa médical, proposant soins esthétiques de bien-être et actes médicaux, a déjà un pied dans l'officine puisqu'il commercialise sa gamme Mediceutics dans 70 pharmacies.

### S'initier au b.a-ba du diagnostic de peau

La formation à l'esthétique médicale, pour le moment réservée aux pharmacies référencant les produits Mediceutics, se réalise en deux jours dans les locaux lyonnais de Medispa. Vieillisse-

ment de la peau, injections, actifs en cosmétologie. .

Une équipe de médecins, chirurgiens plasticiens ou dermatologues, explique aux équipes officinales le b.a-ba d'un diagnostic de la peau. « *Nous leur mettrons à disposition, dans leurs points de vente, une machine pour analyser les types de peau. L'équipe pourra, à partir d'un état des lieux de la peau d'une patiente, lui conseiller un peeling, une crème ou d'aller voir un chirurgien esthétique.* »

Gratuite pour les pharmacies partenaires de Mediceutics, la formation s'étendra ensuite aux autres officines. Elle coûtera alors 700 euros.

**I Stéphanie Bérard**