

**ÉLARGIR SES COMPÉTENCES À DE NOUVELLES APPROCHES DES SOINS**

Une formation à l'esthétique médicale dédiée aux pharmaciens

Le centre Medispa de Lyon met en place la première formation à l'esthétique médicale dédiée aux équipes officinales, afin de les initier et de les impliquer dans ce secteur en pleine expansion qui attire et séduit une clientèle de plus en plus nombreuse.

L'ESTHÉTIQUE « médicamenteuse » est une nouvelle façon de concevoir l'esthétique à caution médicale. Cette dernière, représentée par le comité d'experts Medispa (composé de dermatologues, de chirurgiens plasticiens, de biologistes et de chimistes), est à l'origine de la gamme de soins Mediceutics. Medispa est le premier centre en Europe qui concilie l'expertise du médical et les soins de la beauté. « *La médecine esthétique s'intègre dans une prise en charge globale, en dehors ou en relais des interven-*

tions plus invasives de la chirurgie esthétique, souligne François Niforos, chirurgien plasticien, à l'origine du concept Medispa. *Elle doit répondre aux besoins et aux attentes des femmes en quête de techniques douces et naturelles.* »

Actuellement, en France, 28 % des femmes âgées de 25 à 59 ans se disent intéressées par l'esthétique médicale. Cela représente 4,4 millions de clientes potentielles. Seulement 8 % vont consulter un spécialiste dans l'année, 60 % de ces femmes vont jusqu'au traitement esthétique, suite à une consultation, et 92 % vont réitérer l'acte dans l'avenir. Le secteur de l'esthétique possède une constante croissance et surtout des perspectives d'avenir importantes qui contrastent avec celles du secteur pharmaceutique. Parallèlement, 4 millions de Français entrent dans une pharmacie chaque jour. En croisant

les deux univers, et fort de ce constat, Medispa propose aux pharmaciens de bénéficier de son savoir-faire et de prendre part au dynamisme de l'esthétique médicale. « *En affichant un pôle de conseil expert, ils pourront apporter une vraie différenciation dans un paysage très concurrentiel. Idéalement, il faut proposer de nouvelles approches des soins, et des conseils de plus en plus compétents au sein des officines*, explique François Niforos. *La parapharmacie ne doit plus être un simple espace de vente comme le conçoivent de nombreux pharmaciens. En acquérant des connaissances ciblées, les titulaires et leurs collaborateurs pourront actualiser et élargir leur champ de compétences, diversifier leur offre d'accompagnement de la clientèle et, ainsi, la fidéliser et la potentialiser.* »

> CHRISTINE NICOLET

D'après une conférence de presse de Medispa.

La formation Medispa

Le réseau de médecins de Medispa développe une formation théorique et pratique du vieillissement cutané du visage et du corps, pour assurer aux équipes officinales un apprentissage des techniques médicales et des produits de cosmétologie qui les accompagnent (injections, peelings, lasers, liposuction, massages...). Les objectifs sont de transformer une simple demande d'information en un rendez-vous de consultation ; de pouvoir identifier les besoins de chaque cliente et de réaliser le bon diagnostic pour la conseiller ou l'orienter vers le plan médical et/ou cosmétique adéquat ; de valoriser la mise en place de l'espace parapharmacie en développant des outils marketing et vente. Medispa propose également une prestation de consulting pour aider à globaliser l'offre esthétique médicale en réalisant des animations dans les officines. Les pharmaciens, ainsi formés, pourront eux-mêmes proposer, en plus d'une consultation esthétique, un bilan de peau à l'aide d'un outil technique de pointe en imagerie médicale. Cette formation se déroule à Lyon sur une journée.

Pour en savoir plus, contacter Medispa, email : contact@medispa.fr et site : www.medispa.fr.