

FICHE CONSEILS

PRENDRE SOIN DE SA PEAU : LES CONSEILS DU PHARMACIEN

Comment faire pour avoir une belle peau et faire face aux problèmes dermatologiques ? La question taraude des milliers de personnes. Le pharmacien d'officine est bien placé pour y répondre. Les délais sont souvent longs pour obtenir un RDV chez le dermatologue, et ce professionnel de santé doit donc bien souvent jouer un rôle d'écoute et de conseils.

01

Connaître problèmes de peau les plus fréquents à l'officine



- L'eczéma est une maladie inflammatoire de la peau, non contagieuse, très fréquent au comptoir. Il en existe deux grands types : la dermatite atopique (en partie d'origine génétique, et qui touche surtout les bébés et les enfants) et l'eczéma de contact. En cas d'eczéma, l'hydratation est primordiale, avec des crèmes hypoallergéniques sans parfum.
- Les troubles de la kératinisation : La kératine est une protéine contenue dans la couche cornée superficielle de la peau. Plusieurs maladies sont liées à un dysfonctionnement de la kératine par exemple les ichtyoses.
- L'acné : Pathologie causée par un trouble de la sécrétion sébacée, principalement à l'adolescence. L'acné touche le visage à 95 %, la poitrine à 20 % et le dos à 40 %.

20 % des enfants
seraient atteints de
dermatite atopique

02

Donner les bons conseils



- Le pharmacien doit participer au soutien apporté au patient, en se montrant disponible et à son écoute, en l'encourageant à exprimer ses inquiétudes, et dans le cas d'une pathologie dermatologique importante, à parler de ses difficultés liées au traitement. Il peut orienter quelqu'un vers le dermatologue s'il juge cela nécessaire.
- Le pharmacien doit conseiller le patient pour les médicaments sans ordonnance et doit donc avoir de bonnes connaissances sur les médicaments et la clinique.
- Il doit donner des conseils adaptés en matière d'hygiène de vie. Ainsi une alimentation équilibrée, une hydratation adaptée (boire au moins 1,5L d'eau par jour) et le fait de limiter la consommation de tabac sont autant de facteurs qui contribuent à un meilleur aspect de la peau.

03



Accompagner le patient dans une automédication responsable

- Dans le domaine de la dermatologie, l'automédication ne cesse d'augmenter. La pratique avait progressé de 2,9 % en 2015 par exemple, représentant 386 M€ de chiffre d'affaire. Les patients sont parfois craintifs à l'idée de se rendre chez le dermatologue, n'en n'ont pas le temps ou n'en voient pas l'utilité. Le rôle du pharmacien pour les accompagner est alors renforcé.
- Il s'agit de connaître les pathologies dermatologiques peu graves pour lesquelles l'automédication est justifiée et peut être accompagnée par le pharmacien. Parmi elles les poussées d'herpès labial localisé, les piqûres d'orties, piqûres d'insectes, coup de soleil localisés, les chute de cheveux modérées, les acnés mineures, les troubles de la sécrétion sudorale, l'urticaire aiguë localisée (démangeaisons, rougeurs, œdèmes)...

04



Promouvoir l'hydratation avec un merchandising adapté

- Il est tout aussi important de promouvoir une bonne hydratation de la peau auprès de tous les patients, même ceux qui n'ont pas de problème particulier. En effet, l'hydratation joue un rôle essentiel dans le déroulement du renouvellement cutané et le travail des cellules de l'épiderme. Si une peau n'est pas suffisamment hydratée, elle devient sèche et plus facilement sujette au vieillissement prématuré, aux rougeurs et aux irritations.
- Le rôle du pharmacien doit être de conseiller des crèmes et autres soins hydratants en fonction des caractéristiques de la peau du patient. Pour bien choisir les gammes de produits que l'on va vendre, une vraie réflexion pour un merchandising adapté s'impose.
- Cela suppose de se poser les bonnes questions à savoir : Le produit est-il adapté à la clientèle et au marché ? L'endroit est-il adapté au produit et à son exposition ? Le produit est-il en accord avec la saison et la communication média ? Le prix est-il adapté à la concurrence et au pouvoir d'achat de mes clients ? Le nombre de facing est-il adapté afin de rendre visible le produit ? C'est seulement après une étude de ces aspects qu'on pourra déterminer les produits hydratants à mettre en rayon.

05



Mettre à jour ses connaissances

- Site de la Société Française de Dermatologie <https://www.sfdermato.org/>. La plateforme propose de nombreuses recommandations et fiches patients : <https://www.sfdermato.org/recommandations-scores-et-echelles/recommandations.html>
- Site de la Société de Recherche Dermatologique, avec toutes les actus scientifiques récentes <http://www.societe-recherche-dermato.fr/>
- Etude Observationnelle des demandes d'avis en dermatologie à l'officine <https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01626357/document>

QUIZ

01

Chez les personnes atteintes d'acné, le dos est touché dans

- A. 30 % des cas
- B. 40 % des cas
- C. 50 % des cas

02

Les acariens font partie des allergènes les plus souvent mis en cause dans la dermatite atopique

- A. vrai
- B. faux

03

L'acné du nourrisson touche :

- A. 20 % des bébés
- B. 25 % des bébés
- C. 35 % des bébés

04

Chez les patients souffrant de dermatite atopique, quelle proportion ont un parent qui est aussi atteint ?

- A. Plus de 20 %
- B. Plus de 30 %
- C. Plus de 50 %

05

Qui est l'économiste qui a posé les principes clés du merchandising ?

- A. Arthur Pigou
- B. Paul Krugman
- C. Dr Charles Kepner

RÉPONSES

01. Réponse B - 02. Réponse A - 03. Réponse A
04. Réponse C - 05. Réponse C