

Rayon bébé pharmacie : la nouvelle génération carbure au bio

Si les marques historiques affichent l'étendard « bio » et les nouvelles références « pure bio » fleurissent à tous les coins de rue, ce n'est pas un hasard. Le marché du bébé carbure au vert en France. Quelles sont les nouvelles attentes des jeunes parents ? Comment attirer cette clientèle exigeante chez vous ? Le Blog du pharmacien vous aiguille pour organiser votre **rayon bébé en pharmacie...**

Malgré l'érosion de la natalité entre 2019 et 2021¹, la croissance du budget moyen par bébé offre de belles opportunités en termes de chiffre d'affaires et de fidélisation de la clientèle en pharmacie². Sur ce marché disputé, le levier de croissance n°1 se trouve sur les produits bébé bio, durables, verts ... Les acteurs historiques ont basculé en mode « tout bio », bousculés par les nouveaux entrants qui séduisent les générations Y et Z. Tour d'horizon des tendances actuelles .

Quelles sont les attentes des jeunes parents d'aujourd'hui ?

Confiance, **bien-être et sécurité** sont des facteurs essentiels aujourd'hui. Avec la prise de conscience de l'impact des activités humaines sur la santé et l'environnement, la jeune génération est plus décidée que jamais à changer sa manière de consommer et de se comporter au quotidien.

1/ La conscience accrue des risques sanitaires et environnementaux

Les parents donnent la priorité aux produits d'origine naturelle et à une production plus respectueuse de l'environnement. L'objectif est de décrypter la composition d'un produit en le scannant sur son smartphone avant de l'acheter. En cela, les applications (Yuka, Pharmapocket, Quelcosmetic...) ouvrent une nouvelle ère sur leur façon de consommer.

À fortiori quand il s'agit de leur enfant, **les nouveaux parents sont prudents et ont besoin d'être rassurés**. Plus que jamais, ils se méfient des marques établies et des beaux discours publicitaires. Ils recherchent des marques 100% transparentes avec eux. Face à cette défiance à l'égard des grandes marques, il est crucial aujourd'hui de gagner leur confiance.

Quelles sont les marques éco-responsables qui montent ?

Le duel est ouvert : les marques bio telles que Natessance, Weleda, SO'BiO étic, Lea Nature, Liniderm, La Rosée talonnent les grandes... Et en 2020, les couches et changes bébé ont vu leurs ventes en pharmacies bondir de 25%, l'une des plus fortes progression enregistrée dans ce circuit. Pampers leader de la couche jetable défend son avant-poste en lançant en 2021 son modèle semi-réutilisable. Et même s'il reste un marché de niche, les couches éco-responsables sous toutes les coutures se développent. On vous en donne un aperçu.



Love&Green Pure Nature : couche à base de cellulose non blanchie et microbilles absorbantes d'origine naturelle



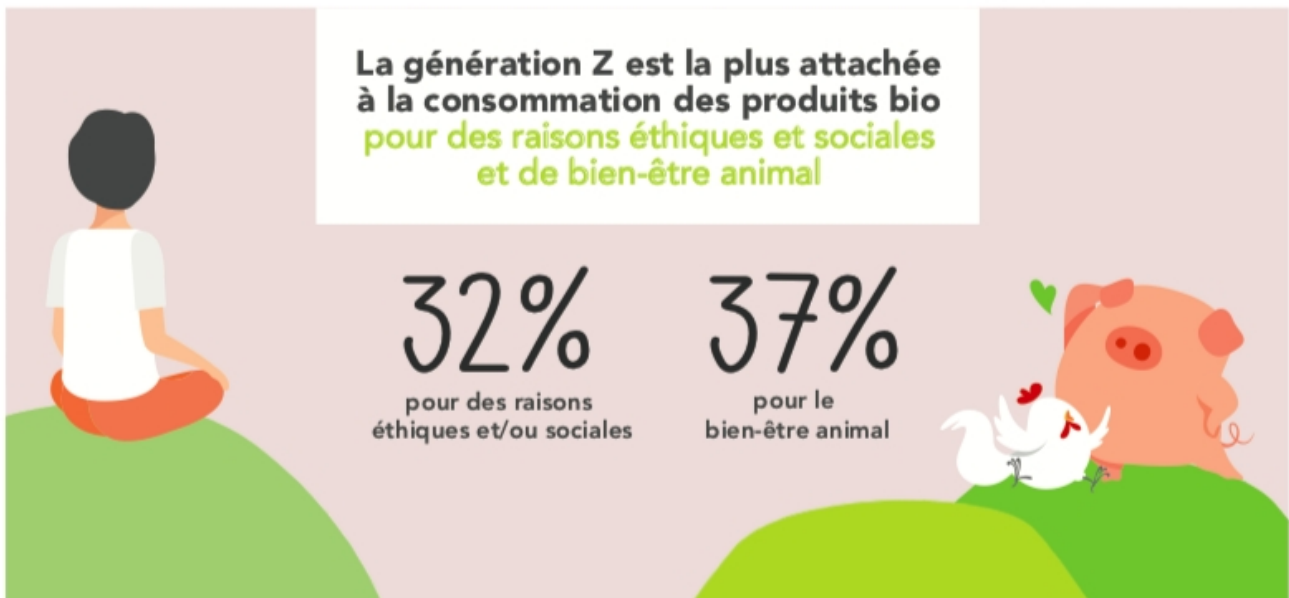
Pampers Harmonie Hybrid : couche mi-réutilisable, mi-jetable, qui contient des ingrédients d'origine végétale.



Cottony hypoallergénique : coton 100% bio à base de cellulose certifiée FSC et blanchie sans chlore TCF, 0% chlore, pétrolatum, parfum, parabène

2/ La qualité et le naturel prime sur le prix dans le choix des produits

Les parents veulent toujours le meilleur pour leurs enfants ! C'est encore plus vrai aujourd'hui. En fait, les générations Y (nées entre 1980 et 1995) et Z (nées à partir de 1995) transfèrent leurs propres habitudes de consommation et leurs valeurs sur les achats destinés à leur enfant. Axés à fond sur l'alimentation bio, ils privilégient les laits infantiles bio et les produits hygiéniques pour bébés contenant des ingrédients 100% naturels. Et ils trouvent normal de payer plus cher pour garantir une alimentation saine et vertueuse³.



Le baromètre annuel de l'Agence Bio. 2019 (4)

3/ Les nouvelles mamans cherchent à se simplifier la vie quotidienne

Plus indépendante, la nouvelle maman recherche le parfait équilibre de vie pour concilier au mieux son travail et s'occuper de ses enfants. Bien heureusement, les jeunes pères s'investissent davantage dans les soins et les tâches de la maison, mais de nombreuses femmes allaitent leur enfant. En tant que pharmacien, vous pouvez tirer parti de ces deux dimensions :

- d'un côté, vous devez **sélectionner les produits adaptés** qui répondent aux nouvelles attentes de la clientèle ;
- de l'autre, **guider les jeunes mamans** en leur délivrant toutes les informations nécessaires sur les produits pour leur permettre de faire un choix rapide et éclairé.



Comment mettre en confiance les futures mères avant et après la naissance ?

Nuits courtes, rendez-vous médicaux à répétition, conduites à la crèche ou chez les grands-parents... La naissance d'un enfant bouleverse l'équilibre de la famille. L'enjeu est d'être à l'écoute pour faciliter cette période de transition. De même, le dialogue est essentiel pour tisser des liens durables avec les jeunes mamans et bâtir une relation de confiance : « la plupart du temps, elles demandent des conseils simples et cherchent surtout du réconfort » constate une pharmacienne. C'est l'occasion de renforcer votre position de spécialiste. De plus, votre bonne connaissance des produits (et votre relationnel) est un avantage concurrentiel non négligeable par rapport aux enseignes généralistes.

Le duo gagnant : la relation de proximité et de confiance

« Au quotidien, je privilégie ma pharmacie de quartier. Maman d'un enfant en bas âge, la relation de confiance est importante pour moi. Ma pharmacienne nous suit depuis sa naissance et elle est connaît bien notre pédiatre. Je fais confiance en son expertise médicale et infantile. Elle me rend bien service pour le dépannage de dernière minute. Choisir des produits d'origine naturelle, des contenants recyclables, cela me paraît essentiel aujourd'hui. Pour les achat volumineux (couches, lait, coton, sérum...) je vais dans une grosse pharmacie car je peux bénéficier d'offres plus attractives. Pour les crèmes et les savons, je préfère les soins dermatologiques (La Roche-Posay) préconisés par mon pédiatre et adaptés à toute la famille.»

Clara K., cliente de la pharmacie Bader, Bd Saint Michel à
Paris.



Un « entretien femme enceinte » est désormais possible en pharmacie

Le saviez-vous ?

Proposer un entretien spécial « femme enceinte » est désormais conseillé par l'Ordre national des pharmaciens lorsqu'il vous paraît nécessaire, à des fins préventives : il s'agit de « sensibiliser (les futures mamans) au risque lié à la consommation de substances tératogènes ou fœto-toxiques pendant la grossesse et, le cas échéant, à l'importance de la vaccination.»

Comment animer votre rayon bébé en pharmacie : les indispensables

Entre les différents laits infantiles, la multitude des produits de toilette, les clientèles s'y perdent parfois. Il s'agit de faciliter la vie des parents pressés ! Avant d'engager le dialogue, c'est à vous de les orienter visuellement. Voici comment vous différencier et valoriser votre image sur le terrain :

- Dès la vitrine, la signalétique extérieure (vitrophanie, habillage) doit capter l'attention des passants. Découvrez le [kit rayon bébé pharmacie qu'il vous faut en 2023](#) pour créer une vitrine originale et décorative ;
- Situé non loin de l'entrée ou proche du comptoir, le rayon bébé de votre pharmacie doit être identifiable : optez pour une signalétique colorée, à coup sûr, il deviendra incontournable ;
- Quant à la signalétique intérieure : elle permet de baliser le parcours et visualiser l'ensemble des produits en un clin d'œil : prévoyez des hauts de rayon et séparateurs linéaires pour clarifier votre offre et favoriser le libre-service.

Organiser un coin jeu pour les enfants en pharmacie

Les parents accompagnés des bambins sont en général pressés d'en sortir : si votre espace le permet, aménagez un coin jeu au calme pour distraire les petits. Les bénéfices à la clé :

- Dès sa première visite, vous fidélisez votre clientèle en lui offrant une expérience familiale positive pour tous ;
- de plus, vous profiterez d'une meilleure disponibilité d'écoute de la part de votre clientèle.

Le « tout en bois » fonctionne très bien et représente un investissement limité : Nature&Découvertes propose un mobilier coloré associé à des jeux de manipulation bien conçus.



***Table en bois multi-activités « Jolie prairie ».
Nature&Découvertes.***



***Table en bois multi-activités « Galopins ».
Nature&Découvertes.***

Différenciez-vous de vos concurrents et valorisez votre officine en lui offrant une image moderne grâce au numérique. À découvrir, [Connect Innov](#), créateur de Table's Kid, propose un PC intégré à [une table interactive](#) équipée de 30 jeux d'éveils, ludiques et pédagogiques adaptés aux différentes tranches d'âges, à partir de 3 ans. Kidéa propose aussi [un totem interactif](#) adaptée aux petits espaces. Elles fonctionnent sans connexion internet.



Le totem interactif Kidéa est particulièrement adapté aux petits espaces.



La Table Kid's est un véritable atout qui valorise votre pharmacie.

Inviter à un atelier découverte : le dynamisme paye !

Enfin, votre action ne se limite pas au conseil au comptoir. Avez-vous pensé à organiser des ateliers découverte réguliers en petit groupe ? Ils sont très appréciés des futures mamans. Les sujets ne manquent pas : allaitement, nutrition infantile, hygiène-soin.... Et c'est l'occasion pour vous de présenter des produits (coussinet, coques, tire-lait...).

Lire aussi :

- [Comment chouchouter les jeunes mamans au rayon bébé ?](#)
- [5 clés pour fidéliser vos clients grâce à l'objet publicitaire](#)

– [8 idées efficaces pour booster l'animation de votre officine](#)

¹ Les Echos. 25 novembre 2021. [Covid : les territoires en France où la natalité a le plus baissé.](#)

² Le Parisien. 7 janvier 2020. [La vague écolo donne des idées aux entreprises.](#)

³ Adress-compagny. 7 juillet 2021. [Les tendances de consommation des jeunes parents.](#)

⁴ Airofmelty. Février 2019. [Les 18-24 ans, une génération axée à fond sur l'alimentation bio.](#)