

Actualités

Annonces emploi
et transactionsÉconomie et
Législation

Thérapeutique

Gestion et
Management

Étudiants

Accueil > Actualités > (Interview) : Les pharmacies Well&Well et Hapsatou Sy annoncent leur...



Suivre sur Twitter



S'inscrire à la newsletter



Rechercher

(INTERVIEW) : LES PHARMACIES WELL&WELL ET HAPSATOU SY

[« Retour aux actualités](#)
22 Décembre 2014 - Actualité **PORTRAITS/REPORTAGES**

(Interview) : Les pharmacies Well&Well et Hapsatou Sy annoncent leur partenariat.

Déjà plus de 100 points de vente en France et à l'international distribuent les produits capillaires Hapsatou Sy, aux noms drôles, évocateurs et pleinement féminins. Un développement en constante évolution et dorénavant renforcé par le partenariat qui unit la marque au groupement Well&Well. Cette nouvelle distribution en pharmacie confirme ainsi le sérieux et la haute qualité de ces produits, créés et incarnés par sa charismatique fondatrice Hapsatou Sy.

Rencontre avec Dimitri Chartier, Directeur du développement chez PharmaDom, et Hapsatou Sy, entrepreneure, animatrice TV et créatrice de la marque.

Comment est né ce projet ?

Dimitri Chartier : *L'enseigne PharmaDom existe depuis maintenant quatre ans. Dans un contexte où la pharmacie est en pleine révolution, où le patient est également consommateur, le groupement a souhaité être en rupture avec la pharmacie traditionnelle. Nous avons donc travaillé avec une agence de design stratégique du groupe Publicis sur un nouveau concept, dans un souci de placer le client au cœur de la réflexion et de répondre à son envie de se sentir mieux. Ce projet a abouti au concept « Well&Well » début 2013. Le passage à l'officine est désormais un moment « choisi ». Compétence, expertise, la clientèle est en demande constante de conseil et de proximité, d'où notre slogan « Pour aller mieux que bien ».*

L'approche capillaire des produits HapsatouSy était, dans ce sens, très intéressante. Leur côté ludique, vivant, mais très professionnel est un atout pour les pharmaciens qui en font un nouveau levier de conseil. Dès janvier, nous développerons davantage ces services avec notamment la vente en ligne. Un blog délivrera les meilleurs conseils de nos pharmaciens, et d'Hapsatou Sy !

Hapsatou, pouvez-vous nous présenter votre marque ?

Hapsatou Sy : *Mes produits associent nature et innovations. On y retrouve des actifs naturels comme l'huile des Incas, 20 fois plus efficace que l'huile d'argan, mais aussi le karité, la kératine et bien d'autre encore. C'est une expérience à la fois olfactive, mais aussi un jeu de textures, de formules. Je veux que mes clientes s'amusent ! Elles ont d'ailleurs participé au choix des odeurs.*

Tous les produits sont mixtes, un pari quand on observe les rayons de parapharmacie à l'officine. Pour reprendre le slogan de l'enseigne Well&Well, je veux que mes produits soient, eux aussi, « mieux que bien ».

Comment accueillez-vous l'arrivée de vos produits en pharmacie ?

H.S : *L'officine est un métier clé dans la proximité avec le client. Pour moi, c'est un gage de qualité que les pharmaciens aient accepté d'accueillir mes produits. Je leur dis à tous « merci de faire confiance à mes produits » !*

Hapsatou Sy sera présente dans les pharmacies de l'enseigne Well&Well dès la rentrée de janvier pour présenter sa marque.

Pour plus d'infos : <http://www.wellandwell.fr>, <http://www.hapsatousy.com>, et sur <http://www.blog.hapsatousy.com/>

Partager avec :     

REVUES PHARMA


[CONSULTER](#) | [SOMMAIRE](#) | [S'ABONNER](#)

documents UTILES

espace VIDÉOS


[» Toutes les vidéos](#)

Nouveautés produits

Saforelle miss : soin d'hygiène intime des petites filles



À vos agendas !

Aucune date pour le moment

Aucun salon, congrès ou journée n'est encore à venir...

[Qui sommes-nous ?](#)
[Plan du site](#)
[Mentions légales](#)
[Contact](#)
[Nos partenaires](#)
[Haut de page](#)

Actualités

Congrès
Économie
Environnement
Formation
Grippe A
Observatoire des pharmaciens
Législation
Médicale
Nominations
Nouvelles études
Société
Socio-pro
Thérapeutique
Portraits/Reportages
Chroniques officielles

Annonces emploi

Les annonces de transactions

Économie et Législation

Observatoire des pharmaciens
Infos marchés
Textes et réglementations

Thérapeutique

Banc d'essai
Revue de presse scientifique
Matériel et soins
Nutrition
Dermo
Fiches conseils
Procédures
Cas de comptoir
Ordonnances commentées
Classe T & molécules
Mise au point
Cahiers de formation

Gestion et Management

Cahiers de formation
Dossier
Qualité
Merchandising
Back-office
Management
Avis d'experts
Conseil financier
Combien ça coûte ?

Étudiants

Cursus
Numerus clausus
Pharma à l'international
Les moments forts des études
Les métiers

Documents utiles

Aide à la délivrance
Back office
Gestion et finance
RH
Procédures
Textes réglementaires
Conseils au comptoir
Ordonnances
Les infos du marché
Le baromètre mensuel de l'officine
Testez vos connaissances !
Cahiers de formation

Nouveautés produits

Nouveautés Médicaments
Nouveautés Conseils
Nouveautés Parapharmacie

file_get_contents(<http://www.expressions-groupe.fr/footerlistesites/footerlistesites.php?dateCopyright=2006>): failed to open stream: HTTP request failed! HTTP/1.0 404 Not

À vos agendas !

Salons & congrès
Journées Santé Publique

Espace Vidéos

Humour
Opinion
Pharmacies d'ici et d'ailleurs
PUB étrangères
Quand la profession se défend
Rencontres de l'Officine
Reportage
Vu à la TV
Politique

Ours Revue Pharma



Suivre sur Twitter



S'inscrire à la newsletter

Warning: