

N°12

SEPTEMBRE 2021

# AELI **V**CTU

LA LETTRE D'INFORMATION

DE VOTRE GROUPEMENT



**DOSSIER**

**DES PRODUITS A DESTINATION  
DES FEMMES ATTEINTES D'UN CANCER**

Agissez à l'origine de la sécheresse,  
dans les couches profondes de l'épiderme.

## Nouveau BepanthenDerma®

Dermo-cosmétique

Changer en profondeur.  
Pour une peau durablement hydratée\*.



ÉCONOMIE

## CARAÏBES-LS OFFRIR DES PRODUITS DE QUALITÉ À

En décembre 2012, Mehdy Ozier-Lafontaine lance en Martinique sa société LS Trade. Vendant tout d'abord ses produits importés sur les marchés et autres foires, il approche quelques pharmaciens qui jouent le jeu de la distribution. Presque dix ans plus tard LS Trade est distribué dans 230 pharmacies de Guadeloupe Martinique et à Saint-Martin. Avec un crédo : proposer à des prix accessibles au plus large public possible des produits de qualité. Rencontre avec Mehdy Ozier-Lafontaine.

### QU'EST-CE QUI VOUS A AMENÉ À CRÉER LS TRADE ?

En fait j'ai un parcours d'historien niveau doctorat mais je n'ai pas présenté ma thèse. Un accident informatique m'a fait perdre toutes mes données six mois avant ma soutenance. Impossible à récupérer et j'ai tout arrêté. Comme il fallait que je gagne ma vie, je suis devenu guide touristique français anglais. J'ai toujours été un utilisateur de produits naturels, avec une sensibilité proche de la nature. Un jour quelqu'un m'a demandé un produit pour l'érection. Je me suis renseigné, c'était au début de la mode de la poudre de maca. Le produit m'a semblé intéressant et comme j'hésitais quant au sens à donner à ma vie je me suis lancé, avec quelques économies en

## VOUS VENDEZ VOS PRODUITS EN MARQUE PROPRE ?

Très vite j'ai demandé aux fabricants de me vendre à la marque, d'imprimer ou étiqueter pour moi. Puis j'ai commencé des préparations basiques, l'huile de bois d'Inde par exemple ce sont des mélanges à base d'huile essentielle et d'huile d'olive. Pour le beurre de Karité je l'achetais en pot sans étiquettes. Au départ il venait des marchés américains qui importaient d'Afrique mais transitait par les Etats-Unis. J'ai constaté qu'il y avait des mélanges et que la qualité n'était pas toujours acquise donc au bout de trois ans j'ai commencé à chercher en Afrique directement. Aujourd'hui je gère en interne l'ensemble de la chaîne.

## QUELLE EST VOTRE ASSURANCE QUALITÉ DES MATIÈRES PREMIÈRES UTILISÉES ?

J'ai toujours eu une démarche de qualité en interne, depuis les débuts, sachant que nous travaillons avec une réglementation qui correspond à un certain type d'analyses et donc je demande au fournisseur soit de me fournir les analyses en question soit d'accepter de soumettre le produit à un protocole de tests avant de finaliser l'achat. Même lorsque je n'avais pas encore un service qualité formel la démarche était, pour moi, naturelle. La traçabilité est importante. J'ai aujourd'hui des dossiers de suivi sur chacun de mes produits.

## ETES-VOUS BIO ?

Non, je suis «organic» avec une traçabilité. Dans les produits que j'importe je demande à connaître le taux de pesticides, le taux de plomb etc. Nous avons nos propres standards, nos produits ne sont pas labellisés bio et c'est un choix. J'ai toujours voulu, dès le départ, une vulgarisation du produit naturel, ma cible ce ne sont pas les gens comme moi. Mon objectif est de convaincre les autres, nous sommes des militants des produits naturels. C'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai fait le compromis du plastique. Je vis dans un monde réaliste. On n'achète pas un produit naturel parce qu'il est coûteux, j'ai décidé de faire du produit naturel accessible à tous. Je ne suis pas éco-responsable sur tout, certes nous utilisons des bouteilles en verre pour l'huile de coco, mais pour le karité, les huiles essentielles ou le sucre, les contenants sont en plastique. Avec le temps les gens vont assimiler le concept et plus tard lorsque notre société aura pris plus d'ampleur, et que nous pourrons absorber le coût du packaging éco-responsable nous le ferons.

## QUI SONT VOS PRINCIPAUX CLIENTS REVENDEURS ?

Aujourd'hui nous avons 250 clients en Martinique, Guadeloupe et Saint-Martin. Il y a 230 pharmacies aux Antilles qui distribuent au moins un produit LS Trade.

## COMMENT S'EST PASSÉ VOTRE PARTENARIAT AVEC AÉLIA OUTRE-MER ?

Le partenariat avec Aélia outre-mer



## AVEZ-VOUS DES AMBITIONS HORS DES FRONTIÈRES GUADELOUPE MARTINIQUE SAINT-MARTIN ?

J'aimerais fortement m'installer à la Réunion. Pour nous ce serait le passage à l'international. J'ai distribué d'abord localement puis en vendant en Guadeloupe et à Saint-Martin je suis passé à la régionalisation, venir à la Réunion c'est franchir une nouvelle étape. La Réunion c'est un marché de la taille de la Guadeloupe et la Martinique réunies, ce serait un beau coup de pouce d'autant que les stocks sont là pour approvisionner !



L'ibuprofène n'est pas recommandé en cas de syndrome de Raynaud.  
Avant de prendre ce médicament, contactez votre médecin.

Le mois du

# SPORT

Conseils nutrition  
Prévention  
Récupération  
Douleurs articulaires  
Douleurs musculaires  
Orthèses



Création Graphique **banwan**

ODYSSÉE RÉUNION 2021  
CONNECTÉ

Inscrivez-vous maintenant  
<https://odyssea.info>



!! LES IM

ODYS

Challen

Vous prenez soin d

Application connectée Odysse

e

sur <https://>



OCTOBRE ROSE :

# MÊME ÉTEND SA GAMME À DESTINATION DES FEMMES ATTEINTES D'UN CANCER

Dans le cadre de l'opération Octobre rose, la marque Mème composée de produits spécifiques destinés aux femmes concernées par le cancer, et distribuée par Distribeauty France lancera un nouveau produit : un sérum revitalisant pour cils et sourcils. L'occasion de mettre en avant cette marque et sa gamme avec Vincent Broche, Directeur des opérations de Distribeauty France



Une marque

## QUELLE EST LA VOCATION DE CETTE GAMME DE PRODUITS SPÉCIFIQUES ?

C'est de faire comprendre que, lorsque les femmes sont confrontées à la maladie, elles peuvent prendre soin d'elles. Dans ce type de pathologie, l'aspect psychologique, on le sait, est extrêmement important. Se sentir bien, conserver sa féminité peut être primordial. C'est dire «On ne s'oublie pas, on ne se laisse pas aller» et mettre un peu de gaieté et de couleur peut être aussi bénéfique pour le corps que pour l'esprit. C'est aussi un moyen de lutter contre la maladie : ne pas avoir l'air malade, préserver son image et son estime de soi.

## QUELLES EN SONT LES SPÉCIFICITÉS ?

La peau étant particulièrement agressée, entre autre par les traitements, il est donc important d'avoir les formulations les plus saines et les moins agressives possible. La formulation des produits est 100% Française. Tous les ingrédients soumis à doute, lorsque cela est possible, sont substitués par précaution. Les formulations privilégient les actifs de produits naturels le tout étant soumis à une rigoureuse expertise toxicologique. Enfin, ces mêmes produits sont soumis à des essais et des études cliniques.

## MÊME ACCOMPAGNE LES PATIENTS PENDANT ET APRÈS LES TRAITEMENTS ?

On pense souvent au combat contre la maladie, mais lorsqu'il y a rémission on a tendance encore une fois à s'oublier et à souffrir

# Vous suivez un traitement contre le cancer ?

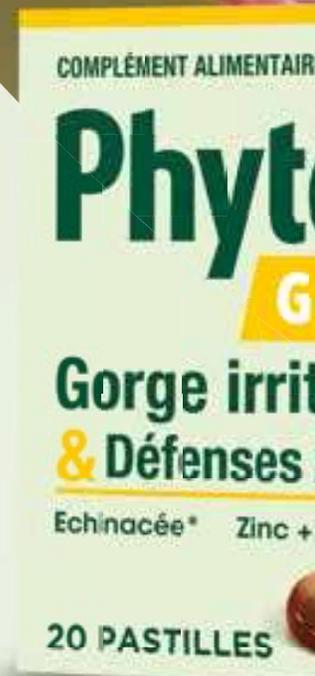
Interactions  
médicamenteuses

Prise des  
traitements

Conseils  
hygiéno-diététiques

Votre pharmacien vous accompagne, ainsi que vos proches, chaque jour, pendant et après vos traitements

*Demandez-lui conseil*



**APAISE LES GO**

grâce à l'extrait d'é

# CAUDALÍE

P A R I S

Efficace contre les taches,  
naturellement.

Coloration  
des taches  
**-63%\*\***



Avant  
Jour 0

Après  
Jour 56

N°1  
en pharmacie  
en France\*

CAUDALÍE  
PARIS



Vinoperfect

Sérum Éclat Anti-Taches  
Radiance Serum  
Complexion Correcting

