

Audrey Arrivetx, responsable marketing chez Rgentec

Pour optimiser la régénération

Présente sur de nombreux événements sport et santé en 2024, Rgentec est une nouvelle marque spécialiste de la pro régénération pour les sportifs. La gamme de soins comprend à date 3 produits, tous issus des innovations du laboratoire français OTR3.



Rgentec a présenté ses produits lors de l'UTMB à Chamonix.

Pouvez-vous présenter votre marque ?

Rgentec est une toute nouvelle marque de soin dédiée aux sportifs, issue de la recherche scientifique française. Elle se base sur un actif, le RGTA, créé et breveté par sa société mère, la biotech française OTR3. Cette technologie permet non seulement de soulager les peaux abîmées, mais surtout d'optimiser le processus naturel de régénération de la peau. Les produits Rgentec vont venir aider les sportifs sur tous les bobos liés à leur pratique : irritations, abrasions, zones de frottements, ampoules, après-brûlures, échauffement des mains ou plantes des pieds...

Quel est votre regard sur le marché des produits de soins pour les sportifs ?

Le marché des soins sportifs est assez stable et tourne autour de plusieurs effets et actifs bien connus : effet chaud, effet froid, extraits d'arnica,

aloe vera, huiles essentielles, beurre de karité, silicium... Mais il contient peu de produits proposant des actifs à forte valeur ajoutée, innovants et brevetés. Nous pensons qu'il y a un vrai besoin, chez les pratiquants, d'une efficacité plus marquée et prouvée scientifiquement permettant de conserver leur capital sportif sur le long terme.

Selon vous, en quoi le marché du sport est-il le plus opportun pour ce genre de produits ?

Exposée aux frottements liés à l'effort et à la pratique (que cela soit peau sur peau ou tissu sur peau), aux éléments climatiques (froid, chaud, pluie, vent...), mais également aux éléments environnementaux (rochers, arbres, sol, bitume...), la peau des sportifs est mise à mal de façon plus régulière et plus prononcée que dans la vie de tous les jours. De plus, la peau des sportifs peut parfois être leur outil principal dans la pratique de leur sport (comme pour l'escalade).

Développer des soins à forte valeur ajoutée dédiés à la peau des sportifs prend donc tout son sens afin d'être pertinent sur ce segment, car c'est la cible qui en a le plus besoin !

Quels sont vos conseils pour bien répondre aux besoins des clients finaux ?

Pour répondre aux besoins des clients finaux, il faut les comprendre et donc les vivre ! Faire du sport et s'abîmer régulièrement la peau est une problématique partagée par tous les sportifs, que ce soit élites ou amateurs, avec lesquels nous discutons régulièrement, en plus de nous concerner nous-mêmes, en tant que sportifs. C'est pour cela que nous proposons plusieurs types de produits et de textures. Nous nous adaptons à des besoins qui peuvent être très différents selon les sports et les individus. Par exemple, les grimpeurs ont besoin de produits pour les mains qui ne laissent pas de film gras résiduel. Les coureurs qui ont, eux, de grosses zones irritées entre les cuisses vont, a contrario, préférer une crème plus hydratante et plus de confort pour soulager leurs abrasions. La clé est de visualiser les problématiques des bobos eux-mêmes, mais aussi les pratiques et leurs caractéristiques. C'est ce que nous faisons au quotidien chez Rgentec : échanger, tester, faire tester, prendre les retours, optimiser.

Cette période de froid est-elle plus propice à la vente de produits de soin ?

Oui bien sûr : la peau, en tant que "barrière", est mise à mal par les éléments que sont le froid et l'humidité. Elle se déshydrate, perd de son élasticité, s'irrite plus vite, devient réactive et est, donc, moins résistante. Cela est d'autant plus vrai lorsque l'on fait du sport, car elle est encore plus exposée qu'en temps normal. Réparer et soulager sa peau après le sport permet non seulement de retrouver un confort

et une hydratation optimale pour passer plus facilement l'hiver, mais également de la renforcer dans le temps, pour la rendre de plus en plus résistante.

Propos recueillis
Par Yohan Finkiel



Allison Pineau avec Natiyé

Championne olympique de handball, Allison Pineau vient de s'associer avec Le Laboratoire Natiyé. Le premier laboratoire de recherche et de production collaboratif de la Caraïbe propose une gamme de soins naturels spécialisée dans les douleurs articulaires liées à l'effort. L'offre bio est fabriquée à partir de plantes médicinales provenant des Caraïbes (bois d'Inde de la Caraïbe et Piment). La gamme qui comprend des crèmes, huiles, gels, mais également des produits pour la peau et les cheveux est pour le moment essentiellement distribuée en Guadeloupe et Martinique via des pharmacies. La championne va s'impliquer de façon concrète en tant que Brand Manager tout en assurant le rôle d'égérie de la marque.