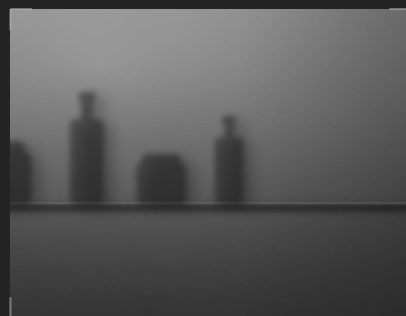


Le « soin pour homme » : marketing ou *vrai besoin* ?

Les deux existent : la physiologie masculine est réelle, le flacon gris facturé plus cher aussi. Le tri se fait à la formule.

CE QUI SE PASSE

Peau plus épaisse, sébum plus abondant, rasage répété : des besoins spécifiques documentés. Le marketing commence quand l'étiquette change sans que la formule suive.



CE QUI MARCHE



01 · La physiologie est réelle

Peau plus épaisse, plus grasse, rasée : des besoins propres.



02 · Le rose taxé, lui, est marketing

Payer plus pour un flacon genré n'a pas de sens.



03 · Juger la formule

Le critère : votre peau, pas le genre sur l'étiquette.



04 · Des vrais produits dédiés existent

Ceux qui traitent sébum, rasage et barbe, précisément.



LE GESTE KESSLER

Kessler traite la physiologie, pas le cliché : un masque calibré sébum-rasage-barbe, jugeable sur sa seule INCI. kesslergrooming.com.