

DERMO
PHYSIOLOGIQUE

DIAMO VOCE ALLA TUA PELLE

Relazione d'impatto 2024

Allegato al Bilancio d'Esercizio

Dermophysiologique srl SB



**LA NOSTRA BELLEZZA
È FATTA DI ETICA E AMBIENTE**

Responsabile d'impatto: Loretta Pizio

DIAMO VOCE ALLA TUA PELLE!

Siamo un'azienda italiana, da oltre 40 anni specializzata nella ricerca dermatologica e scientifica per la creazione di prodotti cosmetici e metodologie di trattamento professionali legate alla fisiologia cutanea.

Nel 1988 un pool di medici dermatologi acquisisce da un chimico francese la formulazione di Dermomagnetic® Maschera al Ferro, che diventa il primo trattamento fisiologico brevettato per l'utilizzo nel settore dell'estetica professionale: da allora inizia un percorso professionale dedicato al trattamento degli inestetismi, nel rispetto della fisiologia della pelle, anche la più sensibilizzata dalla terapia. Un segmento di mercato non soddisfatto da altri brand cosmetici.

“La nostra mission è di essere leader nella cosmesi professionale rispettando - senza mai danneggiare- la naturale fisiologia della pelle. L'attenzione ai nostri prodotti si affianca al pieno rispetto dell'ambiente e all' impegno costante ad essere di aiuto alla società e a chi ne ha più bisogno, con la massima trasparenza e responsabilità”.

Dermophysiologique vanta un approccio scientifico unico sul mercato e una gamma prodotti riconosciuta per qualità ed efficacia da migliaia di affezionati clienti. Le metodologie Professionali Dermophysiologique mettono a disposizione degli operatori professionali una cosmesi al confine con la scienza medica, che mira alle cause specifiche dell'inestetismo e garantisce risultati certi e duraturi. Linee di prodotti con ingredienti di origine vegetale ed assolutamente non dannosi per la persona: senza parabeni, oli minerali, derivati del petrolio, nickel tested, prive di alcool, coloranti di sintesi, profumi esenti da allergeni.

Dermophysiologique, nel 2016 ha trasformato il proprio status giuridico da SRL in SRL SB, ed ha conseguito nel 2021 la terza ri-certificazione B Corp.

Le Società Benefit sono un nuovo modello di business, che utilizza la potenza del business per migliorare i problemi sociali e ambientali, ed essere conformi agli standard più elevati di performance sociale e ambientale, trasparenza e responsabilità.

Questi standard misurano l'impatto di un'azienda verso tutti i propri stakeholder, attori/ protagonisti (ad esempio i fornitori, la comunità e l'ambiente, i dipendenti). A differenza delle tradizionali aziende, le società certificate B Corp sono tenute a prendere in considerazione l'impatto delle loro decisioni non solo sui loro azionisti, ma su tutte le parti sociali coinvolte.

Certified



Corporation

*Per saperne di più sulla certificazione BCorp Dermophysiologique:
www.bcorporation.net/community/dermophysiologique-srl*

SIAMO UNA SOCIETÀ BENEFIT

Dermophysiologique dal 2015 è SRL SB e come tale parte di un movimento più ampio di aziende impegnate nel Beneficio Comune. I Risultati dell'analisi descrittiva 2024 relativi alle caratteristiche amministrative delle Società Benefit realizzata sui dati Registro Imprese indicano un andamento in **forte crescita nel periodo di riferimento, con il numero delle Società Benefit che arriva a 4.593 unità alla fine del 2024**, crescendo quindi di circa il 27% rispetto all'anno precedente e raggiungendo un li-vello di incidenza dell'1,57 per mille sul totale delle società registrate. Sotto il profilo occupazionale, le Società Benefit superano i 217.000 addetti, mentre il valore della produzione si attesta sui 62 miliardi di €, pari al 2,2% della produzione totale delle società registrate in Italia. a dinamica degli addetti delle Società Benefit presenta un forte balzo nella numerosità nell'anno 2021. Questo repentino aumento è da ascrivere all'entrata di un elevato numero di grandi società (cioè con più di 250 addetti) all'interno del perimetro delle Società Benefit. Le SB sono distribuite principalmente nel Nord Ovest del paese (41,4%). Seguono il Nord Est (23,5%), il Centro (21,2%) ed il Sud e Isole (13,8%).

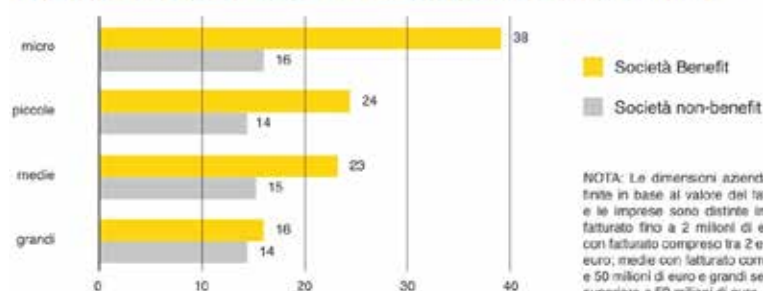
Le Società Benefit mostrano una crescita più dinamica anche in tutte le fasce dimensionali, con un divario particolarmente marcato rispetto alle non-benefit nel segmento delle microimprese. L'andamento suggerisce che le aziende più piccole riescono a valorizzare di più questa scelta di governance che incide in maniera più pervasiva sul profilo strategico dell'azienda stessa in un contesto di riferimento generalmente meno articolato rispetto alle grandi.

Numerosità delle Società Benefit per area geografica - fig.12
numero e % delle Società Benefit per area geografica. Anno 2024.



Le Società Benefit mostrano una crescita più dinamica anche in tutte le fasce dimensionali, con un divario particolarmente marcato rispetto alle non-benefit nel segmento delle microimprese. L'andamento suggerisce che le aziende più piccole riescono a valorizzare di più questa scelta di governance che incide in maniera più pervasiva sul profilo strategico dell'azienda stessa in un contesto di riferimento generalmente meno articolato rispetto alle grandi.

Variazione del fatturato 2021-2023 per dimensioni (%; mediane) - fig.20



fonte: Ricerca Nazionale
sulle Società Benefit 2024
Per saperne di più:
<https://assobenefit.org/>

OBIETTIVI DI BENEFICIO COMUNE INDICATI A STATUTO

In qualità di Società Benefit, Dermophysiologique intende inoltre perseguire, in aggiunta al suo oggetto sociale primario, una o più **finalità di beneficio comune** e operare in modo **responsabile, sostenibile e trasparente** nei confronti di **persone, comunità, territori e ambiente**, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interesse. In particolare, la società persegue le specifiche finalità di beneficio comune di seguito descritte:

1. Svolge attività di beneficio comune immettendo al commercio prodotti cosmetici di origine naturale nel rispetto della fisiologia della pelle, adatti anche alle pelli di persone in terapia.
2. Nel rispetto dell'ambiente Dermophysiologique massimizza l'utilizzo di materiali e packaging riciclabili.
3. Dermophysiologique sostiene iniziative filantropiche nei confronti di categorie di soggetti coinvolti direttamente ed indirettamente, dall'attività societaria.



IMPATTO GENERALE: RESPONSABILITÀ, SOSTENIBILITÀ E TRASPARENZA

In qualità di Società Benefit utilizziamo il BIA (BCorp Impact Assessment) per misurare che i processi e le prassi societarie siano conformi ai dettami delle BCorp.

TUTTI PROCESSI INTERNI SEGUONO RIGOROSI STANDARD QUALITATIVI CERTIFICATI ISO 9001-2015

Per saperne di più sulla Politica della Qualità Dermophysiologique 2024: <https://www.dermophysiologique.it/ita/contents/politica-per-la-qualita-2024.pdf>





GOVERNANCE

Risultati ed iniziative 2024

Dermophysiologique srl SB nel 2024 ha ottenuto, dopo un processo di B-Impact Assessment profondo e verticale che ha coinvolto tutti gli aspetti aziendali, **la quarta Ricertificazione B Corp** con un punteggio sensibilmente migliorativo: dagli 86,3 punti del 2021 ai 104.1 punti nel 2024.

La Ricertificazione B Corp 2024 ha attestato il percorso di miglioramento continuo dell'Azienda in tutte le aree analizzate dall'Ente certificatore di B Lab:



1.1 CERTIFICAZIONE INDICATORI DI IMPATTO

DERMOPHYSIOLOGIQUE è certificata B Corp da Luglio 2015.

Dermophysiologique SRL SB ha ottenuto la prima certificazione BCorp nel luglio 2015. Si è poi ricertificata con successo nel 2017, migliorando il proprio punteggio da 80.9 a 83,8; la terza ricertificazione nel 2021 ha ottenuto un punteggio di 86,3, ulteriormente e sensibilmente migliorato nel 2024, con il **miglior risultato di sempre: 104.1.** **Dermophysiologique srl Sb sigla così la sua quarta Declaration of Interdependence, che attesta l'impegno a portare un cambiamento positivo**



nel mondo, considerando la propria la responsabilità nei confronti delle generazioni future, operando con la consapevolezza che ogni azione ha un impatto su tutta la comunità e il pianeta.

Appendix F

Declaration of Interdependence.

We envision a global economy that uses business as a force for good.

This economy is comprised of a new type of corporation—the Certified B Corporation—which is purpose-driven and creates benefit for all stakeholders, not just shareholders.

As B Corporations and leaders of this emerging economy, we believe:

That we must be the change we seek in the world.

That all business ought to be conducted as if people and place mattered.

That, through their products, practices, and profits, businesses should aspire to do no harm and benefit all.

To do so requires that we act with the understanding that we are dependent upon another and thus responsible for each other and future generations.



1.2 IDENTIFICAZIONE DELLE PROBLEMATICHE SOCIALI ED AMBIENTALI SPECIFICHE

Gli obiettivi di governance hanno lo scopo di rendere concreta la mission statutaria, e possono essere identificati in 4 macro-classi:

1. Proseguire ed aumentare l'entità dei progetti di impatto sociale legati all'estetica oncologica ed incrementare la divulgazione al pubblico delle nuove frontiere della Ricerca per il benessere delle persone prima, durante e dopo la terapia oncologica e farmacologica.
2. Proseguire nella gestione ambientale più consapevole sia all'interno della formulazione dei prodotti, per eliminare eventuali attivi non compatibili con l'obiettivo di preservare la biodiversità del pianeta, sia nei processi logistici integrati per la riduzione delle emissioni Co2, dell'uso delle risorse idriche e della plastica.
3. Sensibilizzare ed incentivare sia i Dipendenti che i Fornitori che i Centri Estetici Clienti all'adozione di comportamenti ed azioni in linea con i 17 Obiettivi di Sviluppo sostenibile.
4. Attivazione di processi gestionali più efficaci ed efficienti grazie alla sinergia distributiva e di business con il Partner Montefarmaco, anche a seguito della ristrutturazione degli Uffici nella sede operativa di Bollate (Milano), in Via IV Novembre 92.





COMUNITÀ

2.1 MANAGEMENT FEMMINILE

Dermophysiologique si distingue per un modello organizzativo che promuove attivamente la **diversità di genere** e il **principio delle pari opportunità**, sia nella gestione delle risorse umane che nella governance aziendale. Nel 2024, il **70% della forza lavoro è rappresentato da personale femminile**, un dato che riflette l'impegno dell'azienda nel garantire un accesso equo al lavoro, alla formazione e alla crescita professionale per tutte e tutti, indipendentemente dal genere.

L'azienda si caratterizza per una struttura a **leadership prevalentemente femminile**, che coinvolge posizioni chiave nei dipartimenti di Ricerca & Sviluppo, Marketing, Customer Service e Area Formazione, consolidando una cultura aziendale inclusiva, collaborativa e orientata al benessere della persona.

Dermophysiologique adotta politiche attive per:

- **Promuovere l'occupazione stabile**, con il **91% dei contratti a tempo indeterminato**, contribuendo alla sicurezza economica e professionale dei propri dipendenti;
- **Valorizzare il merito**, attraverso un sistema premiante basato su risultati qualitativi e quantitativi, che prevede riconoscimenti economici sotto forma di bonus per chi dimostra performance superiori alla media;
- **Favorire l'equilibrio vita-lavoro**, anche attraverso benefit mirati (come la cabina estetica e l'area fitness interna), a supporto di una qualità della vita complessiva più alta;
- **Garantire un ambiente inclusivo**, rispettoso della pluralità di identità, culture e background professionali.



2.2 SELEZIONE FORNITORI AZIENDALI

Dermophysiologique srl SB seleziona le proprie catene di fornitura con un piano di monitoraggio e Dermophysiologique Srl Società Benefit adotta un approccio rigoroso, trasparente e responsabile nella **selezione e nella gestione della propria catena di fornitura**, consapevole del ruolo strategico che i fornitori rivestono nella generazione di valore sostenibile lungo l'intero ciclo di vita del prodotto.

Tutte le collaborazioni con terze parti sono regolate dal protocollo interno “**Specifica di Approvvigionamento**”, che definisce criteri, strumenti di monitoraggio e obiettivi di miglioramento continuo. Le performance dei fornitori vengono valutate attraverso una **scheda di valutazione dedicata**, che misura parametri chiave tra cui:

- L'efficienza energetica dei processi aziendali;
- L'adozione di soluzioni tecniche a basso impatto ambientale negli impianti di processo;
- Il miglioramento continuo della logistica interna e della produzione, con l'obiettivo di ridurre rifiuti, sprechi e materiali di scarto.

Nel 2024, Dermophysiologique ha ulteriormente affinato i criteri di selezione ambientali, sociali e di prossimità, privilegiando fornitori che rispondono a standard ambientali e sociali elevati. I risultati di questa strategia parlano chiaro:

- **59% dei fornitori è certificato da enti terzi** per la qualità dei processi produttivi, l'efficienza ambientale e la sicurezza dei materiali;
- La **distanza media** dei fornitori qualificati dalla sede aziendale è di **71 km**, un dato che permette di ottimizzare la movimentazione delle merci e ridurre significativamente le emissioni di CO₂ legate alla logistica;
- **Oltre il 65% dei fornitori è coinvolto in percorsi di miglioramento condivisi**, legati a eco-innovazione e ottimizzazione delle risorse.



2.3 VERTICALIZZAZIONE DELLA COMUNICAZIONE BCORP

Nel corso del 2024, Dermophysiologique ha ulteriormente rafforzato la **comunicazione verticale** sui temi B Corp, estendendo in modo capillare il messaggio e l'impegno verso la sostenibilità a **tutti gli stakeholder** – interni ed esterni – lungo la catena del valore. In occasione del processo di **Ri-Certificazione B Corp**, tutti gli attori coinvolti sono stati **informati, sensibilizzati e, dove possibile, direttamente coinvolti**, con l'obiettivo di costruire una cultura condivisa dell'impatto positivo e stimolare comportamenti responsabili in ogni fase del ciclo produttivo e distributivo.

L'approccio adottato ha previsto:

- La **diffusione di materiali informativi** per accrescere la conoscenza degli standard B Corp tra clienti, fornitori, collaboratori e partner;
- Una **comunicazione trasparente** e continuativa sull'andamento della Ri-Certificazione, rafforzando il senso di appartenenza e corresponsabilità;
- L'attivazione di **supporti informativi** rivolti alle aziende partner interessate ad avviare il proprio percorso di assessment e certificazione B Corp.

In questo modo, Dermophysiologique ha agito come **facilitatore e moltiplicatore di impatto**, mettendo a disposizione il proprio know-how per favorire la crescita di un ecosistema economico più etico, trasparente e rigenerativo.



2.4 PROGETTO #IOCISTO - OGNI GOCCIA CONTA

L'acqua è il bene più prezioso per la vita, ma purtroppo, ancora oggi, è una risorsa non accessibile a milioni di persone.

Parlare di acqua, in molte parti del Mondo significa anche parlare di Donne.

Questo perché nelle comunità prive di accesso all'acqua potabile spesso sono proprio le donne a svolgere un ruolo fondamentale, percorrendo ogni giorno lunghe distanze per assicurare l'acqua alle loro famiglie.

È proseguita nel 2024 l'iniziativa #IOCISTO OGNI GOCCIA CONTA in collaborazione con **WAMI - water with a mission**, una B Corp italiana come Dermophysiologique, per garantire oltre **10 milioni di litri d'acqua** potabile alle comunità del distretto Rockwook, nella regione Norwood, in Sri Lanka.

Qui, WAMI-water with a mission, in collaborazione con Oxfam Italia, ha costruito un acquedotto a gravità che porta acqua pulita e sicura alle famiglie con un rubinetto in ogni casa.

Garantire l'accesso diretto all'acqua tramite un semplice rubinetto significa non solo offrire acqua

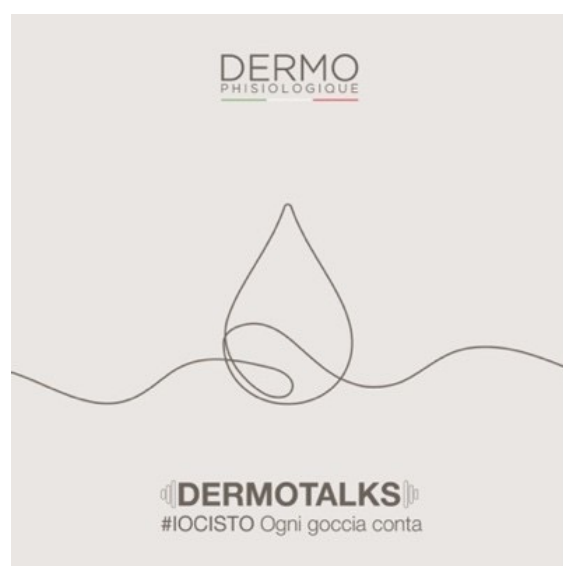
pulita e sicura per le attività quotidiane, ma soprattutto offrire la possibilità di creare nuove condizioni di benessere e sviluppo per un futuro migliore, per le donne e per i loro figli. Il prodotto al cuore dell'iniziativa **#IOCISTO OGNI GOCCIA CONTA** è **IO Fluido Detergente**. Un detergente ideale per l'igiene quotidiana di viso corpo, dalla **formula biodegradabile**, con **tensioattivi di origine vegetale** delicati sulla pelle.



2.5 CAMPAGNA ADV WAMI - DERMOPHYSIOLOGIQUE #IOCISTO- OGNI GOCCIA CONTA

Nel 2024 grazie alla collaborazione con Wami sono stati attivati altri strumenti off e online di sensibilizzazione all'iniziativa #IOCISTO-ogni goccia conta, con l'obiettivo di coinvolgere più da vicino gli utenti in un "water journey" in grado di migliorare l'impronta idrica personale. **Oltre a:**

- Pagina Web sul sito **WAMI**, dove si evidenzia L'impegno sociale e ambientale di Dermophysiologique e l'iniziativa **#IOCISTO** Ogni goccia conta, il sostegno al progetto realizzato da WAMI in Sri Lanka in collaborazione con OXFAM, le storie delle famiglie coinvolte nel progetto: <https://wa-mi.org/pages/dermoph>



- Landing page sul sito Dermophysiologique, con lo **STORE LOCATOR** dedicato ai Centri Estetici aderenti all'iniziativa

- Un **APP** dedicata, Un percorso interattivo, realizzato in collaborazione con WAMI, con quiz, tips e giochi permette di **SENSIBILIZZARE** sull'importanza di un consumo consapevole dell'acqua, anche durante la beauty routine, **CALCOLARE LA PROPRIA IMPRONTA** e scoprire come ridurla, **SCOPRIRE LE FAMIGLIE** a cui è stata portata acqua potabile in Sri Lanka

Sono stati previsti nuovi materiali audio e di advertising:

Un **PODCAST** dedicato sul canal Spotify Dermophysiologique, con una intervista alla Corporate Partnership Manager di Wami . Water with a Mission: <https://open.spotify.com/episode/OrA74a7WrYJyIDcXLJhmU8>

- Una Campagna Stampa dedicata sulle principali testate femminili , con QR code di atterraggio sull'App dedicata al Progetto, è stata pianificata fino ad Aprile 2024, con contestuale invio di un Press Realease che ha dato vita a numerose uscite redazionali a supporto dell'Iniziativa.



2.6 REGISTRAZIONE AUDIO CLIP e PODCAST

Attraverso la creazione di numerose audioclips nel corso del 2024 si è data ancor più concretezza al pay off legato al rebranding “Diamo voce alla tua pelle” attraverso lo studio, la registrazione e la diffusione di nuove **audioclips Mp3 di presentazione delle novità prodotto**, e la **registrazione di n. 3 Podcast #dermotalks**, interviste effettuate da un intervistatore radiofonico professionista per approfondire tematiche di impegno aziendale.

Rispetto a video e immagini, l'audio coinvolge un target più ampio di clienti, coinvolti nell'attenzione al contenuto.

LA VOCE È SOSTENIBILE

Il formato audio implica fiducia e verità, ed è 100% green!

La voce di per sé è un mezzo di diffusione di informazioni che non comporta l'uso di carta stampata.

L'AUDIO CONVOGLIA PIÙ INFORMAZIONI

La comunicazione audio può convogliare molte più informazioni di qualunque altro mezzo: permette, proprio per la sua natura, **approfondimenti** e lo svilupparsi di uno storytelling avvincente.

L'AUDIO CONVOGLIA INFORMAZIONI ANCHE A TARGET SOTTORAPPRESENTATI NON VEDENTI

La comunicazione audio è una forma di comunicazione accessibile anche a target sottorappresentati, non vedenti e persone che hanno difficoltà di lettura.



Anche sullo Shop online la presentazione di ogni nuovo prodotto è stata integrata con una audio- spiegazione facilmente usufruibile da ogni device.

Su tutti i **packaging e i POP Dermophysiologique** sono apposti i QR code che rimandano il cliente ad informazioni più approfondite in merito alle certificazioni e garanzie del prodotto con un link diretto alle pagine web del sito istituzionale Dermophysiologique, già precedentemente integrate con le componenti Audio Corporate.

I QR code possono essere utilizzati per:

- **approfondire le informazioni sui prodotti**
- **indirizzare i clienti verso servizi dedicati**
- **accogliere il Cliente con una presentazione moderna, digitale e multisensoriale.**

Contestualmente, sono stati aggiornati i canali Spotify e YouTube per entrare **in sinergia** in modo ancora più profondo **con i Clienti attuali e potenziali** e per **identificare in modo unico la comunicazione aziendale.**



2.7 SUPPORTO ALLA CURA: IL PROGETTO SPAZIO BENESSERE DERMOPHYSIOLOGIQUE PRESSO IEO

Anche nel 2024 è proseguita con continuità e rinnovato impegno l'attività dello **Spazio Benessere Dermophysiologique presso l'Istituto Europeo di Oncologia (IEO)** – Hall 1, un ambiente dedicato all'accoglienza e alla cura estetica delle persone in trattamento oncologico.

In questo spazio, specialiste formate dall'**Associazione Professionale Estetiste Oncologiche (APEO)** offrono **servizi di consulenza dermocosmetica e trattamenti estetici specializzati**, con l'obiettivo di migliorare la qualità della vita durante il percorso terapeutico. I trattamenti sono pensati per rispondere in modo personalizzato alle esigenze cutanee legate alle terapie farmacologiche, sostenendo il benessere psicofisico del paziente. In parallelo, è attiva la **vendita di prodotti specifici** consigliati dalle estetiste APEO in base alle singole condizioni dermatologiche, tutti selezionati per l'alta tollerabilità e l'efficacia sulle pelli fragilizzate da trattamenti oncologici.



[Home](#) » [Servizi e Materiale Informativo](#) » [Servizi in IEO](#) » [dermophysiologique](#)

Dermophysiologique - Spazio benessere

Prendersi cura della propria pelle è un passo fondamentale per ritrovare il piacere della cura di sé prima, durante e dopo la terapia oncologica.

In linea con l'identità di **Società Benefit**, Dermophysiologique ha scelto anche nel 2024 di **devolvere interamente i proventi generati dallo Spazio Benessere a Fondazione IEO-CCM**, contribuendo così al sostegno della ricerca clinica e alla cura oncologica avanzata.

Nel corso dell'anno 2024 sono stati completamente rinnovati i **materiali di comunicazione e sensibilizzazione** destinati ai pazienti oncologici all'interno dell'IEO.

In particolare:

- È stata realizzata la **ristampa dei flyer informativi**, distribuiti nelle aree di accoglienza attraverso apposite rastrelliere, con lo scopo di **informare in modo semplice e accessibile** sui benefici della dermocosmesi oncologica;
- I contenuti sono stati aggiornati per offrire **consigli pratici e suggerimenti personalizzati**, orientati alla gestione quotidiana della pelle in terapia e al miglioramento della compliance del paziente ai trattamenti farmacologici.



2.8 PROSECUZIONE DEL SERVIZIO DISTRIBUTIVO CANALE FARMACEUTICO

Nel corso del 2024, grazie alla partnership distributiva con Montefarmaco OTC, è stata mantenuta la distribuzione nel canale Farmaceutico della linea Ontherapy® by Dermophysiologique, coadiuvanti cosmetici dedicati alle persone prima, durante e dopo la terapia oncologica ed alle pelli problematiche, anche in terapia.

Le Farmacie servite, **“Ontherapy Point”**, sono stati dotati di espositori dedicati, leaflet e schede consiglio per il Farmacista, per un migliore servizio al cliente.

Sono stati organizzati n. 2 Webinar formativi dedicati ai Farmacisti:

22/2/24: Prevenzione e trattamento delle lesioni da HFS (Hand-Foot Syndrome) e da piede diabetico
18/4/24 RUSCH CUTANEO O ACNE? Come riconoscerli e come gestire il consiglio da banco.



**COADIUVANTE COSMETICO
PELLE IN TERAPIA**

*COSMETIC ADJUVANT
ON THERAPY SKIN*



2.9 CAMPAGNA ONTHERAPY® DI SENSIBILIZZAZIONE ALLA PREVENZIONE

Nel 2024, la **campagna di comunicazione integrata “On-OFF”** a sostegno della linea Ontherapy® è proseguita nei mesi di maggio/giugno e settembre/ottobre/novembre. L’iniziativa ha mantenuto un approccio sinergico, rivolgendosi sia al pubblico professionale (BtoB) che ai consumatori finali (BtoC), con l’obiettivo di promuovere la linea dermocosmetica Ontherapy® e diffondere informazioni sui benefici dei trattamenti cosmetici per le pelli problematiche, inclusi i pazienti in terapia oncologica. La pianificazione sui social media e l’invio di newsletter informative, sia per il pubblico professionale che per i consumatori, sono stati arricchiti con numerosi messaggi focalizzati sull’importanza della prevenzione dei tumori più diffusi tra uomini e donne.

Le iniziative di sensibilizzazione hanno incluso:

- **Ottobre Rosa:** campagna dedicata alla prevenzione del tumore al seno, con eventi e comunicazioni mirate a sensibilizzare l’opinione pubblica sull’importanza della diagnosi precoce.
- **Collaborazione con Koala Strategy,** una community che si distingue per l’impegno nella divulgazione di informazioni utili per migliorare la qualità di vita dei pazienti in trattamento oncologico. Grazie a questa partnership, abbiamo attivato un’attività di sensibilizzazione e informazione dal maggio al dicembre, focalizzandoci su tematiche cruciali come la gestione della terapia e l’adozione della linea Ontherapy. L’iniziativa ha incluso una varietà di contenuti informativi, tra cui articoli sul blog, video interviste, contenuti sui social e invio di newsletter a un ampio database. Questi strumenti hanno permesso di raggiungere un pubblico vasto, fornendo supporto pratico e emotivo a chi affronta la terapia oncologica. L’attività di Koala Strategy ha rappresentato un canale importante per diffondere conoscenze specifiche su come migliorare la qualità della vita durante le cure, contribuendo a sensibilizzare anche sul ruolo fondamentale della cura della pelle.



- Collaborazione con **Eleonora_latuafarmacista**, farmacista oncologica che, attraverso due live talk su Instagram, ha trattato temi fondamentali come la protezione della pelle durante la terapia e il miglioramento della qualità della vita dei pazienti oncologici. Le sue competenze hanno consentito di approfondire le problematiche legate alla pelle dei pazienti in trattamento oncologico, promuovendo l'adozione di comportamenti protettivi e di prevenzione.

Inoltre, è stata ampliata la comunicazione su Ontherapy trattando anche argomenti legati alla cura della pelle problematica, come psoriasi, dermatiti e acne, patologie frequentemente associate alle terapie oncologiche. Attraverso due campagne di seeding influencer, è stato promosso l'uso di due prodotti mirati, con focus sulla protezione solare e sulla cura della pelle dei bambini, grazie al Test Pediatrico 0+ di cui godono i prodotti:

- **Stick fotoprotettivo SPF50+**, un prodotto pensato per proteggere la pelle dai dannosi raggi solari durante il trattamento oncologico.

- **Olio emolliente**, testato pediatricamente, per la cura della pelle delicata dei bambini, un aspetto importante nella terapia oncologica che coinvolge anche i più giovani.

Queste iniziative, unite, hanno avuto un impatto concreto sulla comunità di persone in terapia oncologica, offrendo loro strumenti pratici e supporto emotivo per affrontare con maggiore serenità le sfide quotidiane legate alla cura della pelle e alla gestione della propria salute durante la terapia.



2.10 PARTECIPAZIONE A MANIFESTAZIONI E DONAZIONI

Ontherapy® ha partecipato attivamente a eventi e congressi, contribuendo con stand dedicati e relazioni sulle tossicità cutanee da terapia e sulla qualità di vita dei pazienti oncologici:

- **Il Corpo Ritrovato - XI Edizione:** congresso tenutosi l'8-9 novembre 2024 a Napoli, focalizzato su attualità e prospettive in onco-dermatologia. L'evento ha visto la partecipazione di esperti del settore e ha offerto un'importante piattaforma per discutere delle problematiche cutanee nei pazienti oncologici.
- **DERMOesteticaMENTE - Ad Ognuno il Suo Trattamento:** evento svoltosi il 20 aprile 2024 presso l'Hotel Sakura di Torre del Greco, organizzato da ADECA (Associazione Dermatologi Campani), dedicato ai trattamenti dermoestetici personalizzati.
- **Una Racchetta per la Vita:** torneo benefico di tennis doppio femminile tenutosi il 7 settembre 2024, promosso da Viviana Galimberti, con l'obiettivo di raccogliere fondi per la prevenzione del tumore al seno. L'evento ha incluso anche visite senologiche gratuite, offrendo un'importante occasione di sensibilizzazione e prevenzione.

Attraverso la collaborazione con APEO (Associazione Professionale Estetica Oncologica) e delle sempre più numerose estetiste diplomate, nel corso del 2024 è stata ulteriormente potenziata la distribuzione e la promozione dei servizi e dei prodotti Ontherapy® sul territorio in oltre cinquanta **Associazioni e realtà Ospedaliere sul territorio Italiano quali:**

- 1 Ospedale Sant'Orsola-Malpighi di Bologna, in collaborazione con l'Associazione LOTO
- 2 Policlinico Sant'Orsola di Bologna
- 3 Ospedale Poma di Mantova, in collaborazione con ANDOS Mantova
- 4 Ospedale Santa Maria del Prato di Feltre (Belluno), in collaborazione con ANDOS Feltre
- 5 Ospedale San Giacomo Apostolo di Castelfranco Veneto (TV) in collaborazione con LILT
- 6 Ospedale di Montecchio Maggiore (VI) in collaborazione con LILT Vicenza
- 7 Ospedale Miulli di Acquaviva delle Fonti (BA), in collab. con l'Associazione Una Rosa blu per Carmela
- 8 Ospedale Sandro Pertini di Roma in collaborazione con ANDOS Roma
- 9 Policlinico Gemelli in collaborazione con LOTO Roma
- 10 Policlinico Umberto I di Roma in collaborazione con ANDOS Roma
- 11 Policlinico P. Giaccone di Palermo in collaborazione con Salute Donna
- 12 Ospedale Vito Fazzi di Lecce in collaborazione con Associazione Cuore Mani Aperte
- 13 Ospedale Sant'Anna di Como in collaborazione con Tullio Cairolì
- 14 IEO di Milano
- 15 Multimedita di Sesto San Giovanni (MI)
- 16 Hospice Ospedale Bassini di Cinisello Balsamo (MI)
- 17 Hospice Ospedale Niguarda di Milano
- 18 Ospedale di Seriate (BG) in collaborazione con Cuore di Donna
- 19 Ospedale Borgo Roma di Verona con progetto Convivio
- 20 Ospedale Monaldi di Napoli in collaborazione con Eris e Nemesis
- 21 Ospedale Civile Murri di Fermo in collaborazione con Anpof
- 22 Ospedale Istituto Tumori Milano (da autunno)
- 23 Ospedale Niguarda presso il reparto Terapia Intensiva
- 24 Ospedale San Pio di Vasto (CH) in collaborazione con La Conchiglia
- 25 Ospedale Renzetti di Lanciano (CH) in collaborazione con La Conchiglia
- 26 Day Hospital di Piacenza in collaborazione con AMOP e Armonia
- 27 Day Hospital reparto di Oncologia di Lugo
- 28 Policlinico di Bari presso il reparto di Oncologia Medica universitaria
- 29 Ospedale Foligno presso il reparto di Oncoematologia
- 30 Ospedale Spoleto presso il reparto di Oncoematologia
- 31 Ospedale di Merate in collaborazione con Fare Salute
- 32 Ospedale di Magenta
- 33 Ospedale di Verbania presso il reparto di Oncologia
- 34 Ospedale di Empoli presso Centro Donna
- 35 il Day Hospital di Domodossola
- 36 Ospedale di Senigallia in collaborazione con ANDOS
- 37 Day Hospital Oncologico dell'Ospedale Fatebenefratelli di Benevento
- 38 Ospedale "Felice Lotti" di Pontedera presso i reparti di Senologia e Oncologia in collab. con Non più Sola
- 39 Ospedale Santa Maria Maddalena di Volterra presso il reparto di Oncologia in collab. con Non più Sola
- 40 Ospedale Valdarno "La Gruccia" di Montevarchi presso il reparto di Oncologia in collab. con ANDOS
- 41 Ospedale CAM Berlingo di Francavilla Fontana con KOMEQ
- 42 Ospedale San Paolo di Bari con Energia Donna
- 43 Ospedale Mater Salutaris Legnago (VR)
- 44 Ospedale Fracastoro San Bonifacio (VR)
- 45 Ospedale Multimedita di Castellanza (MI)
- 46 Ospedale Montecchio Maggiore
- 47 Centro Residenziale Anzini Scalabrini di Arzignano (VI)
- 48 Ospedale di Castelnuovo di Garfagnana (LU) con Associazione Il Ritrovo di Roberta
- 49 Ospedale San Luca di Lucca con Associazione Il Ritrovo di Roberta
- 50 Ospedale Versilia di Viareggio con Associazione Il Ritrovo di Roberta
- 51 Ospedale Francavilla Fontana "Dario Camberlingo"
- 52 Policlinico Universitario Campus Bio-Medico di Roma

2.11 STUDIO CLINICO IN CORSO DI PUBBLICAZIONE

Nel corso del 2024 è stato **chiuso e posto in review per la pubblicazione il progetto di Ricerca dal titolo: “Valutazione dell’efficacia di prodotti cosmetici topici in pazienti con sindrome mano-piede (HFS) sottoposti a trattamenti oncologici”, realizzato presso l’Istituto Europeo di Oncologia (IEO), Milano.**

Lo studio clinico ha ricevuto l’approvazione del Comitato Etico dello IEO, N° R1633/22-IEO 1748 ed è iniziato ufficialmente in data il 31/08/2022 con l’arruolamento del primo paziente.

Lo studio è stato condotto su 53 pazienti oncologici, che presentano una specifica tossicità cutanea: la sindrome mano-piede (HFS). I partecipanti allo studio hanno utilizzato a casa per 45 giorni i prodotti Ontherapy® (detergente, lenitivo, olio e antidesquamazione).

L’obiettivo dello studio è quello di valutare l’efficacia dei prodotti cosmetici Ontherapy®, nella gestione dei sintomi associati alla HFS, per garantire un

miglioramento della qualità di vita dei pazienti sottoposti a trattamenti oncologici.

Sono state condotte delle misurazioni strumentali con delle sonde specifiche per misurare i livelli di idratazione e rossore della pelle, mentre la qualità di vita è stata valutata tramite autovalutazione del paziente compilando il questionario Skindex-16. Inoltre, è stata effettuata una valutazione clinica da parte di un oncologo ed un dermatologo di riferimento sulle lesioni cutanee tipiche della sindrome mano-piede.



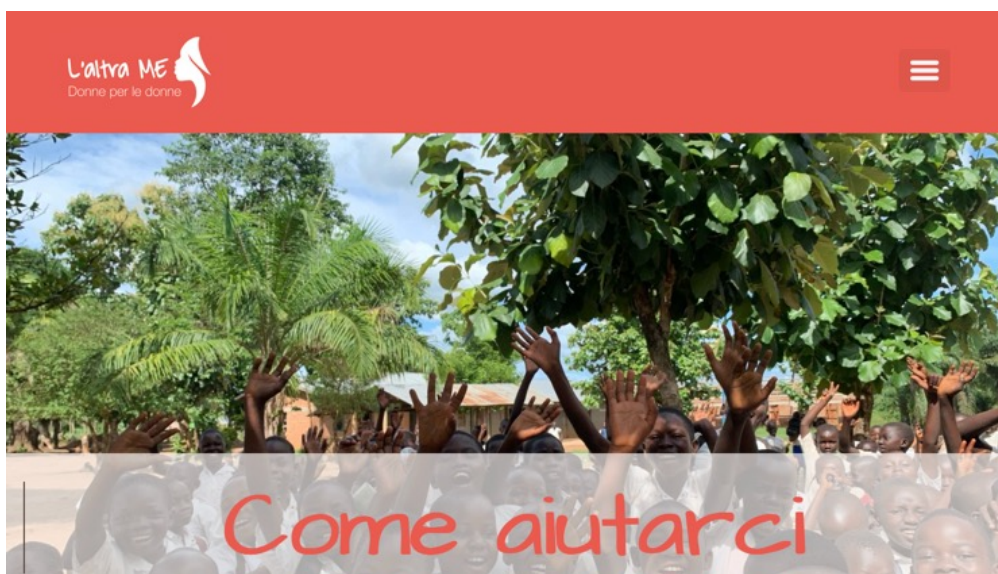
2.12 ONLUS L'ALTRA ME - DONNE PER LE DONNE : IL NUOVO SITO WEB

Nato nel gennaio 2016 come iniziativa di responsabilità sociale d'impresa promossa da Dermophysiologique, il progetto “L’Altra Me – Donne per le Donne” ha raggiunto un traguardo significativo nel 2023, evolvendosi in una Onlus indipendente. Presieduta da Loretta Pizio, l’associazione è ora in grado di ricevere donazioni e contribuzioni detraibili anche da enti terzi, ampliando così il proprio impatto sociale.

La missione de “L’Altra Me” è sostenere l’importanza della figura femminile, impegnandosi affinché le donne possano avere un ruolo attivo nella comunità e non siano considerate come “serve” dagli uomini o oggetto di scambio fra i clan. Attraverso iniziative mirate, l’associazione si propone di promuovere l’empowerment femminile e contrastare le discriminazioni di genere.

Nel 2024, sono state destinate ore di volontariato extra lavorativo per la realizzazione del sito web ufficiale dell’associazione, www.laltrame.org, e per l’attivazione dei canali di comunicazione social. Questi strumenti digitali sono stati progettati per aumentare la visibilità dell’associazione, favorire il fundraising e creare una rete di supporto più ampia.

Il sito web offre una panoramica completa delle attività dell’associazione, delle storie delle donne coinvolte e delle modalità per sostenere i progetti in corso. Attraverso la piattaforma, è possibile effettuare donazioni, iscriversi alla newsletter e rimanere aggiornati sugli eventi e le iniziative future.



2.13 INIZIATIVE EDUCATIONAL PER LE NUOVE GENERAZIONI

Il 30 Maggio 2024 presso Le Village - Milano Dermophysiologique ha avuto l'onore di premiare i migliori giovani changemaker del futuro al #ChangemakerCompetition 2024, l'evento conclusivo della #BCorpSchool di InVento Innovation Lab e di partecipare con un suo rappresentante alla Giuria della Competition.

L'evento, parte della settima edizione del progetto B Corp School ideato da InVento Lab, ha coinvolto ben 90 classi provenienti da 52 scuole diverse, con oltre 1800 studenti, 100 docenti e 60 mentor partecipanti. Il progetto, realizzato in partnership con il Ministero dell'Istruzione e del Merito e la rete delle benefit e B Corp italiane, mira a formare giovani "changemakers", promotori del cambiamento sostenibile. La Changemaker Competition 2024 è stata parte integrante del Festival dello Sviluppo Sostenibile 2024 e degli eventi della Impact Education Coalition, una coalizione multistakeholder volta ad accelerare il cambiamento tramite iniziative di educazione e attivismo con impatti positivi sugli ecosistemi e sulle comunità. Patrocinata dal Comune di Milano e da ASviS, e supportata da Fondazione Cariplo, questa edizione ha dimostrato come la collaborazione tra diverse entità possa generare significativi progressi nel campo della sostenibilità.



Dermophysiologique, in qualità di società Benefit certificata Bcorp è stata invitata al Master Beauty and Wellness dello IULM MILANO per una presentazione a Gennaio 2024 di valori Corporate legati alla fisiologicità, certificazione e sostenibilità dei prodotti. Più di 30 studenti del Master hanno ricevuto una formazione dedicata sul mondo Dermophysiologique e sull'importanza di una corretta gestione della skincare.

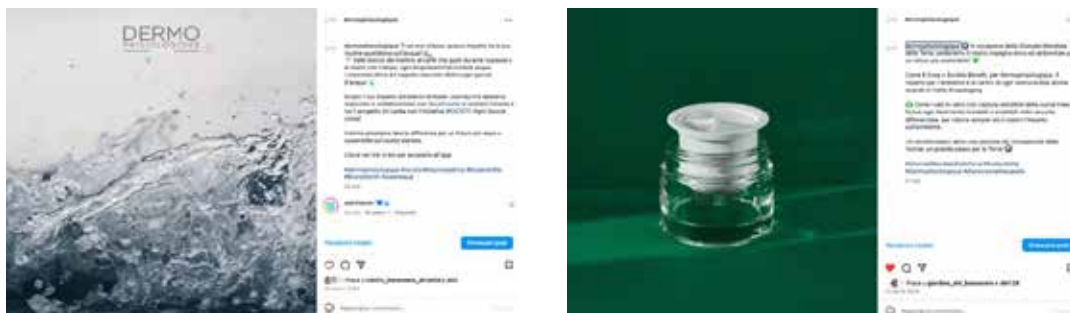
2.14 IMPEGNO ATTIVO NELLA COMMUNITY B CORP

Nel 2024, Dermophysiologique ha accolto con entusiasmo l'invito di **B Lab Italia** a partecipare attivamente alle campagne di comunicazione condivise, incentrate su temi di rilevanza sociale e ambientale promossi a livello nazionale e internazionale nel network delle B Corp.

L'azienda ha scelto di farsi portavoce di un messaggio chiaro e coerente: **la sostenibilità è una responsabilità condivisa, quotidiana e accessibile**, da esercitare ogni giorno – 365 giorni all'anno – all'interno di ogni Istituto di estetica, da ogni Persona.

Grazie alla partecipazione regolare alle **call mensili** organizzate da B Lab e alle numerose iniziative di interdipendenza, nel corso del 2024 sono stati ideati, realizzati e diffusi numerosi contenuti a tema B Corp:

- **Post e video tematici** pubblicati sui canali Instagram e Facebook in occasione delle Giornate Mondiali dell'Acqua e della Terra, con l'obiettivo di sensibilizzare l'audience su temi ambientali urgenti;
- **Campagne sponsorizzate** dedicate alla diffusione del modello B Corp e dei valori di business rigenerativo;
- **DEM (Direct Email Marketing)** inviate a Centri Estetici partner e Clienti finali, per promuovere pratiche consapevoli, rispettose della natura e sostenibili nei piccoli gesti quotidiani;
- **Collaborazioni strategiche** con altre Società Benefit certificate B Corp, tra cui Blue of a Kind, Wami e InventoLab, per dare concretezza al concetto di interdipendenza e stimolare nuove sinergie tra aziende a impatto positivo.



Sempre nel 2024, Dermophysiologique ha continuato a svolgere un ruolo attivo come **socio fondatore della B Beauty Coalition**, la prima rete globale di aziende B Corp del settore beauty, nata con l'obiettivo di **elevare gli standard di sostenibilità e responsabilità** del comparto cosmetico. All'interno della piattaforma online **B Beauty Navigator** sono state condivise buone pratiche, strumenti operativi e linee guida pensate per supportare le aziende del settore nella trasformazione verso modelli più inclusivi, equi e trasparenti.

Tra le pubblicazioni più rilevanti, è stata rilasciata la **DEI Pocket Guide**, una guida sintetica ma operativa che propone strategie e azioni concrete per promuovere la **Diversità, l'Equità e l'Inclusione (DEI)** all'interno delle organizzazioni. La guida è pensata per essere personalizzabile, così da adattarsi alla realtà e ai valori di ogni singola azienda.



Per maggiori informazioni: www.bcorpbeauty.org

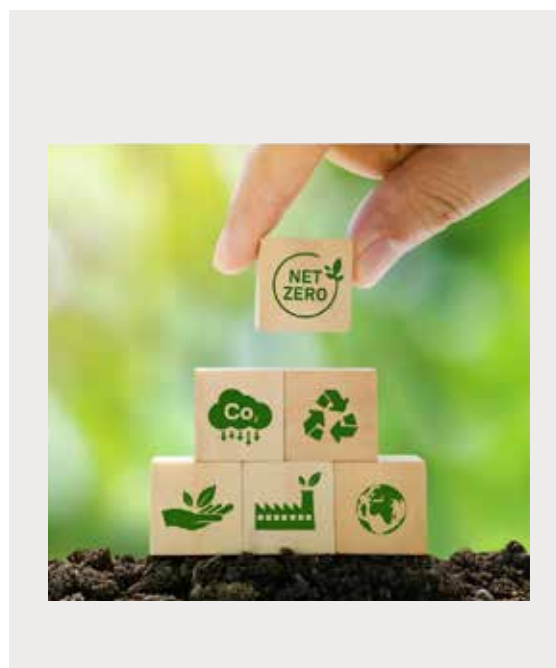
A conceptual image featuring a human hand at the bottom, palm up, holding a transparent glass sphere. Inside the sphere is a lush green tree with a thick trunk and a full canopy of leaves. The word "AMBIENTE" is written in a bold, dark, sans-serif font across the middle of the sphere. The background is a bright blue sky with soft, white clouds. Several small, clear bubbles are floating in the air around the sphere, adding to the ethereal and environmental theme.

AMBIENTE

3.1 IMPATTO AMBIENTALE POSITIVI DEI PRODOTTI

Ogni processo produttivo risponde a standard qualitativi sempre più rigidi a livello di **impatto ambientale**, in modo da garantire la piena funzionalità di principi attivi, eccipienti e veicolanti all'interno delle formulazioni, nel rispetto dell'ambiente, della pelle e della società. Dermophysiologique utilizza SOLO oli di origine vegetale per oltre il 99 % della loro composizione; Estratti titolati con glicerina naturale al 100% per preservare intatte tutte le loro proprietà emollienti e nutrienti.

Oli Essenziali estratti mediante spremitura a freddo delle bucce o per distillazione ad acqua o in corrente di vapore delle foglie, delle sommità fiorite e dei ramoscelli freschi o parzialmente essiccati; Dermophysiologique è attenta ai processi di estrazione delle materie prime che si svolgono nel rispetto dell'ambiente e secondo criteri di eco sostenibilità.



Nel corso del 2024, sono state perfezionate nuove linee di prodotti e formulazioni a basso impatto ambientale quali:

La nuova linea **Skin Perfection Booster**, attivi puri con certificato di provata efficacia,

- Il lancio della nuova linea di **Integratori alimentari In Skin di Dermophysiologique**, pensati per un benessere olistico che dall'interno coadiuva in modo naturale e fisiologico il benessere della pelle. La linea In Skin è stata lanciata nel 2024 con due integratori:

- In Skin Collagen 50>, in flaconi di vetro monouso
- In Skin Hyaluronic, in flacone di vetro con 30 compresse.



- In generale, nella produzione dei nuovi prodotti si è prestata particolare attenzione al **risparmio idrico, energetico e di Co2, grazie ad una catena di fornitura controllata e certificata nelle Politiche Ambientali e nel Water & Carbon Footprint.**

3.2 FORMULE BIODEGRADABILI

Nel 2024, l'impegno verso una sostenibilità formulativa si è concretizzato nella continua selezione di materie prime e ingredienti funzionali che garantiscono elevati standard di efficacia e tollerabilità dermatologica, riducendo al contempo l'impatto ambientale e sociale. In particolare, è stata consolidata l'esclusione di derivati petrolchimici, siliconi e microplastiche dalle formulazioni, privilegiando ingredienti di origine naturale, rinnovabile e ad alta biodegradabilità.

Tale approccio è stato ampiamente comunicato attraverso la campagna stampa dedicata al **Fluido Detergente IO**, prodotto simbolo dell'iniziativa "IO CI STO - Ogni Goccia Conta". La campagna ha evidenziato il conseguimento della **certificazione di biodegradabilità** per tutte le **formulazioni a risciacquo**, secondo i principali standard internazionali di riferimento:

- **OECD 301:** linee guida dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico per la valutazione della biodegradabilità aerobica pronta, secondo cui una sostanza si considera biodegradabile se almeno il 60% della degradazione è raggiunta entro 28 giorni;
- **ISO 10708:** norma che valuta la biodegradabilità in condizioni anaerobiche (ambiente senza ossigeno), utile per la previsione dell'impatto ambientale nei sistemi di trattamento delle acque reflue.



Il **Detergente IO** è formulato con **lipoaminoacidi di origine naturale**, dotati di efficacia detergente e azione dermocompatibile, che richiedono un consumo d'acqua significativamente inferiore rispetto ai tensioattivi convenzionali. Questa caratteristica ne rafforza il profilo ecocompatibile, in linea con un approccio responsabile alla gestione delle risorse idriche.

Parallelamente, il reparto Ricerca & Sviluppo ha proseguito il piano di **revisione delle formulazioni**, già applicato all'80% della gamma, con l'obiettivo di eliminare progressivamente ingredienti non conformi ai criteri di biodegradabilità e sicurezza ambientale.

Questo percorso è parte integrante della roadmap aziendale che prevede, entro il **2030**, l'obiettivo di **biodegradabilità totale** dell'intero portafoglio prodotti, che contribuisce in modo diretto all'**SDG 12** dell'Agenda ONU, promuovendo **modelli sostenibili di produzione e consumo**.

3.3 ISTRUZIONI DI SMALTIMENTO ON LINE

Nel contesto delle iniziative di **rebranding sostenibile**, nel corso del 2024 è proseguito l'impegno dell'azienda nell'integrare strumenti di **eco-comunicazione trasparente e normativa**. Oltre alla prosecuzione dell'inserimento delle istruzioni di **smaltimento obbligatorie** (ai sensi del D.Lgs. 116/2020) nella grafica dei packaging secondari, è stato ulteriormente implementato l'aggiornamento delle **schede prodotto presenti nello shop online aziendale**, includendo per ciascun articolo le corrette modalità di conferimento dei rifiuti. Questa azione mira a promuovere la **circularità del ciclo di vita dei prodotti** e a sensibilizzare l'utente finale verso comportamenti di consumo più consapevoli e sostenibili.

All'interno del sito, una **sezione dedicata "Insieme per il Pianeta"** accompagna il cliente nel percorso informativo. Il pulsante **"Come si smaltisce?"** attiva un banner interattivo che fornisce **istruzioni chiare e specifiche** di smaltimento per ciascun elemento del packaging – sia primario (contenitore, tappo, dispenser) che secondario (astucci, film protettivi, leaflet) – nel rispetto delle linee guida di etichettatura ambientale e in conformità con le normative europee e italiane sulla gestione dei rifiuti.

Insieme per il Pianeta!

L'attenzione al rispetto nei confronti dell'ambiente passa anche dalla scelta del packaging di tutti i prodotti Dermophysiologie. I packaging primari (flaconi, vasi, tubi...) sono realizzati con materiali facilmente riciclabili, mentre gli imballi sono tutti in carta FSC completamente riciclata e con tecniche di stampa ecosostenibile.

Le istruzioni di seguito ti aiutano ad identificare il materiale di pack e imballi e a svolgere correttamente la raccolta differenziata.

COME SI SMALTISCE?

Questa modalità di comunicazione si inserisce in un più ampio progetto di **educazione ambientale e customer engagement** digitale, con l'obiettivo di ridurre l'impatto dei rifiuti da imballaggio e favorire la transizione verso un'economia sempre più circolare.



3.4 PACKAGING E STRUMENTI DI COMUNICAZIONE ECO-SOSTENIBILI

E' stata portata avanti una ricerca costante per la riduzione della plastica nei pack primari (uso di PE rigenerato o proveniente da fonti rinnovabili o realizzato con materiali facilmente riciclabili quali vetro o alluminio o di altri pack facilmente riciclabili quali vetro o alluminio).

Nel 2024 questa ricerca si è concretizzata nel lancio a Marzo 2024 in due importanti lanci:

SKIN PERFECTION BOOSTER:

una linea i cui **packaging primari sono 100% vetro**, in modo da agevolare il corretto smaltimento dei prodotti, la loro rigenerazione e ridurre l'impatto ambientale.

Per dare visibilità e sensibilizzare l'importanza di un corretto utilizzo e smaltimento dei prodotti, sono stati previsti differenti strumenti di comunicazione, tra cui Post Social, Comunicato Stampa di lancio e campagna informativa BtoB e BtoC con newsletter.



Per il lancio dei nuovi Sieri Booster è stato organizzato:

- materiale POP realizzato in carta FSC
- Kit digital per favorire l'uso di strumento digitali e on line e diminuire l'utilizzo di strumenti cartacei per la promozione BtoC del prodotto.
- Un seeding press a Talent/Influencer con l'obiettivo di aumentare la visibilità e la sensibilizzazione verso la scelta di prodotti fisiologici, sostenibili e certificati.
- Una campagna ADV di n. 3 pagine pubblicitarie sulle testate femminili più a target.



INTEGRATORI ALIMENTARI IN SKIN, la linea **IN SKIN**, composta da In Skin Collagen 50> (in flaconi di vetro monouso) e In Skin Hyaluronic (in flacone di vetro contenente 30 compresse), nasce per rispondere in modo mirato ai bisogni di benessere e bellezza interiore, in particolare delle donne over 50. Ma la nostra attenzione non si ferma al contenuto: anche il **contenitore diventa messaggio**.

Abbiamo scelto materiali che rispettano l'ambiente e promuovono un ciclo virtuoso:

- **Packaging primari in vetro 100%:** un materiale sicuro, completamente riciclabile all'infinito e percepito come nobile e durevole. La scelta del vetro sottolinea anche la purezza e il valore del prodotto contenuto.
- **Packaging secondari in carta 100% FSC:** provenienti da foreste gestite responsabilmente e da fonti controllate, dimostrano un impegno concreto verso la tutela delle risorse naturali.
- **Espositori da banco realizzati anch'essi in carta FSC**, per garantire coerenza ambientale in tutti i punti di contatto con il cliente.

Queste scelte non sono solo tecniche, ma simboliche: vogliamo che il nostro packaging trasmetta il valore di una **bellezza consapevole**, che parte da dentro e si estende a ciò che ci circonda.

La campagna di comunicazione a supporto della linea IN SKIN è pensata per generare **valore informativo sociale**, oltre che commerciale, con particolare attenzione alle esigenze del target 50+:

- **Folder “Programma Menopausa”:** a supporto di In Skin Collagen 50>, è un vero strumento educativo. Mette in evidenza l'importanza di uno stile di vita equilibrato, in cui alimentazione, idratazione, attività fisica, sonno e gestione dello stress si integrano con l'utilizzo degli integratori, favorendo una visione olistica del benessere femminile.
- **Audioclip sui canali YouTube e Spotify:** contenuti accessibili, empatici e facilmente fruibili, pensati per accompagnare le persone nei momenti quotidiani, stimolando riflessioni e nuove abitudini salutari.
- **Kit digitali** per promuovere l'uso responsabile dei materiali di comunicazione, riducendo la produzione di strumenti cartacei in favore di soluzioni online. Una scelta sostenibile e al passo con i cambiamenti nelle abitudini di consumo dei media.
- **ADV su testate femminili di settore:** uno strumento per dare visibilità alla linea, ma anche per diffondere il messaggio della “bellezza che viene da dentro” in contesti editoriali autorevoli e già in sintonia con i temi del benessere e dell'età consapevole.



3.5 EVOLUZIONE SOSTENIBILE DEL PACKAGING: CARTOTECNICA E PLASTIC FREE

Nel 2024, Dermophysiologique ha proseguito e rafforzato il proprio impegno nella ridefinizione del **packaging secondario** attraverso uno **studio cartotecnico avanzato**, con l'obiettivo strategico di **eliminare completamente l'uso della plastica** nei pack secondari dei prodotti a marchio Dermophysiologique e Ontherapy®.

Questa evoluzione è il risultato di un processo di ricerca e sviluppo mirato, che ha coinvolto partner altamente qualificati nel settore della cartotecnica sostenibile per lo sviluppo di:

- **Fustelle con chiusura antieffrazione 0% plastica**, progettate per garantire la sicurezza del prodotto senza ricorrere all'uso di film plastici termoretraibili;
- Utilizzo esclusivo di **carta FSC interamente riciclata**, a tutela delle risorse forestali e della biodiversità;
- Introduzione di **patelle di sicurezza aggiuntive**, pensate per migliorare la protezione del packaging primario da polvere e agenti esterni, mantenendo l'integrità del prodotto durante il trasporto e l'esposizione.

Per alcuni prodotti della linea **Professionale e Autocura**, nel 2024 si è optato per soluzioni di **etichettatura ecologica**, utilizzando carta certificata ECOCERT e affidandosi a una **azienda partner certificata B Corp**. La stampa e l'applicazione delle etichette avvengono attraverso processi a **basso impatto ambientale**, con tracciabilità totale delle fasi produttive e rispetto rigoroso dei criteri di economia circolare.



CERTIFICAZIONI



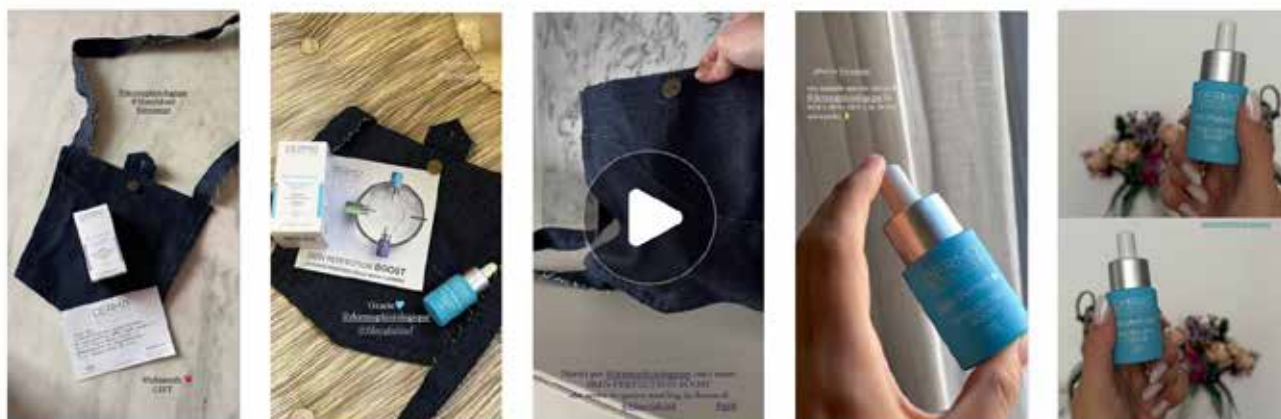
3.6 PARTNERSHIP SOSTENIBILI PER UN ECOSISTEMA RIGENERATIVO

Nel corso del 2024 si sono ulteriormente rafforzati i rapporti di interdipendenza tra Società Benefit certificate BCorp come noi. Viviamo in un sistema economico profondamente interconnesso dove ancora molte imprese, purtroppo, stanno ignorando la promessa di creare un impatto positivo sull'ambiente e sulla società. Il nostro comune obiettivo come Società Benefit è di lavorare insieme per innescare un cambiamento da un paradigma estrattivo ad uno rigenerativo, innescando la trasformazione- ormai non più rimandabile - verso modelli di business più sostenibili ed etici.

In occasione della **Milano Fashion Week, tenutasi dal 17 al 23 settembre 2024**, Dermophysiologique ha collaborato con **Blue of a Kind**, brand milanese noto per la produzione di capi in denim upcycled. La filosofia di Blue of a Kind si basa sull'utilizzo esclusivo di capi preesistenti e tessuti riciclati, mantenendo l'eredità dei materiali e conferendo unicità a ogni pezzo. La collaborazione ha portato alla creazione di una esclusiva borsa a tracolla in **jeans 100% riciclato**, brandizzata Blue of a Kind, pensata per contenere i nuovi sieri Booster di Dermophysiologique. Questo accessorio rappresenta l'incontro tra la sartorialità italiana e l'innovazione sostenibile nel settore cosmetico.



L'evento di presentazione si è svolto il 17 settembre 2024 presso lo store di Blue of a Kind a Milano, attirando un pubblico numeroso e generando un'ampia copertura sui social media. Successivamente, è stata avviata una campagna di seeding coinvolgendo talent e influencer, amplificando ulteriormente la visibilità dell'iniziativa. Questa collaborazione testimonia l'impegno di Dermophysiologique nel promuovere sinergie tra realtà che condividono valori comuni, contribuendo a diffondere una cultura della sostenibilità e dell'innovazione responsabile.



A full-page photograph of a woman with blonde hair tied back, wearing a dark navy blue business suit over a white collared shirt. She is smiling and looking towards the camera. She is standing on a modern staircase with a curved metal railing, which she is holding with her right hand. In her left arm, she is carrying a silver laptop. The background is a blurred, modern architectural setting with glass and metal elements. A semi-transparent circular graphic is centered over the image, containing the word "LAVORATORI" in a bold, dark, sans-serif font.

LAVORATORI

4.1 BENEFIT PER I DIPENDENTI

Nel corso del 2024, Dermophysiologique ha proseguito nel promuovere una cultura aziendale attenta al benessere e alla qualità della vita dei propri collaboratori. La recente ristrutturazione degli ambienti di lavoro ha introdotto spazi sostenibili, ergonomici e alimentati da energia fotovoltaica, che favoriscono una maggiore produttività e comfort.

A questa attenzione verso l'ambiente lavorativo si sono affiancati numerosi benefit destinati ai dipendenti, volti a migliorare il benessere psico-fisico e a rafforzare il senso di appartenenza alla comunità aziendale. Tra questi:

- Ticket buoni pasto per una maggiore flessibilità nella gestione dei pasti;
- Buoni carburante, a sostegno della mobilità quotidiana;
- Bonus premianti legati agli obiettivi raggiunti;
- Visite mediche gratuite (in particolare screening senologici), per una promozione concreta della prevenzione sanitaria;
- Accesso a una cabina estetica aziendale fruibile anche fuori dall'orario di lavoro, per favorire il benessere personale;
- Area palestra attrezzata, con corsi gratuiti a disposizione di tutti i dipendenti.

4.2 RIDUZIONE DELLE EMISSIONI CO2 DA VIAGGI E PENDOLARISMO

Anche nel 2024, l'azienda ha posto al centro delle proprie azioni la sostenibilità ambientale, con particolare attenzione alla mobilità e all'ottimizzazione degli spostamenti, riducendo significativamente l'impronta carbonica associata ai viaggi di lavoro e al pendolarismo. Tra le principali azioni intraprese:

- Acquisto di auto elettriche e ibride per tutti i Manager, riducendo le emissioni nei tragitti aziendali;
- Razionalizzazione degli incontri commerciali in presenza, con l'adozione di modalità ibride: oltre l'85% degli incontri si è svolto online;
- Digitalizzazione dei colloqui di selezione e delle sessioni formative, riducendo la necessità di trasferte;
- Coinvolgimento attivo di tutti i dipendenti nel programma di transizione digitale, con l'obiettivo di ridurre la produzione di documentazione cartacea, il consumo di carburante e i costi di trasferta.



4.3 PROGRAMMI DI FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA: ON LINE E CERTIFICATA

Dermophysiologique ha rafforzato ulteriormente il proprio impegno nella formazione professionale. Nel 2024, Dermophysiologique ha ulteriormente consolidato il proprio impegno nella **formazione professionale di alto livello**, rendendola sempre più accessibile, qualificata e integrata con le esigenze evolutive del settore estetico e della dermocosmesi.



Il piano formativo annuale è stato progettato per offrire **percorsi strutturati, flessibili e digitalizzati**, capaci di rispondere in modo puntuale alle esigenze di aggiornamento delle estetiste professioniste, dei partner commerciali e della rete vendita. La digitalizzazione ha rappresentato un asset strategico: oltre **l'85% delle attività formative aziendali** è stato erogato anche online, attraverso l'utilizzo di piattaforme all'avanguardia quali **Zoom, GoToMeeting, GoToWebinar, Vimeo e YouTube**, garantendo continuità, interazione e capillarità nella trasmissione dei contenuti.

Questa scelta ha prodotto **benefici significativi in termini di sostenibilità**, con la riduzione di emissioni legate agli spostamenti e un abbattimento dei costi logistici, confermando la coerenza tra formazione e responsabilità ambientale.



YouTube

TOTALE ORE DI FORMAZIONE EROGATE: 94 ore

TOTALE ESTETISTE FORMATE: 493

- **3 appuntamenti online**
- **1 Special Event in presenza**
- **7 giornate itineranti**

FORMAZIONE DEDICATA ALLA FORZA VENDITA: 40 ore di formazione

- 2 sessioni in presenza
- 4 appuntamenti online
- 1 evento speciale in presenza + formazione pre-evento
- 1 sessione online



Dermophysiologique, attraverso la propria **Scuola SEO - Alta Formazione Estetica**, ha erogato nel 2024 un totale di:

- **52 ore online**
- **14 ore in presenza**

La Scuola ha proseguito nell'erogazione dei **Corsi Certificati ACS**, rilasciati da un organismo di certificazione a controllo pubblico accreditato da **ACCREDIA**, l'unico ente riconosciuto dal Governo italiano e vigilato dal **Ministero delle Imprese e del Made in Italy**.

Tra i risultati principali del 2024:

- **Marzo:** mantenimento della certificazione per 35 estetiste qualificate in dermocosmesi
- **Aprile:** 14 estetiste diplomate al termine del corso
- **Maggio:** evento formativo sulla **Cronobiologia cutanea** (formula ibrida - 22 partecipanti)
- **Corsi pratici in presenza** (Milano, Abano, Foggia) con oltre **70 partecipanti**

Dal 2022, Dermophysiologique propone il primo corso **certificato in Estetista Esperta in Dermocosmesi Professionale**, erogato per l'**86% in modalità online**. Questo percorso formativo rappresenta un **punto di riferimento per la professionalizzazione dell'Estetista moderna**, rendendola una figura capace di interfacciarsi con il mondo medico e operare con competenza in contesti avanzati come: **Spa, Medical Spa E Farmacie con cabina estetica**. L'obiettivo è quello di formare **professioniste altamente qualificate**, dotate di una solida base scientifica e tecnico-pratica, allineata ai più alti standard del settore estetico e della cosmetologia funzionale.





CLIENTI

5.1 GESTIONE DELLA SICUREZZA

Dermophysiologique adotta un approccio rigoroso e sistemico alla sicurezza e qualità del prodotto confezionato, in linea con gli standard più elevati dell'industria cosmetica e farmaceutica.

A tal fine, è stato implementato un **protocollo strutturato di controllo qualità**, integrato all'interno del modulo "Specifiche di Approvvigionamento", che prevede una **procedura formale per la gestione delle non conformità**. Ogni prodotto viene sottoposto a una serie di controlli articolati, che comprendono:

- **Controllo visivo** per la corretta assegnazione del numero di lotto di produzione, fondamentale per la tracciabilità;
 - **Controllo quantitativo a campione**, tramite pesatura con bilance certificate, per verificare che il contenuto rientri nelle tolleranze previste;
 - **Controllo visivo del colore e della qualità della serigrafia**, attraverso confronto diretto con un campione standard di riferimento;
 - **Test sensoriali** completi: texture, colore, odore e applicazione, per garantire una coerenza estetico-funzionale e un'esperienza d'uso qualitativamente elevata.
- Questo sistema contribuisce a garantire la massima affidabilità, trasparenza e sicurezza del prodotto, in linea con l'impegno etico dell'azienda verso consumatori e partner.



5.2 TEST DI PROVATA EFFICACIA E BENEFICI PER LA SALUTE

Dermophysiologique fonda il proprio approccio formulativo su una cosmetologia funzionale, in grado di generare benefici concreti e misurabili per la salute della pelle. A conferma di ciò, oltre il 40% dei prodotti di autocura domiciliare è sottoposto a test di provata efficacia clinica, con risultati documentati e certificati.

Per ogni prima produzione, vengono effettuati i test di sicurezza previsti dalla normativa europea, tra cui:

PATCH TEST: per la valutazione del potenziale irritante del prodotto su pelle sana;

CHALLENGE TEST: per l'analisi dell'efficacia del sistema conservante, a tutela della stabilità microbiologica del prodotto.

Questi test sono condotti nella formulazione originale presso laboratori esterni certificati, con firma e tracciabilità del laboratorio esecutore, a garanzia della trasparenza e validità scientifica.

A ciò si aggiungono test in vitro e in vivo finalizzati a dimostrare l'efficacia funzionale dei prodotti:

- **I test in vitro** analizzano le proprietà funzionali specifiche della formulazione (es. azione antiossidante, lenitiva, anti-age).
- **I test clinici in vivo** vengono condotti da dermatologi su campioni rappresentativi della popolazione target, attraverso valutazioni prima e dopo l'uso.



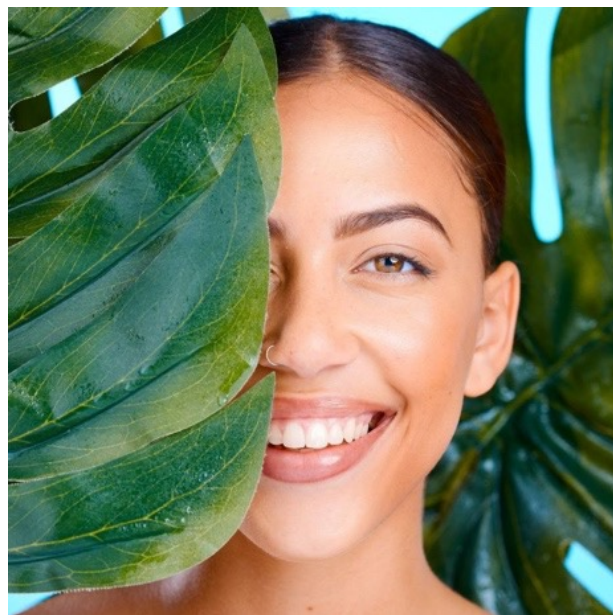
Nel 2024, il 100% delle nuove formulazioni della Linea Skin Perfection Booster è stato sottoposto a test di efficacia. Le valutazioni hanno dimostrato risultati significativi nel miglioramento di specifici inestetismi cutanei legati all'invecchiamento, rafforzando il posizionamento scientifico della linea. Questo approccio trasparente e responsabile alla validazione dei benefici è pienamente coerente con l'impegno dell'azienda verso la salute, la sicurezza e il rispetto del consumatore.

Strategia IN & OUT: Il know-how Dermophysiologique è applicato nella creazione di soluzioni innovative mirate al benessere, con un percorso che parte dall'interno (IN) e si affianca ad una skincare routine, garantendo risultati ottimali sul corpo e sulla pelle (OUT), rendendo così la cura di sé un protocollo quotidiano fondamentale per il proprio benessere.

Inskin è la linea di integratori alimentari pensata per rispondere alle esigenze di benessere e bellezza della pelle e dei suoi annessi. Grazie all'innovazione scientifica e all'accurata selezione di ingredienti attivi, In skin offre soluzioni mirate per rigenerare l'organismo dall'interno, favorendo risultati visibili. I prodotti della linea In skin: Collagen50> e Hyaluronic vengono abbinati ai prodotti topici, massimizzando i risultati. Il benessere diventa così un'esperienza a 360° che abbina un'azione interna ad un'azione locale sulla pelle, là dove l'inestetismo fa la sua comparsa.

Crema Osmotica: La Divisione Ricerca e Sviluppo ha lavorato per incrementare i prodotti della linea Osmoderm, a base di ingredienti provenienti dall'ambiente marino. Lo scopo è di prevedere una selezione di prodotti a base di ingredienti attivi già presenti in natura in termini di funzionalità e performance, ponendo attenzione alla **sostenibilità ambientale** e alla massima tollerabilità nei confronti dell'utilizzatore finale. Nella crema osmotica il cuore del prodotto è rappresentato da un mix di Sale marino e Acqua di mare, di provenienza atlantica, certificati per metodologie di estrazione per **minimizzare l'impatto ambientale**.

L'azienda ha quindi scelto di selezionare fornitori Europei chiudendo i canali di fornitura con il Medio-Oriente (con impatto diretto sullo sfruttamento eccessivo e sui livelli di inquinamento del Mar Morto). Il sale marino contenuto nel prodotto, esercita un'azione osmotica a livello cutaneo, favorendo l'eliminazione delle tossine accumulate.



5.3 TRASFORMAZIONE DIGITALE E COMUNICAZIONE SOSTENIBILE

Nel percorso di transizione verso una **cosmesi sempre più digitale, connessa e sostenibile**, Dermophysiologique nel 2024 ha intensificato le attività di supporto ai Centri Estetici Partner attraverso strumenti di **digital marketing evoluti**, capaci di affiancare – e progressivamente sostituire – i tradizionali materiali POP cartacei. Questa strategia ha portato a un **significativo abbattimento dell'impatto ambientale**, sia in termini di riduzione dell'uso di carta stampata, sia in termini di **emissioni di CO₂ evitate** grazie al minore ricorso alla logistica di spedizione dei materiali informativi.

L'Area Riservata del sito www.dermophysiologique.it dedicata ai Centri Estetici è stata ulteriormente arricchita di nuovi contenuti audio, video e fotografici, nei formati necessari a migliorare la usability sui canali Social e di Comunicazione offline dei Clienti. . Attraverso un nuovo percorso di accesso più intuitivo, i Centri Estetici hanno ora a disposizione un ambiente digitale completo e aggiornato, dove possono:

- Consultare e scaricare in autonomia i **Volumi Prodotto e i Manuali Trattamento Professionale**;
- Accedere agli **estratti dei percorsi formativi**;
- Utilizzare **materiali promozionali** (immagini, video, locandine) in formato digitale, completamente personalizzabili e pronti per l'uso.

Questo ambiente si configura come un vero e proprio **hub digitale per la formazione e la comunicazione**, progettato per sostenere l'evoluzione professionale e imprenditoriale dei Partner.

Nel 2024 è stato ulteriormente arricchiti i **Social Media Kit** messi a disposizione dei Centri Estetici nell'Area Riservata, per **favorire l'adozione della comunicazione digitale** e migliorare la presenza online delle realtà partner. I Kit comprendono una selezione di **post e stories personalizzabili**, ottimizzati per i principali social network (Instagram e Facebook), con contenuti dedicati alla **promozione di prodotti e trattamenti per il benessere e la cura di sé**.



**OBIETTIVI
2025**

Nel 2025, Dermophysiologique si impegna a consolidare e ampliare il proprio impatto positivo, guidata dalla visione di un futuro sostenibile e inclusivo. Attraverso la collaborazione con tutti i propri stakeholders, attuali e nuovi partner distributivi, fornitori e clienti, l'azienda intende rafforzare il proprio posizionamento, in un processo di miglioramento continuo, promuovendo iniziative che valorizzino la comunità e tutelino l'ambiente.



BENESSERE DELLE PERSONE

L'azienda continuerà a sviluppare progetti dedicati all'estetica oncologica, sia online che on-site, ampliando il sostegno sociale e la divulgazione delle innovazioni scientifiche per il benessere durante e dopo le terapie oncologiche. Questo impegno sarà rafforzato attraverso il potenziamento dell'informazione medica nel canale farmaceutico, contribuendo agli SDGs 3 (Salute e benessere) e 10 (Ridurre le disuguaglianze).

PRODOTTI... PLASTIC FREE!

Dermophysiologique proseguirà nella ricerca di soluzioni eco-sostenibili, focalizzandosi su:

- > Riduzione della plastica nei packaging primari, privilegiando materiali riciclati o facilmente riciclabili come vetro e alluminio.

- > Utilizzo di packaging secondari certificati ECOCERT, completamente plastic free.

- > Aumento delle Certificazioni Green sui prodotti finiti.

Queste iniziative supportano gli SDGs 12 (Consumo e produzione responsabili) e 13 (Lotta contro il cambiamento climatico).

FORMAZIONE PLANET FRIENDLY

L'azienda continuerà a digitalizzare i corsi di formazione e aggiornamento tramite webinar, utilizzando piattaforme interattive che facilitano la partecipazione di agenti e clienti, sia in Italia che all'estero. Questa modalità riduce le emissioni di CO₂ legate agli spostamenti, contribuendo agli SDGs 4 (Istruzione di qualità) e 13.

GOVERNANCE

Dermophysiologique manterrà e potenzierà i benefici per i lavoratori, promuovendo il loro benessere e la conciliazione tra vita privata e professionale. L'ottimizzazione dei processi gestionali proseguirà in sinergia con il partner Montefarmaco, attraverso la condivisione di risorse e sistemi operativi nelle aree gestionale, amministrativa e logistica, in linea con gli SDGs 8 (Lavoro dignitoso e crescita economica) e 9 (Industria, innovazione e infrastrutture).

GIVING BACK

Nel 2025, l'azienda attiverà iniziative di team building e volontariato a tema corporate, coinvolgendo dipendenti e stakeholder per sensibilizzarli sull'impatto sociale e ambientale del business. Queste attività mirano a rafforzare il legame con la comunità e a promuovere una cultura aziendale responsabile, contribuendo agli SDGs 11 (Città e comunità sostenibili) e 17 (Partnership per gli obiettivi).

DERMO PHYSIOLOGIQUE

DIAMO VOCE ALLA TUA PELLE

Dermophysiologique srl Società Benefit
Via IV Novembre 92 20021 Bollate (MI), ITALY
www.dermophysiologique.it



info@dermophysiologique.it
02.96459006