



d-inside

Informations professionnelles et spécialisées
de l'Association suisse des droguistes

Juin 2011



Des comprimés pour mieux carburer

biopartner Ihr Partner für Naturkosmetik

Die Auswahl in der Naturkosmetik ist gross und steigt stetig, umso wichtiger ist für Sie einen Partner an Ihrer Seite zu wissen, der eine Vorauswahl an etablierten und aufstrebenden Marken getroffen hat.

Wir wählen unsere Marken sorgfältig aus! Wir nehmen nur zertifizierte Naturkosmetik ins Sortiment und Sie können sich darauf verlassen, dass zusätzlich die Schweizer -Richtlinien betreffend Deklaration und Inhaltsstoffe eingehalten werden.

Unsere Marken konkurrenzieren sich nicht und erreichen alle Zielgruppen und Preissegmente. Sie haben die Wahl zwischen beratungsintensiven, selbstbedienungsfähigen und exklusiven oder breit distribuierten Marken.

Naturkosmetik in der Drogerie

Pflanzliche Tinkturen, Spagyrik und viele weitere alternative Heilmittel haben einen hohen Stellenwert in den Drogerien. Das Wissen um Heilpflanzen und Ihre Wirkungen schafft den Drogerien bei der Beratung von Naturkosmetik einen immensen Vorteil und ermöglicht Ihren Mitarbeitenden eine optimale Überleitung zur Gesichts- und Körperpflege. Wir sind überzeugt, dass der Fachhandel und insbesondere die Drogerien durch die Nähe zum Kunden und die hervorragenden Kompetenzen in der Naturheilkunde, optimale Voraussetzungen für den weiteren Durchbruch in der Naturkosmetik bieten.

Unser Aussendienst-Team, selbst gelernte Drogistinnen, beraten Sie gerne und gestalten zusammen mit Ihnen individuell Ihr Naturkosmetiksortiment.

Ausbildung ist Zentral

Die gute Ausbildung Ihrer Mitarbeitenden ist Ihr Kapital und sichert Ihnen die Zukunft. Weil wir das wissen, sind all unsere markenspezifischen Seminare für unsere Kunden kostenlos. Über uns können Sie aber auch sich und Ihre Mitarbeitenden zu Naturkosmetik-FachberaterIn ausbilden oder in einem Tag die wichtigsten Grundlagen kennen lernen.

Unterstützung und Konditionen

Wir statten Sie mit allem aus, was Sie für eine erfolgreiche Einführung und Weiterentwicklung einer Marke in Ihrem Geschäft benötigen. Zusammen mit Ihrem Aussendienst vereinbaren Sie Promotionen und verwöhnen Ihre Kunden zum Beispiel mit einer Gesichtsbehandlung.

Sie können bei uns ab CHF 250 portofrei bestellen und die Auslieferung erfolgt innert 48 Stunden. Lebensmittel in Bioqualität und ökologische Non-food Produkte können Sie ebenfalls direkt bei uns, zu attraktiven Konditionen bestellen.

Die Nähe zum Hersteller

Verpassen Sie keinesfalls die **Naturkosmetik biopartnerstage 2011!** **Samstag, 28. Mai 2011, 15.00 -21.00 und Sonntag, 29. Mai 2011, 10.00 -17.00.** Überzeugen Sie sich hautnah von unseren Marken und den Philosophien und stellen Sie den Herstellern Ihre Fragen.



Wir freuen uns auf Sie!

Roger Bachmann
Leiter Naturkosmetik und Nonfood
www.biopartner.ch

Dr.Hauschka
Kosmetik



Les brèves

4 L'actualité de la branche

Branche

7 Pour bien conclure la formation
20 Remous autour des remèdes phytothérapeutiques

Zoom sur

10 Des minéraux comme carburant

Interview

16 Jürg Stahl, conseiller national UDC du canton de Zurich

Connaissances

22 Le rythme du corps
28 Proposer des solutions
32 Cellulite - comment s'en débarrasser?

Rubriques

19 Sondage en ligne
27 Conseils médias
36 Marché de l'emploi
39 A venir dans la Tribune du droguiste



Les sels minéraux n'aident pas seulement les randonneurs épuisés et les marathoniens courbaturés à améliorer leurs performances. Explication page 10.



La bleue ou la rouge?

Préférez-vous la pilule bleue ou la rouge? Si vous choisissez la bleue, vous oublierez tout. Mais si vous optez pour la rouge, vous serez obligé de regarder la réalité en face. En tant que droguiste, ce scénario du film «Matrix» ne devrait par vous effaroucher – puisque vous êtes spécialiste des pilules. Quant aux clients, ils auraient parfois besoin d'une pilule rouge. Pas envie de faire du sport? Des sels Schüssler et ça repart! Des sautes d'humeur, des maux de tête, du stress – il existe certainement une plante contre tous ces maux. Et des produits amincissants quand les habits deviennent trop justes. Comprenez-moi bien: je n'ai rien contre de telles cures. Pourquoi ne pas en profiter, pourquoi souffrir volontairement? Mais nous avons tendance à trop nous simplifier la vie. Car il n'existe hélas pas de produit miracle qui donne un regain d'énergie, une taille de guêpe et une vie de rêve. On n'arrive à rien sans un minimum de volonté. Et une chose est sûre: en tant que cliente, j'apprécie les conseils francs et honnêtes.

F. Linder

Franziska Linder



«atout santé»: protection solaire

Les collaborateurs des entreprises qui participent à l'action «atout santé» ont tous les atouts en main pour profiter de l'été sans craindre les effets néfastes des rayons UV et de la chaleur.

Le conseil de santé concernant la protection solaire se trouve aussi désormais en ligne sur www.drogoserver.ch (dossier «atout_sante»). Important: outre de précieux conseils, cette nouvelle brochure d'«atout santé» contient aussi un bon pour un lait après-soleil lavera en format de voyage. Un bon valable dans toutes les drogueries!

Les antidépresseurs stimulent la formation de cellules dans le cerveau

De premiers indices sérieux indiquent que les antidépresseurs favorisent la formation de nouvelles cellules dans le cerveau, ce qui pourrait ouvrir de nouvelles voies plus efficaces dans le traitement de la dépression. L'hippocampe est une des deux régions cérébrales connues pour fabriquer des neurones durant toute la vie. Mais cette neurogenèse est suspendue chez les personnes dépressives. Actuellement, on ne sait pas encore si cette interruption de la création de nouvelles cellules neuronales est la cause ou le symptôme de la maladie. En revanche, des scientifiques du King's College de Londres ont découvert comment les antidépresseurs stimulent la formation de nouvelles cellules dans le cerveau et même dans l'hippocampe. *cdp*

Les Suisses vivent longtemps, sont travailleurs et serviables

Les Suisses vivent et travaillent longtemps. Selon une étude comparative de l'OCDE, le revenu, l'emploi et la qualité de l'environnement sont élevés en Suisse et la corruption faible. La population fait confiance à ses institutions. Concernant l'espérance de vie, la Suisse, avec une moyenne de 82,2 ans, pointe en deuxième position derrière le Japon (82,7 ans). Il faut dire que les Suisses dépensent aussi 10,7 % de leur produit intérieur brut pour la santé. *swissinfo.ch*

Jouer en ligne la nuit nuit à la santé psychique

Une étude de l'Université de Bâle vient de mettre en évidence que l'heure à laquelle on joue à l'ordinateur est plus importante pour la santé psychique que le temps consacré à cette activité. Les chercheurs ont pu prouver que les personnes qui jouent régulièrement en ligne entre 22 heures et 6 heures du matin présentent des risques accrus de symptômes dépressifs – et cela indépendamment du nombre d'heures hebdomadaires consacrées à cette activité. Les résultats de cette étude ont été publiés en ligne dans le magazine spécialisé «Personality and Individual Differences». *unibas.ch*

Le biberon à prolongation favorise le surpoids

Des chercheurs américains spécialisés dans les problèmes d'adiposité mettent en garde les parents: s'ils tardent à sevrer leurs enfants du biberon, ils augmentent leurs risques de souffrir un jour de surpoids. Ils ont étudié des enfants de 24 mois dont 22 % étaient encore principalement alimentés au biberon ou s'endormaient régulièrement avec le soir. Lorsqu'ils ont réexaminé ces enfants à l'âge de cinq ans et demi, ils ont constaté d'importantes différences de poids. Ainsi, les enfants qui avaient été longtemps nourris au biberon étaient 30 % de plus à souffrir d'adiposité que ceux qui avaient été sevrés rapidement. *cdp*

Bayer mise sur de nouveaux produits

Le géant allemand de la chimie-pharmacie Bayer prévoit de faire des investissements de plusieurs milliards d'euro ces prochaines années. Jusqu'en 2013, le groupe de Leverkusen entend en effet investir près de 15 milliards d'euro. Deux tiers de cette somme seront consacrés à la recherche et au développement, le tiers restant aux biens matériels et immobiliers.

Athérosclérose: stopper l'inflammation

Des chercheurs de Munich ont découvert un mécanisme moléculaire capable de bloquer spécifiquement l'inflammation dangereuse des parois des vaisseaux sanguins. Cet arrêt diminuerait considérablement les effets de l'athérosclérose – du moins lors des essais effectués sur des animaux. *deutsche-apotheker-zeitung.de*

Des pommes de terre pour les enfants



Des chercheurs de l'Université de Washington ont constaté que les enfants qui mangent des pommes de terre consomment plus de légumes que les autres. Explication: une pomme de terre dans l'assiette d'un enfant ne remplace pas un autre légume mais augmente sa consommation globale de légumes. *cdp*

Des décisions plus pertinentes

Les personnes dépressives ont une pensée plus analytique et prennent de meilleures décisions que celles qui sont en bonne santé. C'est ce que des chercheurs de l'Université de Bâle, associés à des collègues allemands et américains, viennent de mettre en évidence dans le cadre d'une étude clinique sur des patients dépressifs. Ces effets positifs de la dépression contredisent clairement l'idée courante que la maladie serait liée à une dégradation des facultés de pensée abstraite. *unibas.ch*

Hausse des chiffres d'affaires en termes réels en mars

Ajustés des variations saisonnières, les chiffres d'affaires du commerce de détail ont augmenté de 0,3 % en termes réels en mars 2011 par rapport à février 2011 (+1,2 % en termes nominaux). Non ajustés des variations saisonnières, les chiffres d'affaires du commerce de détail n'ont pas varié en termes réels en mars 2011 par rapport à mars 2010 (-1,6 % en termes nominaux). *OFS*

Côlon irritable: mutation génétique et troubles psychiques

De nombreux patients atteints du syndrome du côlon irritable ne souffriraient pas seulement de problèmes digestifs mais aussi psychiques, comme de l'anxiété ou des troubles dépressifs, en raison d'une mutation génétique. Selon les chercheurs, ces personnes posséderaient un récepteur plus sensible aux neurotransmetteurs – et ceci en particulier dans le noyau amygdalien, l'un des centres émotionnels du cerveau. *scinexx.de*

Tension artérielle: des pics dangereux

Une pression artérielle élevée peut entraîner la rupture d'artères cérébrales affaiblies. Des chercheurs ont identifié huit facteurs de risque contribuant à de tels accidents vasculaires: la consommation de café et de coca-cola, la colère, la peur subite, de fortes contractions en allant à la selle, se moucher, les relations sexuelles et les tensions physiques importantes, qui induisent une augmentation rapide et soudaine de la pression artérielle. Si ces facteurs de risque ne suffisent pas à eux seuls à provoquer une rupture des vaisseaux, une hypertension chronique due à un excès de poids, au tabac, au manque d'exercice et à un stress permanent augmente le danger d'accident hémorragique cérébral. *sprechzimmer.ch*

Nouveau facteur de vieillissement cérébral

Des scientifiques de l'Université de Londres ont découvert qu'il existe un lien étroit entre la durée du sommeil et le fonctionnement du cerveau. Les personnes qui dorment plus ou moins que la durée conseillée de six à huit heures par nuit voient leurs fonctions cognitives diminuer plus rapidement. Ce sont notamment leur vocabulaire et leurs performances de mémorisation qui régressent. La privation de sommeil et l'insomnie ont également des effets négatifs sur la qualité de vie en général et pourraient même conduire à une mort prématurée. www.online-presseportal.de

Un cocktail optimal



Tous les jus de fruits n'ont pas les mêmes effets positifs sur les vaisseaux sanguins. Non en raison de leur teneur en polyphénols, substances connues pour leurs effets bénéfiques sur la santé. Des chercheurs français viennent d'observer que tout dépend plutôt des différentes substances qui les composent. En laboratoire, ils ont analysé les capacités de différents jus et purées de fruits à dilater les artères rétrécies. Ils ont alors pu constater que les extraits de canneberge, de myrtilles, de cassis et de raisin sont les plus efficaces. Mais d'autres études seront encore nécessaires, précisent les chercheurs dans le magazine spécialisé «Food & Function», pour déterminer si la consommation régulière de ces fruits améliore effectivement l'élasticité des vaisseaux sanguins. Ils précisent que les substances contenues dans ces fruits agissent sur les cellules endothéliales, lesquelles réagissent en libérant notamment du monoxyde d'azote (NO) qui provoque une dilatation des vaisseaux sanguins. A noter que les polyphénols que l'on trouve dans le vin et le thé noir présentent les mêmes effets. On ne sait cependant toujours pas comment ces précieuses substances, une fois absorbées, atteignent les vaisseaux sanguins. *welt.de*

L'ampleur des maladies non transmissibles

Les maladies non transmissibles (MNT) sont les principales causes de décès aujourd'hui dans le monde et sont en augmentation. Selon le dernier rapport de l'Organisation mondiale de la santé (OMS), deux décès sur trois seraient dus à des affections telles que les cardiopathies, les accidents vasculaires cérébraux, les pneumopathies chroniques, les cancers et le diabète. *pharmazeutische-zeitung.de*

L'espoir est plus sain que le bonheur

Les personnes qui se sentent heureuses avalent aussi volontiers des douceurs que celles qui cherchent à noyer leur chagrin dans les sucreries. Seules les personnes qui envisagent l'avenir avec confiance et optimisme grignotent sainement. *focus.de*

Comment le sport protège le cœur

Les personnes qui pratiquent régulièrement du sport sont mieux armées contre les répercussions d'un infarctus sur la santé. Des médecins américains l'expliquent ainsi: le mouvement augmente la production et les réserves de monoxyde d'azote dans le muscle cardiaque – un neurotransmetteur qui permet de mieux préparer les tissus à l'effort. *scienceticker.info*

Geistlich Pharma: nouvelle filiale

Geistlich Pharma a ouvert une filiale en Corée du sud. L'entreprise poursuit ainsi sa stratégie en matière d'expansion et investit dans le marché asiatique en pleine croissance. *cdp*

Assemblée générale

Le 15 mai 2011 a eu lieu la 72^e Assemblée générale de l'Association des Employés droguistes suisses.

Chers droguistes

L'Association des employés droguistes suisses s'engage depuis plus de 70 ans en faveur des intérêts des salariés droguistes. Nous apprécions le partenariat social établi avec les employeurs, entretenons des relations constructives, basées sur le dialogue, avec l'Association suisse des droguistes et disposons d'importantes compétences en matière de partenariat social et de droit du travail.

Cette année, l'assemblée générale de l'Association des Employés droguistes suisses s'est déroulée le 15 mai à Bâle, siège du secrétariat de l'association. Les membres ont rencontré le comité ainsi que la nouvelle présidente, Regula Steinemann, à 10 heures 15 pour savourer cafés et croissants au restaurant Isaak, à la Münsterplatz. Comme d'habitude, l'assemblée générale s'est conclue par un repas pris en commun.

L'après-midi, les membres ont eu l'occasion de découvrir la cathédrale de Bâle: durant l'intéressante visite guidée, ils ont été immergés dans l'univers mystérieux de la symbolique chrétienne dont témoigne ce bâtiment emblématique de la cité rhénane.

Les personnes intéressées peuvent télécharger jusqu'à fin mai les documents suivants sur le site www.drogisten.org:

- › Protokoll GV 2010 (seulement en allemand)
- › Rapport de l'exercice 2010
- › Rapport financier 2010
- › Budget 2011

Défendez vos droits!

Devenez membre d'Angestellte Drogisten Suisse et engagez-vous activement en faveur de votre profession! Vous êtes intéressé? Regula Steinemann, tél. 061 261 45 45, répondra volontiers à vos questions.

PS: tous les membres bénéficient d'une assurance juridique.



Regula Steinemann,
avocate et directrice de
«Employés Droguistes Suisse»

Cette page est ouverte à
«Employés Droguistes Suisse».
L'avis de l'auteur ne doit pas coïncider
avec celui de la rédaction.

www.drogisten.org



© Andreas Zimmermann

Pour bien conclure la formation

5/5 La procédure de qualification constitue la dernière étape de la formation de droguiste CFC et remplace l'ancien examen de fin d'apprentissage. Elle met l'accent sur les interconnexions proches de la pratique et vérifie prioritairement les compétences individuelles.

L'EFA a cédé la place à la PQ: voilà comment on pourrait résumer le dernier changement relatif à la formation professionnelle initiale. Mais cet abrégé ne reflète pas toute la complexité de cette dernière étape de la formation de droguiste CFC. En effet, la nouvelle procédure de qualification constitue le changement le plus marquant de la nouvelle formation initiale.

Les changements

La procédure de qualification se base sur une nouvelle condition impérative. Il ne s'agit plus de tester en priorité les connaissances acquises au terme des quatre ans de formation professionnelle initiale, mais plutôt de vérifier les compétences opérationnelles individuelles dans le cadre

d'une situation quotidienne en droguerie. Les branches enseignées sont associées les unes aux autres. La procédure de qualification semble donc plus simple à première vue, mais si on l'examine plus attentivement, on constate qu'elle est plutôt plus exigeante qu'auparavant. Parmi les nouveautés qui peuvent sembler inhabituelles, on peut citer le fait que la procédure de qualification ne concerne pas toutes les branches enseignées. Ainsi, ce sont les notes semestrielles qui comptent pour les branches «gestion de la marchandise», «organisation de l'entreprise», «identité professionnelle et environnement». Les connaissances acquises dans ces branches ne sont plus contrôlées à la fin de la formation. Les notes d'expériences pour ces trois branches comptent directement pour la moyenne finale. ➔

La procédure de qualification

Aperçu des différents domaines concernés par la procédure de qualification:

Domaines de qualification	Sujet/objectifs généraux	Forme/durée	Durée/moment	Lieu	Pondération
Travail pratique					30 %
	Conseil Vente Promotion et publicité	pratique	1,5 heure fin 8 ^e semestre	droguerie	1 fois
Connaissances professionnelles					20 %
	Position 1: Conseil	écrite	3 heures fin 8 ^e semestre	école professionnelle	1 fois
	Position 2: Conseil	orale	1 heure fin 8 ^e semestre		1 fois
Culture générale					20 %
	Conformément à l'ordonnance relative à la culture générale			école professionnelle	1 fois
Note d'expérience					30 %
	Position 1 Enseignement des connaissances professionnelles	note semestrielle	1 ^{er} - 8 ^e semestre	école professionnelle	2 fois
	Position 2 Cours interentreprises numéro 3 + 4	note des contrôles de compétences	cours 3 + 4	cours interentreprises	1 fois

Toutes les notes semestrielles des autres branches seront aussi intégrées à la note finale. Le domaine de qualification «Conseil» aura désormais plus de poids (voir encadré «Procédure de qualification»). Par conséquent, la procédure de qualification finale en entreprise durera désormais une à deux heures.

La procédure de qualification

Comme jusqu'à présent, le travail pratique final est effectué durant les heures d'ouverture normale dans l'entreprise formatrice. Laquelle doit mettre à la disposition de la personne en formation un poste de travail doté des équipements nécessaires et en bon état. Durant une à deux heures, le futur droguiste doit démontrer qu'il est capable de réaliser les tâches qui lui incombent de manière correcte et adaptée au cas et à la situation. Les domaines de compétence pharmacologie et nutrition ne font plus l'objet d'examens écrits ou oraux, mais sont contrôlés sur la base de situations pratiques de conseils, associant questions orales et écrites. Les thèmes essentiels de la procédure de qualification sont le conseil, la vente, la promotion des ventes et la publicité. Il est aussi possible que les compétences touchant à la deuxième langue nationale soient testées durant la procédure de qualification. Pour que la situation soit aussi proche que possible de la pratique, il est possible d'y intégrer différents outils. Ainsi, la personne en formation peut parfaitement utiliser sa documentation d'apprentissage ainsi que les documents des cours interentreprises.

Les choses vont se clarifier

Ces deux prochaines années, un autre groupe de travail réunissant des représentants de la branche et de la formation professionnelle va plancher sur toutes les questions de détail relatives à la nouvelle procédure de qualification. Ces détails ne sont pas indispensables pour le travail actuel ni pour l'introduction de la nouvelle formation professionnelle. Les ultimes détails seront une dernière fois vérifiés dans le cadre d'une «série zéro» (ou présérie) en 2014, soit une année exactement avant que les premiers droguistes ne terminent leur apprentissage selon la nouvelle Ordonnance sur la formation professionnelle, et ensuite communiqués. Pour s'assurer que les exigences relatives aux procédures de qualification soient correctes et surtout faciles à mettre en œuvre, le groupe de travail susmentionné bénéficie du soutien du Centre suisse de services Formation professionnelle, orientation professionnelle, universitaire et de carrière (CSFO). Toutes les notes semestrielles des autres branches seront aussi intégrées à la note finale. Le domaine de qualification «Conseil» aura désormais plus de poids (voir encadré «Procédure de qualification»). Par conséquent, la procédure de qualification finale en entreprise durera désormais une à deux heures.



La nouvelle procédure de qualification ne teste plus les connaissances théoriques, mais bien les compétences opérationnelles individuelles sur la base de situations pratiques.

Série sur la formation professionnelle

La série publiée dans *d-inside* vous donne chaque mois des informations détaillées sur la formation professionnelle initiale

Février	1^{re} partie:	introduction de l'OrFO et plan de formation
Mars	2^e partie:	écoles professionnelles et cours interentreprises
Avril	3^e partie:	plan d'études standard pour les trois lieux de formation
Mai	4^e partie:	évaluation en entreprise
Juin	5^e partie:	procédures de qualification

Vous pouvez toujours retrouver les articles précédents sur: <http://d-inside.drogoserver.ch> («Archive d-inside», 2011).

Pour faciliter le passage à la nouvelle formation professionnelle

En août, les premiers apprentis commenceront leur formation selon les directives de la nouvelle Ordonnance sur la formation professionnelle initiale. Les mesures suivantes n'aident pas seulement les apprentis, mais facilitent aussi le passage à la nouvelle formation aux équipes qui les encadrent ainsi qu'aux personnes responsables de la formation – même si la partie théorique peut encore sembler considérable.



1. Avant le début de la formation

Se procurer les documents de base et les instruments

Commander le classeur «Formation initiale droguiste CFC» auprès de l'Association suisse des droguistes. Il contient tous les documents nécessaires (en souscription jusqu'au 3 juin 2011 www.drogistenverband.ch).

Plan d'études standard

Quels objectifs et exigences de formation en matière de pratique professionnelle doivent être réalisés au terme de la formation?

Quels objectifs et exigences de formation doivent être atteints au terme de chaque année de formation?

Comment répartir ces objectifs et exigences dans les différentes stations de l'entreprise?

- › Dans quels secteurs de l'entreprise est-il possible de réaliser tels tâches et travaux?
- › Quelles sont les personnes qui interviennent dans la formation?

Planification

Planifier les capacités:

- › Quels sont les jours de formation à l'école professionnelle et quand les cours interprofessionnels ont-ils lieu?
- › Combien de temps peut effectivement être consacré à la formation dans l'entreprise formatrice?

Quand et comment l'évolution de la formation de l'apprenti est-elle contrôlée?

- › Rapport de formation
- › Documentation d'apprentissage

Prévoir des rendez-vous avec la personne en formation:

- › Période d'essai
- › Branches facultatives, cours de soutien, séjours linguistiques
- › Vacances
- › Préparation à la procédure de qualification
- › etc.

2. Le premier jour de travail

Tâches

- › Fixer un jour et une heure pour l'arrivée de la personne en formation.
- › Donner des informations sur la personne en formation à tous les collaborateurs, ainsi qu'aux supérieurs et à la direction: durée de la formation, absences prévues (école professionnelle), etc.
- › Prévoir suffisamment de temps pour l'entretien de bienvenue/introduction.

Préparer le matériel d'information

- › Organigramme
- › Manuels, règlements, ordonnances, listes de contrôle, documentation d'apprentissage
- › Règlement concernant les courriels et l'utilisation d'internet
- › Dates importantes (fête de l'entreprise, etc.)
- › Préparer le poste de travail
- › Présenter un poste de travail bien rangé et propre
- › Les infrastructures et le matériel à disposition doivent fonctionner
- › Numéro de téléphone et mot de passe pour l'ordinateur
- › Matériel de bureau, outils de travail

Préciser les droits d'accès

- › Carte d'identité (badge)

Préparer le vestiaire

Outils de travail

- › Préparer les machines, les instruments personnels

Vêtements de travail et de sécurité

- › Préparer ses propres habits de travail ou de sécurité (tablier, lunettes, etc.)

Préparer la documentation d'apprentissage

- (Base: Ordonnance sur la formation, plan de formation, plan d'études standard)
- › Définir et informer les collaborateurs qui s'occuperont de la personne en formation (parrain, mentor)
- › Planifier et résumer le programme du premier jour de travail
- › Etablir le programme de la première semaine

Des minéraux comme carburant

Tous les sports ne se ressemblent pas. Ainsi les dépenses de sels minéraux varient considérablement suivant que l'on s'entraîne pour un marathon, qu'on fasse de l'escalade ou que l'on suive un cours de danse. Découvrez comment les sportifs peuvent utiliser individuellement les sels Schüssler pour améliorer leurs performances.

L'idéal, c'est quand les autres transpirent pour nous: les stars du foot, les as du tennis ou les champions de ski. C'est ce que pense la majorité des gens – pour preuve, l'Office fédéral de la statistique qui affirme que près de deux tiers des Suisses sont plus ou moins inactifs. Tous ces adeptes du sport à la télé transpirent quand même un peu quand ça sent le roussi pour leurs héros... Quoi qu'il en soit, seul un tiers de la population suit les recommandations officielles et fait au moins trois séances d'entraînement sportif intensif par semaine. Et 9 % supplémentaires exécutent le pensus minimum, à savoir 30 minutes d'activité physique soutenue par jour.

Le mouvement constitue pourtant la solution à bien des problèmes: il améliore le rythme cardiaque, dissipe la fatigue chronique, brûle les graisses, renforce la substance osseuse, améliore les facultés de mémorisation, optimise l'oxygénation de l'organisme, rend la peau plus ferme et stimule la sécrétion d'hormones du bonheur. Mais pour que tout cela fonctionne correctement, l'organisme a non seulement besoin de mouvement mais aussi de vitamines, de sels minéraux et d'oligo-éléments.

En règle générale, les fameuses cinq portions quotidiennes de fruits et légumes, associées à des produits aux céréales complètes, des repas fraîchement préparés et à une consommation modérée de sucre, de café et d'alcool, suffisent à apporter à l'organisme tous les nutriments dont il a besoin. Mais ce mode alimentaire correspond rarement à la réalité.

Les menus quotidiens se composent plus souvent de plats réchauffés et des calories «vides» apportées par la farine blanche et le sucre raffiné... le tout arrosé de café. Les personnes qui veulent entraîner leur corps de manière ciblée devraient donc s'intéresser de plus près à leurs apports en sels minéraux.

Améliorer les échanges

Même lorsqu'un sportif s'alimente de manière équilibrée et avale des boissons énergétiques, il est possible que les nutriments n'atteignent jamais l'endroit souhaité dans le corps. En effet, lorsque les échanges entre les cellules sont perturbés, l'organisme élimine les nutriments sans y avoir touché. Inutile d'engloutir des doses énormes de compléments alimentaires, de boissons sportives ou de barres énergétiques pour résoudre ce problème. Ce sont au contraire les sels minéraux relativement faiblement dosés selon la méthode du Dr méd. Wilhelm Heinrich Schüssler qui s'avèrent efficaces. Car contrairement aux minéraux disponibles dans les mélanges basiques ou les produits alimentaires, ils se présentent sous forme potentialisée. On part donc du principe qu'ils agissent dans l'organisme comme des agents fonctionnels minéraux au niveau cellulaire. Par ailleurs, les sels Schüssler allient toujours un élément acide et un élément alcalin, ce qui leur permet d'agir sur les membranes cellulaires ou à l'intérieur même des cellules. Ils ne doivent donc pas transiter par le système digestif pour être métabolisés. C'est pourquoi ils améliorent l'assimilation des substances minérales apportées par les nutriments présents dans les aliments. >

Bon à savoir

Préparez-vous à répondre aux questions de vos clients: *la Tribune du droguiste* du mois de juin se penche aussi sur les **sels Schüssler**.



Les athlètes qui pratiquent un sport d'endurance ont d'autres besoins que les haltérophiles. Les sels Schüssler, administrés de manière ciblée, permettent de répondre à ces besoins individuels.

Photo: bab.ch

Les sels Schüssler utilisent généralement le lactose comme excipient. Si les remèdes homéopathiques exercent un stimulus, la biochimie selon Schüssler consiste à compenser une carence en apportant à l'organisme une dose infime du sel manquant.

Les sels minéraux pendant l'entraînement

Les personnes qui exercent un sport d'endurance ont d'autres besoins que celles qui font de l'haltérophilie. La souplesse sollicite aussi d'autres fonctions que la rapidité. Quel que soit le but poursuivi par votre client, il peut aider son organisme de manière ciblée en puisant dans les sels Schüssler. Même les randonneurs épuisés, les coureurs éreintés ou les marathoniens courbaturés peuvent améliorer leurs performances, retrouver leur motivation, améliorer leur force et prévenir la fatigue, le stress et les maladies grâce aux sels Schüssler.

Pour un regain d'énergie

La coordination entre le système nerveux et la motricité musculaire produit les impulsions neuro-motrices, autrement dit le tonus musculaire. Ce dernier ne devrait pas être exagéré (hypertonie) ni insuffisant (hypotonie). Selon la théorie du Dr Schüssler, pour que le tonus musculaire soit optimal, toutes les cellules cérébrales, nerveuses et musculaires intervenant dans le mouvement doivent disposer de stocks suffisants de Calcium phosphoricum (n° 2), Kalium phosphoricum (n° 5) et Magnesium phosphoricum (n° 7). On trouve de grandes quantités de Calcium phosphoricum dans le corps. Il est important pour la formation des membranes et des organites cellulaires, optimise la perméabilité des membranes cellulaires et favorise donc les échanges énergétiques entre les cellules. Presque toutes les liaisons protéiques sont étroitement liées à ce sel minéral. Des études montrent qu'une carence se traduit par une anémie et un manque d'adénosine triphosphate (ATP) et peut, à terme, provoquer un sérieux manque d'énergie et une importante faiblesse des nerfs.

Kalium phosphoricum agit également sur l'équilibre énergétique. Il intervient dans les espaces intracellulaires, sur les ribosomes et les mitochondries – lieux de la production d'ATP et de la respiration cellulaire. Kalium phosphoricum favorise aussi le bon équilibre acido-basique ainsi que les capacités de contraction des muscles. Tous les processus liés à l'ATP nécessitent en outre du magnésium. Ce sel minéral est un cofacteur enzymatique très important dans la formation de l'ATP. Il influence également le tonus musculaire et participe à des échanges équilibrés d'ions. Magnesium phosphoricum est certainement le sel minéral le plus important pour tous ceux qui font du sport.

Posologie: Quand un ou plusieurs de ces sels minéraux font défaut, on n'a ni l'envie ni l'énergie de sortir bouger au grand air. Les personnes qui aimeraient faire du sport mais qui manquent d'énergie pour passer à l'acte devraient donc miser sur la «balance énergétique». Une formule qui permet aussi de restaurer l'équilibre énergétique avant



ou après de grands efforts, comme des randonnées en haute montagne ou des compétitions.

- ▶ Le matin, dissoudre dix comprimés de Calcium phosphoricum (n° 2) dans une tasse d'eau chaude et boire à petites gorgées.
- ▶ A midi, dissoudre dix comprimés de Kalium phosphoricum (n° 5) dans une tasse d'eau chaude et boire à petites gorgées.
- ▶ Le soir, dissoudre dix comprimés de Magnesium phosphoricum (n° 7) dans une tasse d'eau chaude et boire à petites gorgées.

Mobilité, flexibilité et souplesse

On peut entraîner sa mobilité – dans les limites évidemment des capacités anatomiques. Peu importe donc que l'on fasse du sport de pointe ou le parcours Vita, les exercices de mobilité font partie d'un programme d'entraînement complet. Les sels minéraux qui favorisent la mobilité sont, d'expérience, Calcium fluoratum (n° 1), Magnesium phosphoricum (n° 7), Natrium chloratum (n° 8) et Calcium sulfuricum (n° 12). Calcium fluoratum agit sur le tissu conjonctif et le tissu de soutien, il influence la synthèse du collagène, de l'élastine et de la kératine. Les veines et les artères proches du cœur sont particulièrement riches en fibres de collagène, de même que le tissu conjonctif, les cartilages, les os et les dents. Les personnes qui manquent de Calcium fluoratum risquent donc des fractures osseuses et des déchaussements de dents. Leurs performances cardiaques et donc leur endurance peuvent diminuer. Mais ce manque de mobilité ne se manifeste pas seulement au niveau physique. Une carence de Calcium fluoratum peut également se traduire par un manque de vivacité intellectuelle, une certaine lenteur au niveau des réflexes ou de mauvaises capacités d'adaptation.

Le sodium (Natrium) se trouve dans les espaces extracellulaires et agit comme un cotransporteur. En tant que cotransporteur, il participe donc au transport des nutriments d'une cellule à l'autre. Un manque de Natrium chloratum peut provoquer un sous-alimentation général de nutriments essentiels. Natrium chloratum constitue par ailleurs un tampon oxygène, il intervient dans la formation du sang et la tonicité du cœur et facilite la digestion. Enfin, il prévient la transpiration excessive.

«Il ne sert à rien de manger des produits salés pour combler une carence en Natrium chloratum», explique Jo Marty, président de l'Association suisse de biochimie selon le Dr Schüssler. «Au contraire, un excès de sel non ionisé provoque l'inverse: les cellules sont submergées de sodium.» Ce qui, selon Jo Marty, aurait un effet négatif sur l'équilibre acido-basique de l'organisme. Car pour neutraliser une forte concentration de sel de table dans les cellules, le corps doit y introduire beaucoup d'eau. Une eau qui manque alors dans les reins – lesquels ne peuvent alors plus assumer correctement leur fonction d'élimination des acides libres. Calcium sulfuricum quant à lui est recommandé pour éliminer les substances inflammatoires de l'organisme. Ce sel Schüssler est donc le remède n°1 en cas de rhumatismes, de blessures sportives inflammatoires et de refroidissements.

Posologie: Pour améliorer la mobilité, que ce soit pour le sport, en cas de rhumatismes ou de problèmes cardiaques, prendre trois fois par jour trois comprimés de ces quatre sels Schüssler.

Force

On n'a pas seulement besoin de force pour soulever des haltères. On court et on marche aussi beaucoup mieux quand les muscles sont forts. Car les muscles doivent être

bien entraînés pour être rapides et endurants. Et pour être aptes à fonctionner correctement, ils ont besoin d'oxygène. Lequel leur est fourni à l'aide de Ferrum phosphoricum (n° 3), Kalium phosphoricum (n° 5) et Kalium sulfuricum (n° 6). Mais pour que les molécules d'oxygène puissent se lier à l'hémoglobine, il faut aussi du fer. Si ce dernier fait défaut, cela débouche fatalement sur un manque d'oxygène dans le sang (hypoxémie). Les capacités de combustion de l'organisme diminuent également. Les glucides, les protéines et les lipides sont alors certes fournis par la digestion; mais, faute d'oxygène, ils ne peuvent être transformés en énergie. Pour avoir suffisamment de force, même en cas d'efforts soutenus, on peut recommander Ferrum phosphoricum. Kalium sulfuricum est également important pour les échanges d'oxygène. Une carence se manifeste souvent par des courbatures et une lourdeur dans les membres. Ce sel minéral agit également sur le foie, «moteur» de la performance, de la volonté de s'imposer et de l'endurance. Associé à Ferrum et Magnesium, Kalium sulfuricum est le sel minéral le plus important pour la force des sportifs.

Posologie: Prendre trois fois par jour trois comprimés de ces trois sels minéraux. En cas de besoins extrêmes, on peut diluer jusqu'à 20 comprimés de Ferrum phosphoricum par jour dans de l'eau. En cas de courbatures, prendre trois fois par jour cinq comprimés de Kalium sulfuricum ou plonger dans un bain dans lequel on aura dilué 20 comprimés.

Rapidité

Les sels Schüssler Calcium phosphoricum (n° 2) et Kalium phosphoricum (n° 5) peuvent influencer positivement les facultés de réaction.

Posologie: Prendre trois fois par jour trois comprimés de ces deux sels minéraux. Avant et après une compétition, on peut aller jusqu'à 20 comprimés par jour.

Endurance

Pour prévenir l'épuisement physique, on utilise avant tout Ferrum phosphoricum (n° 3). Il n'est pas seulement efficace pour les marathons, mais aussi pour les compétitions (à plusieurs départs), les sports à étapes, les championnats et les ascensions en haute montagne. Il réduit également le temps de récupération.

Posologie: Une heure avant le départ, prendre un à trois comprimés de Ferrum phosphoricum (n° 3) toutes les 10 à 15 minutes. Pendant un marathon, prendre toutes les 30 minutes trois à quatre comprimés et, en montagne, on peut aller jusqu'à un comprimé toutes les 5 minutes.

Récupération

Kalium sulfuricum (n° 6) et Kalium phosphoricum (n° 5) sont indiqués pendant les phases de repos et de récupération. Prendre jusqu'à cinq comprimés d'un des deux sels puis passer à l'autre 30 minutes plus tard. ▶

L'eau, le meilleur désaltérant

Quand on fait du sport, une importante quantité d'eau migre à la surface de l'épiderme sous forme de sueur. Grâce à son effet rafraîchissant, la sueur prévient la surchauffe de l'organisme. Mais la transpiration élimine aussi quantité de sels minéraux. Notamment du sodium, des chlorures, du potassium, du calcium, du magnésium, des sulfates, des phosphates, du fer et du zinc. Pour compenser, on peut boire des jus dilués de légumes, de fruits ou de pomme. Ou tout simplement de l'eau, de préférence additionnée de sels Schüssler. «Les boissons énergétiques ou isotoniques, le thé froid, les boissons à base de cola ou aromatisées et la bière ne sont pas recommandés pendant le sport et n'ont pas du tout les mêmes effets», assure Jo Marty. «Ces breuvages perturbent l'équilibre en sels minéraux de l'organisme car ils contiennent des minéraux non ionisés et surtout beaucoup de sucre.» En général, les sportifs ont plutôt tendance à trop boire durant les compétitions. Des études, menées dans le cadre des marathons de Boston et de Zurich, ont montré que jusqu'à un tiers des coureurs pesaient plus lourds à l'arrivée qu'au départ. C'est évidemment un inconvénient pour les sportifs qui trimentent des poids inutiles. Mais cela

peut surtout s'avérer dangereux: un apport excessif de liquide risque de trop diluer la concentration en sodium. Et peu importe que le liquide en question soit de l'eau ou une boisson isotonique. Cette dilution du sodium peut provoquer des symptômes comme des nausées, des vomissements et des faiblesses. Dans les cas les plus graves, cela peut aller jusqu'au coma ou à l'œdème cérébral. «Pour les sportifs adultes, les besoins hydriques supplémentaires se situent, en fonction de la situation et de la sensation de soif, entre 4 et 8 dl par heure», écrit Samuel Mettler, scientifique spécialiste de l'activité physique et du sport, dans le magazine «Tabula» de la Société suisse de nutrition. Ces besoins peuvent être couverts par de l'eau dans le cas des amateurs de fitness et lors d'entraînements peu soutenus. En revanche, les apports glucidiques et énergétiques jouent un rôle important durant les compétitions. «Lorsque les épreuves durent plus d'une heure, on peut repousser la fatigue en recourant à des boissons sportives», poursuit Samuel Mettler. Elles devraient contenir environ 60 à 80 g de glucides par litre d'eau. Tous les autres breuvages sont inutiles et même contre-productifs car ils altèrent la digestibilité.

Sabine Hurni /trad: cs

Traiter les blessures avec les sels Schüssler

Blessures musculaires dues à des efforts excessifs, un mauvais entraînement ou un manque d'échauffement:	n° 2, n° 5, n° 7, n° 9
Déchirures musculaires provoquées par des sollicitations brusques et excessives:	n° 3, n° 5, n° 7
Induration musculaire après un entraînement intensif:	n° 2, n° 9
Blessure des tendons suite à une foulure du pied:	n° 1, n° 2, n° 8, n° 11
Entorse suite à une chute mal amortie:	n° 3, n° 1, n° 2, n° 4
Fracture, par exemple suite à une chute:	n° 3, n° 2, n° 1
Courbatures provoquées par une mauvaise préparation physique ou des sollicitations excessives:	n° 3, n° 7, n° 9
Blessure du ménisque par un mouvement de rotation ou de ciseaux:	n° 3, n° 7 en cas de douleurs
Déchirure du ligament croisé par un brusque mouvement de rotation ou un arrêt brusque sous forte sollicitation:	n° 1, n° 8, n° 9, n° 11



Site internet

» www.svfbs.ch
association suisse de biochimie selon le Dr Schüssler

Das clevere Duo bei kleinen Wunden

1. Desinfizieren

2. Heilen

Arzneimittel

Vita-Merfen Wundheiligel

Lesen Sie die Packungsbeilagen.

NOVARTIS
Novartis Consumer Health Schweiz AG

Vita-Merfen® Wundheiligel – Die nächste Generation der Wundheilung

Oft werden kleine Verletzungen heute noch nach der weit verbreiteten Meinung einfach an der Luft trocknen gelassen. Inzwischen weiss man jedoch, dass Heilungsprozesse am besten in einem feuchten Wundheilungsmilieu ablaufen. So sollten auch kleine Verletzungen feucht behandelt werden¹.

Referenzen

- Guidelines for the treatment of acute minor skin wounds – A consensus by leading European Experts (José Valter Ferreira Alves, Antonio Angeloni, Arkadiusz Jawien, Wolfgang Vanscheidt, Richard White), MIMS Dermatology, July 2009
- Oscar et al. «The effect of Occlusive Dressing on Collagen Synthesis and Re-epithelization in Superficial wounds» (experimental animal study on Yorkshire pigs), 1983, J. Surgical Res. 35, 142-148
- Field FK, Kerstein MD. Overview of wound healing in a moist environment. Am J Surg 1994;167:2-6
- Dyson M, Young S, Pendle L, Webster D, Lang S. Comparison of the effects of moist and dry conditions on dermal repair. J Invest Dermatol. 1988;91:434-439.

Vorteile der feuchten Wundversorgung

In einem optimal regulierten Wundheilungsmilieu kann die Zellerneuerung um bis zu 40% schneller ablaufen als bei trockener Wundversorgung². Denn unter feuchten Heilungsbedingungen können Wachstumsfaktoren, Enzyme und Gewebbotenstoffe besser zu ihren Zielorten gelangen³. In trockenen Wunden dagegen sind sie teilweise inaktiv. Wunden, die feucht gehalten werden, haben zu dem ein geringeres Risiko der Narbenbildung⁴.

Moderne Wundversorgung für Alltagswunden

Mit Vita-Merfen® Wundheiligel steht nun ein Gel zur feuchten Behandlung von Abschürfungen, Schnittwunden und auch leichten Verbrennungen zur Verfügung. Das hydroaktive Kolloidgel spendet trockenen Wunden Feuchtigkeit, während es bei nässenden Wunden überschüssiges Wundsekret aufnimmt. So reguliert Vita-Merfen® Wundheiligel die Wundfeuchtigkeit und schafft ein optimales Umfeld für die Wundheilung. Die Zellerneuerung wird beschleunigt und das Risiko der Narbenbildung reduziert. Das Medizinprodukt kann bereits bei Kindern angewendet werden, brennt nicht und bewirkt eine rasche Schmerzlinderung durch Kühleffekt.



Erst desinfizieren, dann heilen

Kleine Wunden wie Schürf- und Schnittverletzungen oder leichte Verbrennungen sollten immer zuerst unter fließendem Wasser gesäubert und anschliessend desinfiziert werden. Dafür empfehlen sich z.B. Merfen® Spray oder wässrige Lösung, welche bakterizid, viruzid und fungizid wirken. Das Auftragen brennt nicht und eignet sich bereits für Kinder ab 2 Jahren. Nach der Desinfektion kann Vita-Merfen® Wundheiligel aufgetragen und die Wunde bei Bedarf abgedeckt werden.

Weitere Auskünfte:

Novartis Consumer Health Schweiz AG
Mombjostrasse 118
Postfach, CH-3001 Bern
Telefon 031 377 61 11
Fax 031 377 61 00
info@novartis-consumer-health.ch
www.novartis-consumer-health.ch

Z: 1 ml Lösung und 1 g Puder: Chlorhexidylglucon. 5 mg, Benzoxoniumchlorid. 1 mg, 1 ml Tinktur: Chlorhexidylglucon. 5 mg, Benzoxoniumchlorid. 1 mg, Isopropylalkohol 394 mg, Propylenglycol. I: Wässrige Lösung: Kleine Wunden, leichte Verbrennungen, Desinfektion nach Insektenstichen. Tinktur: Kleine Wunden, Hautdesinfektion vor chirurgischen Eingriffen. Puder: Kleine Wunden, leichte Verbrennungen, Wundsein. D: Merfen 1-2x täglich applizieren. Spray: 1-2 Sprühstöße aufsprühen. Puder: 1-mehrmals täglich auftragen. KI: Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe. Darf nicht mit dem Innenohr, den Hirnhäuten, dem Hirngewebe oder den Augen in Kontakt kommen. Nicht unter Okklusivverbänden anwenden VM: Bei Kontakt mit den Augen mit viel Wasser spülen. Merfen-Tinktur und Puder nicht auf Schleimhäute applizieren. S: Kategorie B. UW: Überempfindlichkeitsreaktionen sind selten. Selten Ototoxizität. IA: Bisher keine bekannt P: Farblose wässrige Lösung: Flaschen zu 3 ml; 15ml; 30 ml (Spray); 50 ml; 50ml (Spray); 100 ml und 1000 ml. Farblose Tinktur: Flaschen zu 15 ml; 50 ml; 100 ml und 1000 ml. Puder: Streudose zu 10 g. Liste D. Für ausführliche Informationen konsultieren Sie bitte das Arzneimittelkompendium der Schweiz. Novartis Consumer Health Schweiz AG.

«Les incitations de la LAMal sont mal adaptées»

Il s'intéresse particulièrement à la santé et au sport. Raison pour laquelle le conseiller national Jürg Stahl s'engage pour ces deux objets depuis plus de dix ans et compte bien continuer. Il nous livre l'essentiel de ses réflexions dans l'interview qui suit.

Comment avez-vous vécu le passage de la droguerie à la politique?

La transition a été progressive et je savais ce qui m'attendait grâce aux expériences accumulées durant mon premier mandat. J'ai néanmoins dû sérieusement réfléchir avant de franchir ce pas. Car les différents horaires n'étaient plus conciliables. C'est donc avec conviction, mais non sans un petit pincement au cœur, que je me suis décidé pour la politique.

En tant que conseiller national, vous êtes continuellement confronté à des sollicitations de tous genres.

Comment gérez-vous cela?

La seule chose à faire, c'est de fixer des priorités. Les mails généraux finissent directement dans la corbeille. En revanche, j'essaie toujours de répondre aux demandes personnelles – qui, à elles seules, représentent facilement 100 mails par jour.

Quels sont vos thèmes de prédilection?

Plusieurs thèmes me tiennent particulièrement à cœur. La politique sociale et de la santé publique, le sport et la formation. En matière de santé publique, je suis pour plus d'incitations à la responsabilité personnelle individuelle. Concernant le sport, c'est évidemment le mouvement qui est important pour lutter contre la problématique du surpoids chez les enfants mais aussi la dimension sociale du sport, un facteur qu'il ne faudrait pas négliger. En effet, le sport reste le seul «thème» capable d'enthousiasmer toute la nation. Enfin en matière de formation, je veux m'engager pour remettre l'accent sur le système dual et pour revaloriser l'apprentissage par rapport aux formations universitaires et pédagogiques.

Qu'est-ce qui vous dérange le plus à Berne?

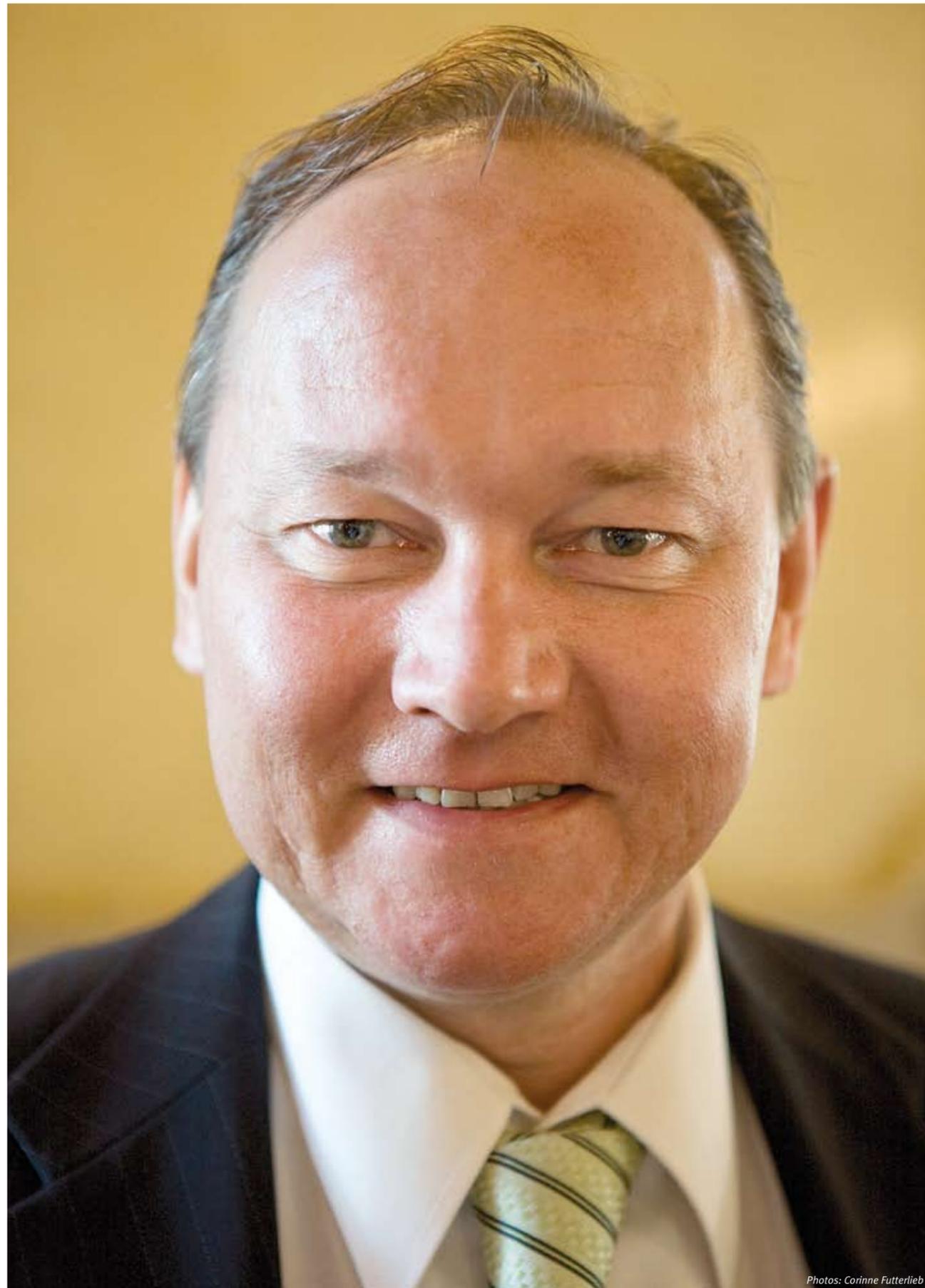
Le manque de temps. Ces dernières années, la pression a énormément augmenté et il est devenu de plus en plus difficile de concilier engagement politique, vie professionnelle, vie privée et loisirs. Cela peut parfois entamer la motivation personnelle, surtout quand des dossiers politiques reviennent souvent sur le tapis – sans qu'une solution proche ne se dessine. Retrouver tous les jours sa motivation même quand les dossiers sont difficiles est donc parfois un vrai défi. Par ailleurs, j'aimerais qu'il y ait de nouveau plus de respect et d'estime mutuels et que l'on accorde plus d'importance aux valeurs essentielles. Ainsi les échanges sont souvent devenus beaucoup plus superficiels qu'autrefois – notamment en raison du rythme effréné de la vie actuelle et de l'utilisation des médias modernes.

Quelle est la tâche qui vous plaît le plus à Berne?

Passer sous la Coupole fédérale en début de session avec les valises pleines en sachant que j'aurai de nouveau l'occasion dans les jours qui suivent de participer au façonnement du pays. Et bien sûr les nombreuses amitiés forgées au-delà des frontières partisanes politiques. Je considère également que c'est un privilège de pouvoir accueillir des hôtes dans ce bâtiment imposant et de les initier au fonctionnement du Palais fédéral et de la politique.

Qu'entendez-vous par responsabilité individuelle?

Pour moi, il s'agit d'une attitude qui veut que l'on soigne et finance soi-même les maladies bénignes et les autres petits soucis de santé. A ce propos, la loi sur l'assurance-maladie (LAMal), entrée en vigueur en 1996, a donné un mauvais signal: on a pensé qu'il était toujours possible de réparer le corps et de recouvrer la santé. Du coup, au lieu de prendre soin de sa santé, on s'est bercé dans



Photos: Corinne Futterlieb

Jürg Stahl

Ce droguiste dipl. féd., titulaire d'un diplôme post-grade de la HSG KMU (Institut suisse des PME de l'Université de St-Gall), est né le 16 janvier 1968 à Winterthur. Après être devenu major des éclaireurs parachutistes et avoir exercé ses premières charges politiques au Conseil communal de Winterthur, Jürg Stahl a repris en 1996 la droguerie de ses parents. Il l'a dirigée pendant huit ans, tout en étant, en 1999, élu au Conseil national malgré son jeune âge – il n'avait alors que 31 ans. Comme son engagement politique exigeait de plus en plus de temps, Jürg Stahl a renoncé à sa droguerie pour s'engager au sein du Groupe Mutuel, à Zurich. Il est actuellement membre de la direction et responsable du Service Center. Durant ses loisirs, ce droguiste qui a la politique dans le sang siège à titre honorifique dans le conseil exécutif de Swiss Olympic, est membre du comité central de la Fédération suisse de gymnastique et assume la présidence du comité d'organisation de la Swiss Cup de gymnastique artistique «Weltklasse Turnen» – ce qui lui permet de s'adonner à son autre grand hobby: le sport.

l'illusion qu'on pourrait toujours être «réparé» et que quelqu'un paierait bien tout ça. Par ailleurs, le taux élevé de divorces et les nouvelles formes familiales font que les connaissances ne sont plus transmises de génération en génération. Les incitations sont aussi mauvaises en ce qui concerne les soins aux personnes âgées. Ainsi, il est souvent plus facile et plus confortable de les placer dans des institutions coûteuses que de les garder et de les soigner soi-même à la maison.

Le système «Managed Care» est le thème d'actualité dans le domaine de la santé publique. Quel rôle les drogueries pourraient-elles y jouer selon vous?

Dans la situation actuelle, les assurés et les prestataires de services ne sont pas encore assez engagés. Du côté des patients, les mesures ne seront efficaces que lorsque le montant des primes correspondra exactement aux prestations utilisées. En matière de «soins intégrés», les drogueries ont une longueur d'avance sur les autres canaux. Car pour survivre, elles ont constamment évolué et se sont donc adaptées au marché actuel. C'est une approche qui fait malheureusement souvent défaut, en particulier chez les autres prestataires de service.

Qu'est-ce que vous changeriez?

La LAMal pourrait être comparée aujourd'hui à un établissement de luxe: il n'y a pas de caisse, seulement un enregistrement. Le paiement selon le principe de solidarité avec l'assurance de base conduit à un monopole des prix. Seule une véritable transparence des coûts permettrait d'exercer une pression pour adapter les coûts. Mais cette transparence n'est actuellement pas à l'ordre du jour.

Comment voyez-vous l'avenir de la droguerie?

Une fois que la nouvelle réglementation de l'automédication sera introduite comme prévu, la position de la profession sera certainement renforcée. A l'avenir, la globalisation croissante pourrait représenter une difficulté pour la branche, qui est quand même très petite en comparaison internationale. Pour relever les défis futurs, la droguerie aura donc besoin de partenaires forts, qu'elle pourrait par exemple trouver parmi ses fournisseurs, pour pouvoir former des réseaux plus forts. Enfin, il est indispensable que les postes de travail, en particulier les horaires et les salaires, deviennent plus attractifs.

Et qu'en est-il selon vous de la menace des grands distributeurs?

Le grand problème, ce sont les articles de marque que l'on peut rapidement acheter partout, et généralement à prix avantageux. Mais l'avantage des drogueries, c'est leur proximité avec les clients. Elles peuvent donc avoir une bonne fréquence. Les drogueries sont habituées à générer leur bénéfice grâce aux marges. Comme les prix des articles de marque seront de plus en plus sous pression, elles devront avoir le courage de faire payer leurs prestations de



«Les incitations de la Loi sur l'assurance-maladie sont mal faites. Elles freinent en quelque sorte l'autotraitement des maladies bénignes et encouragent le recours à de coûteuses prestations médicales.»

conseil et intensifier leurs réseaux locaux.

Que conseillez-vous aux drogueries qui ne peuvent pas attendre que les listes C et D soient réunies?

De s'en tenir comme d'habitude aux règles en vigueur, d'être méticuleux, d'assumer leurs responsabilités par rapport aux patients et de ne pas provoquer de situations pouvant avoir un effet «boomerang». De telles situations peuvent faire plus de mal que de bien et rendre les négociations collectives plus difficiles au plan national.

Dans une interview récente, vous avez donné l'impression d'être contre la réintroduction de la médecine complémentaire dans l'assurance de base et d'être même généralement opposé à la médecine complémentaire.

Ce n'est pas le cas. Je me suis engagé près de la moitié de ma vie en faveur de la médecine complémentaire et j'ai fait beaucoup de bonnes expériences. Je suis seulement opposé à la réintroduction de la médecine complémentaire dans le catalogue de l'assurance de base. A moins qu'elle remplisse les critères EAE (ndlr: efficacité, adéquation, économie) et qu'elle soit si efficace et si avantageuse qu'elle s'imposera d'elle-même. Par ailleurs, près de 70 % des assurés ont aujourd'hui une assurance complémentaire qui prend en charge ces prestations d'une manière ou d'une autre.

Flavia Kunz / trad: cs

lavera
NATURKOSMETIK

SUN SENSITIV – Protection solaire fiable !

Soin pour la peau avec formules innovantes !

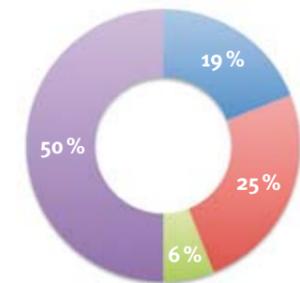
LAVERA. EFFICACE, NATURELLEMENT.

SYSTEME SUN SENSITIV – PROTECTION SOLAIRE 100% MINÉRALE

Sondage en ligne

Résultats du dernier sondage:

Comment votre chiffre d'affaires a-t-il évolué au premier trimestre 2011 par rapport à la même période en 2010?



- 19 % Beaucoup mieux (→5%)
- 25 % Mieux (←5%)
- 6 % Pareil
- 50 % Moins bien

Nouveau sondage:

Quelle importance accordez-vous, en tant que droguiste, à la fidélité de vos fournisseurs au commerce spécialisé?

Donnez-nous votre avis sur:

www.d-flash.ch/umfrage/?sprache=f

En votant, vous voyez directement les résultats provisoires du sondage. (Les résultats du sondage ne sont pas représentatifs)

Schule für
Klassische Homöopathie
Zürich

anspruchsvoll
zeitgemäss
praxisorientiert

Klassische Homöopathie

3-jährige Ausbildung
berufsbegleitend

www.skhz.ch
schule@skhz.ch
041 760 82 24

Remous autour des produits phytothérapeutiques

Fin avril, une supposée interdiction des médicaments à base de plantes suscitait beaucoup de remous en Suisse. Retour sur les faits et aperçu de l'évolution du monde des préparations traditionnelles à base de plantes médicinales.



Photo: istockphoto.com

«Les préparations à base de plantes médicinales sont interdites.» Ce titre a suscité de vives inquiétudes au mois d'avril. Mais cette information est pour le moins imprécise. Ce qui alimente actuellement la discussion et fera certainement encore couler beaucoup d'encre, comme le constate le **Dr Herbert Schwabl**, membre du groupe de travail européen «The Herbal Working Group of the CAM Stakeholder Group», auteur, avec un autre groupe de travail, du très controversé «Position Paper Traditional Herbal Medicinal Products».

Les faits en bref

L'entrée en vigueur de la «Directive 2004/24/CE – directive concernant les médicaments traditionnels à base de plantes (Traditional Herbal Medicinal Products, THMPD)» a permis d'introduire une procédure d'enregistrement simplifiée spéciale pour certains médicaments traditionnels à base de plantes. Les Etats membres de l'UE avaient jusqu'en 2005 pour intégrer ces nouvelles dispositions dans leur droit national. Mais la directive de 2004 comportait également une date butoir qui fait beaucoup parler d'elle actuellement. Le 30 avril 2011 arrivait en effet à échéance le délai de transition de sept ans prévu pour que les autorités compétentes des pays européens procèdent à l'enregistrement, selon les normes de la nouvelle directive, de tous les «médicaments traditionnels à base de plantes», même les préparations déjà enregistrées au niveau national. Les fabricants ont dû procéder à l'enregistrement au niveau européen des médicaments qui n'avaient

pas encore d'autorisation et qui ne bénéficiaient que des règles transitoires nationales pour que leurs préparations restent commercialisables par-delà les frontières.

En Suisse, cette directive ne concerne pas la vente des «médicaments traditionnels à base de plantes». C'est ce qui ressort clairement de la réponse du Conseil fédéral à l'interpellation qui lui a été adressée en décembre dernier par le conseiller national vaudois Jean-Pierre Grin, intitulée «Les préparations à base de plantes médicinales bientôt interdites dans l'UE» (10.3984). Les prescriptions en vigueur en Suisse sont la loi fédérale sur les médicaments et les dispositifs médicaux (loi sur les produits thérapeutiques; RS 812.21) et ses ordonnances. La législation suisse ne se réfère pas à la directive en question de l'UE.

Et maintenant?

Le Dr Herbert Schwabl, directeur de l'entreprise Padma SA, siège au comité de la Fédération de la médecine complémentaire et s'engage particulièrement dans les contacts avec l'UE. Concrètement, il représente la Suisse dans plusieurs groupes de travail et commissions.

Dakomed

La Fédération de la médecine complémentaire a été fondée le 30 octobre 2009. Elle a repris le flambeau du forum pour une médecine intégrale (ffg) et du comité d'initiative «Pour la prise en compte des médecines complémentaires». Le but de la Fédération est de veiller à l'application des revendications centrales de la votation. Les membres fondateurs sont des organisations de médecins et de thérapeutes, des hôpitaux, écoles, organisations de la santé, l'Association suisse des droguistes et l'Association suisse pour les médicaments de la médecine complémentaire ASMC. La Fédération s'engage pour que le domaine de la santé en Suisse prenne en compte les médecines complémentaires et alternatives. Son but est notamment la mise en vigueur des revendications centrales liées à l'article 118a «Médecines complémentaires» de la Constitution fédérale. www.dakomed.ch

Martin Bangerter, président de l'ASD, siégeant dans le comité de Dakomed, les droguistes participent activement au niveau politique et ont également accès au réseau européen.

Dr Schwabl, tout cela n'était-il qu'une tempête dans un verre d'eau?

Dr. Herbert Schwabl: On ne peut le résumer ainsi. Les consommateurs sont inquiets, à juste titre. La directive européenne est déjà en vigueur depuis sept ans. Et durant cette période, les autorités compétentes n'ont enregistré que 200 préparations de cette catégorie. Si l'on répartit ce chiffre sur les 27 Etats de l'UE, cela signifie qu'en moyenne, chaque pays n'a enregistré pas même 10 médicaments traditionnels. Vu sous cet angle, on comprend pourquoi les citoyens manifestent leur mauvaise humeur – même si ce n'est que de manière symbolique.



Photo: zvg

«Dans le domaine des médicaments, nous avons encore pu conserver une bonne marge d'indépendance, mais ce sont de plus en plus les autres qui donnent le rythme.»

Dr Herbert Schwabl, membre du groupe de travail européen «The Herbal Working Group of the CAM Stakeholder Group».

Comment voyez-vous l'avenir des médicaments traditionnels?

L'Europe doit décider si elle veut considérer les produits d'origine végétale comme des compléments alimentaires ou des médicaments. Si les plantes médicinales sont généralement considérées comme des médicaments, alors les autorités nationales devront sérieusement accélérer les procédures d'enregistrement. Il faudrait environ 200 médicaments traditionnels à base de plantes par pays pour que le marché puisse se développer. Pour l'instant, il est difficile de dire comment les choses vont évoluer car la commission européenne ne s'est pas encore exprimée sur la problématique de la mise en pratique. En Suisse, les médicaments de la médecine complémentaire occupent une place plus significative qu'en Europe. Il existe déjà une catégorie qui fonctionne bien pour les médicaments traditionnels. Ainsi, Padma SA a par exemple pu faire enregistrer le produit Padma Digestin comme médicament traditionnel. Avec hélas une restriction regrettable de Swissmedic puisqu'il figure uniquement dans la liste C.

En outre, la reconnaissance unilatérale du principe du Cassis de Dijon a ouvert une voie supplémentaire aux compléments alimentaires. Jusqu'à présent, cette catégorie était peu utilisée, mais désormais ces produits peuvent être vendus comme des produits alimentaires dans les supermarchés. J'y vois vraiment une menace, tant pour les fabricants de médicaments que pour le commerce spécialisé.

Que peuvent faire les fabricants?

Pour l'instant, nous essayons de renforcer la catégorie des médicaments sur le plan politique. Nous avons aussi besoin de

conditions d'autorisation adaptées, d'exigences raisonnables quant à la qualité et à la sécurité, du traitement plus rapide des demandes d'enregistrement et de taxes adaptées. En tant que fabricant, on peut seulement décider si l'on veut ou non risquer d'investir dans une nouvelle procédure d'enregistrement d'un médicament. Et cela ne fonctionne que si les autorisations existantes sont reconduites, nous assurant ainsi une certaine base.

Qu'attendez-vous des autorités?

J'ai déjà mentionné les mots-clé concernant l'enregistrement des médicaments: des conditions-cadre adaptées et efficaces, qui laissent aussi une chance aux petites entreprises. Mais il faut aussi un bon contrôle du marché. Les différentes catégories de médicaments, compléments alimentaires, produits médicinaux et naturellement aussi les spécialités maison se retrouvent toutes sur le même marché. Si les médicaments enregistrés sont les seuls à faire l'objet de contrôles sévères et que les autres catégories disposent de plus de liberté, alors la balance penchera en défaveur

des médicaments. En tant que fabricants, nous estimons qu'il est du devoir des autorités d'instaurer au plus vite un meilleur contrôle du marché.

Dans quelle mesure la Suisse dépend-elle de la législation de l'UE?

On entend de plus en plus que nos lois doivent se conformer à la législation européenne. Même si on appelle cela une «adaptation autonome», il s'agit en général plutôt d'une course pour tenter de rester à niveau. Dans le domaine des médicaments, nous avons encore pu conserver une bonne marge d'indépendance, mais ce sont de plus en plus les autres qui donnent le rythme. Si un produit médicinal est autorisé par l'UE, il est automatiquement accepté en Suisse. L'inverse est beaucoup plus difficile, voire impossible. Chaque nouveau développement dans l'UE a donc des effets plus ou moins directs en Suisse.

Quelles sont maintenant les priorités des groupes de travail européens?

En Suisse, le mouvement de la médecine complémentaire a réussi à se regrouper en une association faîtière, la Fédération de la médecine complémentaire (Dakomed). C'était une évolution naturelle après le résultat de la votation «Pour la prise en compte des médecines complémentaires». En Europe, les choses ne sont pas aussi avancées. Le fait qu'il y ait 27 pays membres avec des expériences respectives de la médecine complémentaires est certainement un frein à une entente rapide. En ce qui me concerne, je m'intéresse particulièrement à la législation relative aux produits thérapeutiques. Je participe à un groupe de travail qui essaie, au parlement européen et dans la commission européenne, d'apporter des changements, par exemple concernant la réalisation de la directive sur les médicaments traditionnels – elle est toujours trop lourde et peu pratique. Mais c'est un processus compliqué et de longue haleine. Et les rouages, à Bruxelles, sont quelque peu plus compliqués qu'à Berne. En même temps, il y va de l'entente entre différents pays et groupes professionnels. Et là, je peux toujours rappeler à l'UE le rôle de pionnier que la Suisse a joué dans ce domaine.

Flavia Kunz / trad: cs

Le rythme du corps

Nos vies sont marquées par le temps qui passe. En Occident, ce sont les montres qui rythment nos vies. En Orient, en revanche, les gens sont plutôt à l'écoute de leur horloge interne. Un rythme biologique qui commence aussi à intéresser les chercheurs occidentaux.

La montre au poignet, l'horloge dans le hall de la gare, l'affichage électronique des heures, minutes et secondes sur le portable... Tout est là pour nous rappeler que le temps passe. Cette omniprésence du temps est indispensable aux impératifs de notre vie sociale. Pourtant, notre corps vit à un autre rythme: celui de notre horloge interne. Sa cadence dépend certes de notre environnement, mais aussi – et surtout – de facteurs indépendants et génétiques.

L'horloge interne

Le problème est bien connu: on se met facilement à sommeiller lorsqu'on assiste à une conférence dans une salle sombre ou obscure. Inconsciemment, nous associons automatiquement la pénombre au soir et le soir, au sommeil. Cet exemple montre bien comment les facteurs extérieurs peuvent influencer notre organisme. Le décalage horaire (le fameux jet lag) est un autre modèle du genre: dans ce cas, les stimuli extérieurs (la lumière) ne correspondent pas au rythme interne (dicté par les sécrétions de mélatonine, l'hormone du sommeil). Conséquence: on se sent fatigué pendant la journée sans pour autant pouvoir dormir le soir.

La chronobiologie

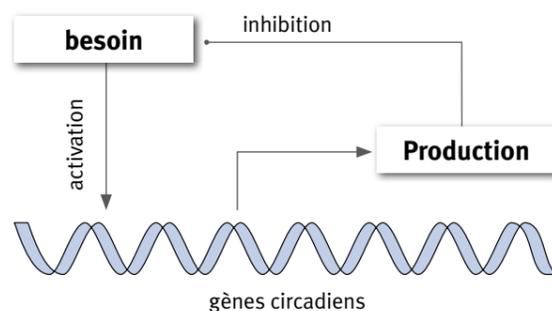
Depuis quelques années, la médecine académique s'intéresse de plus en plus à cette horloge interne. Cette branche de la recherche s'appelle la chronobiologie et elle porte notamment sur les domaines suivants:

1. La localisation de l'horloge interne

Il n'est pas facile de déterminer en quoi consiste exactement cette horloge biologique. On sait que certaines protéines jouent un rôle déterminant dans ce processus, notamment en agissant comme des interrupteurs (pour «enclencher» ou «déclencher»). Ces hormones sont à leur tour régulées par des gènes circadiens. Même si on les retrouve dans presque tous les tissus du corps humain, elles obéissent toutes à un même commandant en chef. Lequel dirige ses troupes depuis une centrale de contrôle située dans le minuscule noyau suprachiasmatique (NSC) situé dans l'hypothalamus.

2. Le mode de fonctionnement de l'horloge interne

Les cellules du NSC sont capables de capter certaines modifications de l'environnement, comme les variations de la luminosité durant la journée ou en fonction des saisons. Elles enregistrent les variations d'intensité lumineuse et agissent sur les gènes circadiens. Le principe de l'activité se base sur une activation successive des gènes, une activation qu'on peut représenter par un cercle: l'initiation et donc le début de la production de protéines et d'ARN messenger est provoquée par un besoin dans l'organisme (obscurité → mélatonine). Dès que ce besoin est couvert – autrement dit quand la mélatonine a atteint son pic maximal – l'activité est inhibée par les produits eux-mêmes (protéines, ARNm) et la production est interrompue (voir illustration ci-dessous).



Ce mécanisme est appelé boucle de rétroaction négative et se caractérise par son schéma en boucle. Ce schéma des protéines commutatrices se répète et fait que tout l'organisme présente des phases plus actives et moins actives. Les phases actives du corps se concentrent d'abord surtout le matin. Les sécrétions d'hormones (catécholamine, cortisol, mélatonine) sont alors maximales. Ces hormones qui circulent dans le corps influencent diversement les organes concernés. Ainsi, selon des expériences, les hormones augmentent la pression sanguine le matin et réduisent



la température corporelle et la sensibilité à la douleur le soir.

3. La compréhension de ce rythme interne et les moyens de l'influencer

Les études scientifiques portant sur les interactions entre les facteurs extérieurs et l'horloge interne portent moins sur la problématique du décalage horaire que sur l'influence des protéines commutatrices sur la santé et le bien-être en général. Ainsi, des données montrent que les personnes hospitalisées se remettent mieux lorsqu'elles peuvent séjourner dans des chambres claires et ensoleillées – alors que le taux de décès est nettement plus élevé dans les locaux sombres (source non garantie). Une étude actuelle (BM), Circadian variations of infarct size in acute myocardial infarction, avril 2011) montre même que des facteurs extérieurs se répercutant sur l'activité de l'organe concerné peuvent influencer les probabilités d'avoir un infarctus. Les risques seraient ainsi beaucoup plus élevés le matin – pendant la phase active du cœur – que pendant tout le reste de la journée. Connaître cette influence sur l'activité et la résistance permet de développer des traitements optimaux ou même de prévenir des problèmes – du cœur (hypertension), des poumons (asthme) ou du métabolisme. L'objectif de la chronopharmacologie est d'utiliser ces connaissances pour délivrer les préparations de manière optimale, autrement dit pour qu'elles agissent au bon moment. Ce qui permet de suivre une stratégie de traitement minimal: comme la dose peut-être réduite au maximum, le risque d'effets secondaires indésirables diminue, de même que les charges pour l'organisme. Dans cette perspective, les propriétés pharmacocinétiques des substances – à savoir si la substance de base, un métabolite ou même le produit final présente l'effet souhaité – et l'«emballage» galénique de la préparation sont particulièrement importants.

Ainsi, le moment où l'on avale le comprimé contre les maux de tête est déterminant et peut-être faudrait-il enclencher le réveil pour obtenir un effet préventif optimal du supplément de vitamines.

Les connaissances transmises par la MTC

Ce que la médecine académique croit avoir découvert tout récemment fait déjà partie de la médecine traditionnelle chinoise (MTC) depuis des siècles. Elle travaille donc depuis longtemps avec les phases actives et les phases de repos de différents organes – et sait comment les soulager de manière optimale. »

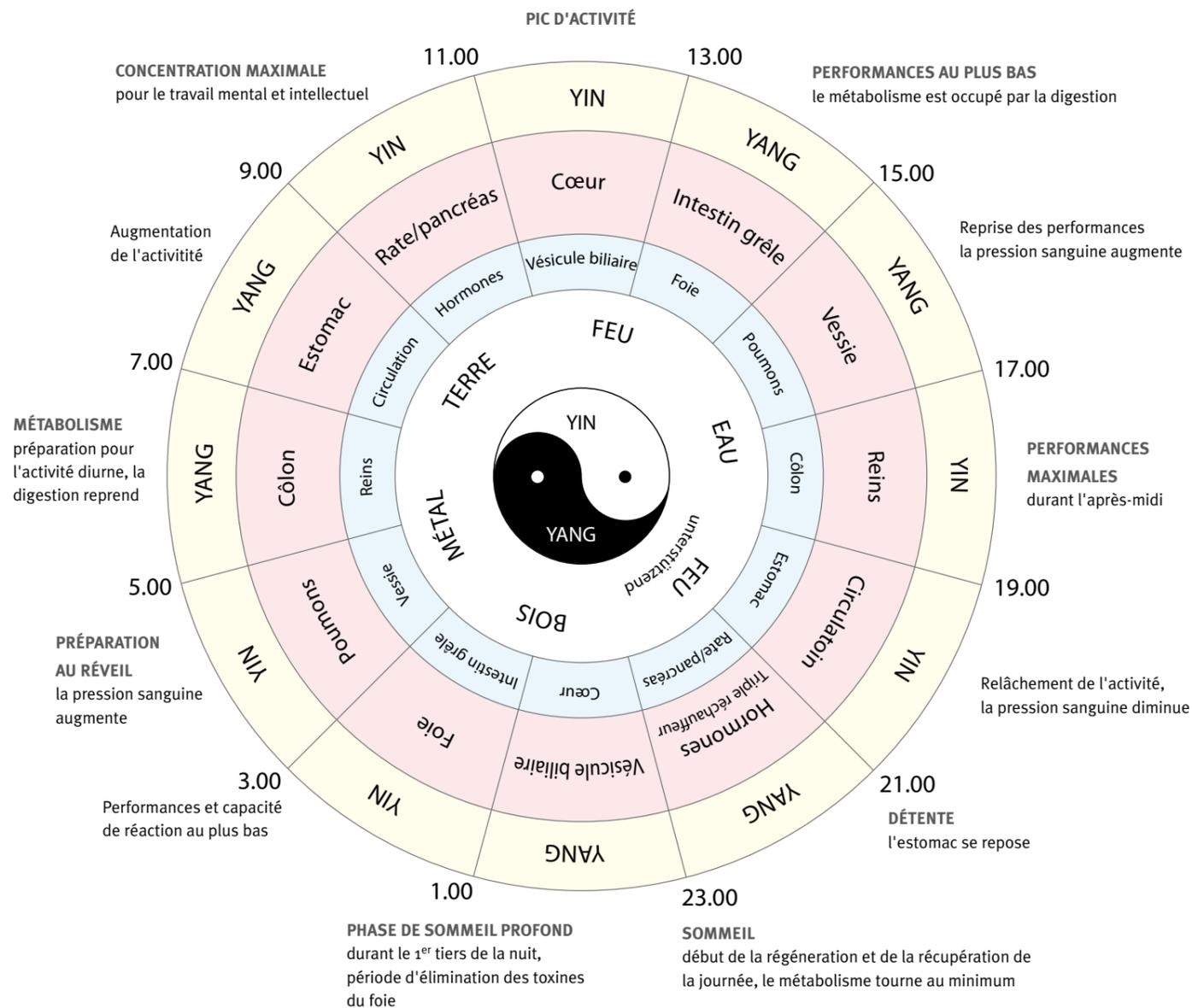
L'horloge interne influe sur notre bien-être général: elle induit une augmentation de la pression le matin et un abaissement de la température et de la perception de la douleur le soir.

L'horloge des organes selon la MTC

La MTC considère qu'il y a 12 canaux énergétiques principaux (les méridiens) qui parcourent le corps. Chaque méridien est relié à un organe ou système d'organes. C'est dans ces méridiens que circule le qi (ou chi), autrement dit l'énergie vitale, dans le sens des aiguilles d'une montre. C'est cette énergie qui est responsable de l'activité des organes. Toutes les 24 heures, chacun de ces canaux connaît une phase d'activité maximale pendant deux heures – et une phase d'activité minimale douze heures plus tard. Ce principe

d'horloge biologique de la MTC explique ainsi brillamment ce que les récentes recherches de la médecine académique ont permis de découvrir. Pendant la période minimale, le rythme des organes est calme: l'activité ralentit et le principe yin domine. A l'inverse, durant la phase maximale, c'est le principe yang qui domine: l'organe fonctionne à plein régime. Cette dualité yin/ yang se retrouve partout. Ainsi, la MTC considère que toute chose comporte toujours deux côtés opposés et complémentaires. Le yang représenterait ainsi l'énergie (le qi) et le yin la matière (le corps).

Le principe d'harmonie en MTC



■ Pic d'activité de l'organe
■ Activité minimale de l'organe

La polarité dans la MTC

Yin	Nuit	Féminin	Froid	Calme
Yang	Jour	Masculin	Chaud	Mouvement

Le yin et le yang sont les principes du ciel et de la Terre, les lois fondamentales des choses. Le schéma qui suit représente cette notion essentielle de la MTC:

Chaque **organe** est également associé à un **élément**, un **saveur** et une **direction**.

- **Effets thermiques** (brûlant, chaud, neutre, frais, froid)
- **Effet des organes** (fonction de cercle)
- **Direction** (vers le haut, vers le bas, vers l'intérieur, vers l'extérieur, centripète, centrifuge...)
- **Propriétés organoleptiques** (doux, piquant, salé, fade, astringent, acide, amer)

Les maladies, selon la MTC

La MTC considère chaque individu comme un tout et les maladies somatiques en relation avec les facteurs psychiques et environnementaux. Dans cette perspective, le corps et l'esprit sont tout simplement indissociables. Selon la MTC, les maladies du corps sont toujours l'expression d'un déséquilibre entre le corps, l'esprit et l'environnement de l'individu. C'est d'ailleurs pourquoi la santé dépend avant tout d'une alimentation correcte et raisonnable – alimentation qui est à la base de toutes les thérapies de la MTC. Il est donc indispensable de connaître les différents produits alimentaires et leurs propriétés thermiques, leurs effets sur les organes et leurs cibles.

L'homme: une bougie qui brûle

L'être humain est considéré comme un tout formé d'esprit (shen), d'énergie (qi) et de matière (yin). L'harmonie entre ces différentes unités est garante de la santé psychique et physique. On utilise souvent l'image d'une bougie qui brûle pour représenter cela. La cire symbolise le yin, le feu représente le shen et le qi est l'activité même de la combustion. Si la cire est de mauvaise qualité ou commence à manquer, la flamme se met à vaciller et l'esprit devient donc instable. La flamme peut être attisée par différents facteurs et donc consumer rapidement de la précieuse cire (yin), provoquant un rapide épuisement de l'organisme. A notre époque, l'homme et son corps sont soumis aux schémas des habitudes quotidiennes. Certains sont des paramètres qui peuvent considérablement influencer le développement et l'évolution de maladies.

Bon à savoir

Préparez-vous aux questions de vos clients: *la Tribune du droguiste* de juin s'intéresse aussi à notre **horloge interne**.



Saridon® N hilft.

- Schnellere und wirksamere Schmerzlinderung als herkömmliches Ibuprofen¹
- Signifikant stärkere analgetische Wirkung als Paracetamol²

Referenzen
1) Ibuprofen sodium dihydrate, an ibuprofen formulation with improved absorption characteristics, provides faster and greater pain relief than ibuprofen acid; Schleier P et al.; Int Journal of Clinical Pharmacology and Therapeutics, Vol. 45 – No. 2/2007 (89-97) 2) Paracetamol (1000 mg) verglichen mit Ibuprofen Natrium Dihydrat (400 mg); Onset of analgesia with sodium ibuprofen, ibuprofen acid incorporating pexoxamer and acetaminophen – a single-dose, double-blind, placebo-controlled study in patients with post-operative dental pain; Daniels S. et al.; Eur J Clin Pharmacol, 2009.
Saridon N 200 / Saridon N forte 400
Z: Ibuprofen-Natrium 256.25 mg entspr. 200 mg Ibuprofen pro Tablette Saridon N bzw. Ibuprofen-Natrium 512.50 mg entspr. 400 mg Ibuprofen pro Tablette Saridon N forte. E: Zur maximal 3 Tage dauernden Behandlung von Kopfschmerzen, Monatsschmerzen, Schmerzen im Bereich von Gelenken und Bändern, Rückenschmerzen, Zahnschmerzen, Schmerzen nach Verletzungen, Fieber bei grippeartigen Zuständen. D: Erwachsene und Kinder ab 12 Jahren: 1-2 Tabletten Saridon N alle 4-6 Stunden (max. 6 Tabletten täglich) bzw. 1 Tablette Saridon N forte alle 4-6 Stunden (max. 3 Tabletten täglich). NB: Magen- oder Zwölffingerdarmgeschwür, gastrointestinale Blutungen, entzündliche Darmerkrankungen, drittes Trimenon der Schwangerschaft, durch NSAID ausgelöstes Asthma, Bluthochdruck, schwere Nieren-, Leber- oder Herzinsuffizienz. Bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber dem Wirkstoff Ibuprofen oder einem anderen nicht-steroidalen Entzündungshemmer. VM: Störung der Blutgerinnung, Asthma, Schwangerschaft, Stillzeit. NW: Gastrointestinale Beschwerden. P: Saridon N: Packung zu 20 Tabletten bzw. Saridon N forte: Packungen zu 10 Tabletten.
Liste D. Ausführliche Informationen entnehmen Sie bitte dem Arzneimittel-Kompendium der Schweiz.

 Bayer (Schweiz) AG
8045 Zürich

L'horloge des organes et l'horloge interne

Aussi bien les connaissances traditionnelles de la MTC que les recherches de biologie moléculaire de la médecine académique montrent que c'est essentiellement grâce à une activité correcte au bon moment que l'on peut jouir d'une vie saine et active. Vivre de manière consciente ne permet pas seulement de rester en santé mais permet aussi, par l'attention que cette approche implique, d'acquérir une riche expérience de vie.

Horloge interne, horloge des organes et autres combinaisons...

Les thérapies alternatives actuelles ont reconnu depuis peu la valeur de la MTC et c'est ainsi que, par exemple, les sels Schüssler utilisent désormais les connaissances sur

l'activité des différents organes (voir tableau ci-dessous). Les connaissances concernant les 12 méridiens sont utilisées à des fins thérapeutiques dans la médecine du sport et du mouvement: certains exercices d'étirement ou des positions particulières, comme celles du yoga ou du tai chi, sont utilisés pour activer les méridiens. Ce qui stimule les capacités d'autoguérison de l'organisme et participe donc à l'effet positif du sport. D'autres bases thérapeutiques, qui associent les nouvelles découvertes de la chronobiologie et les connaissances ancestrales de la MTC, vont certainement voir le jour dans les prochains temps. De quoi développer encore notre conscience et notre attention dans la vie.

Julia Burgener / trad: cs

Un sel Schüssler pour chaque organe

Horloge biologique	N°	Sels Schüssler
Foie	6	Kalium sulfuricum
	10	Natrium sulfuricum
	12	Calcium sulfuricum
Poumons	4	Kalium chloratum
	7	Magnesium phosphoricum
	2	Calcium phosphoricum
Côlon	4	Kalium chloratum
	10	Natrium sulfuricum
	9	Natrium
Estomac	4	Kalium chloratum
	9	Natrium phosphoricum
	3	Ferrum phosphoricum
Rate	3	Ferrum phosphoricum
	10	Natrium sulfuricum
	8	Natrium chloratum
Cœur	7	Magnesium phosphoricum
	5	Kalium phosphoricum
	2	Calcium phosphoricum
Intestin grêle	4	Kalium chloratum
	9	Natrium phosphoricum
	10	Natrium sulfuricum
Vessie	4	Kalium chloratum
	9	Natrium phosphoricum
	3	Ferrum phosphoricum
Reins	4	Kalium chloratum
	10	Natrium sulfuricum
	8	Natrium chloratum
Circulation	3	Ferrum phosphoricum
	7	Magnesium phosphoricum
	8	Natrium chloratum
Triple réchauffeur	8	Natrium chloratum
Vésicule biliaire	10	Natrium sulfuricum

Die Schweizer Weiterbildung im Handel



Vorbereitungskurse auf die eidg. Berufsprüfung im Handel als
Detailhandelspezialist/in
Pharma-Betriebsassistentin
Textildetailhandelsspezialist/in

Höhere Fachprüfung im Handel als eidg. dipl.
Verkaufsleiter/in
Marketingleiter/in

Kurse für Berufsbildner/innen
im Detailhandel

Informationsabende in Ihrer Nähe
Rufen Sie uns an oder besuchen Sie www.siu.ch

Kursorte
Zürich, Bern, Lausanne, Lugano
Aarau, Basel, Brig, Chur, Luzern, Olten, Schaffhausen,
Sion, Solothurn, St. Gallen, Winterthur, Zuz




Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung
 Hauptsitz:
SIU im Detailhandel
 Verena Conzett-Str. 23 · 8004 Zürich
 Tel. 043 243 46 66 · Fax 043 243 46 60
detailhandel-zh@siu.ch · www.siu.ch

Sujets à approfondir



Technique de vente

La vente-conseil n'est pas une technique de vente facile quand elle s'applique à une droguerie ou une pharmacie. Ne pas trop en faire, mais en faire juste assez pour trouver le juste équilibre entre l'éthique professionnelle et le commerce, entre l'intérêt du client-patient et la rentabilité économique. Ce livre, utile à toute l'équipe de vente, prouve que mieux vendre, mieux conseiller, c'est augmenter sa clientèle et la fidéliser. Grâce à cet ouvrage, illustré de nombreux exemples empruntés à la pratique, vous saurez personnaliser votre accueil, poser les bonnes questions et convaincre vos interlocuteurs.

Françoise Martin: «La vente-conseil. Un engagement au quotidien»,

Groupe Liaisons 2010, ISBN 9782915585926, Fr. 45.–

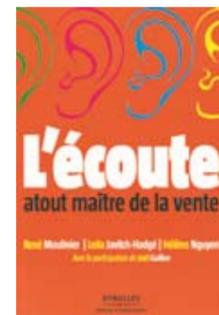


Les sels minéraux selon le Dr Schüssler

Les livres en français sur les sels biochimiques selon le Dr Schüssler sont rares. On ne peut donc que se réjouir que cet ouvrage, qui en est déjà à sa 19e édition en allemand, soit enfin disponible en français! Il existe évidemment déjà certaines publications sur le sujet, mais elles sont généralement compliquées et peu pratiques. Dans ce livre, le droguiste lucernois Walter Käch se propose de reprendre la méthode claire et structurée du Dr Schüssler tout en y intégrant un esprit «scientifique». Cet ouvrage est destiné à fournir une aide pratique rapide, avec un texte simple et une structure claire.

Walter Käch: «Sels minéraux selon le Dr Schüssler»,

Santénatur 2010, ISBN 978-3-033-02521-9, env. Fr.39.–



Une oreille attentive

Seul le client sait ce qu'il a envie d'entendre du vendeur au sujet du produit, du service ou de l'équipement que ce dernier veut lui faire acheter. Ceci implique que le vendeur, non seulement fasse parler son client, mais surtout sache l'écouter. Or l'écoute n'a rien de simple car elle est tributaire de multiples déformations, analysées en détail et avec beaucoup de finesse dans cet ouvrage. Au-delà de l'écoute, est en jeu la persuasion du client et donc le résultat de la vente.

René Moulinier: «L'écoute: atout maître de la vente»,

Eyrolles, 2010, ISBN 978212548167, Fr. 37.90



Bälliz Apotheke & Drogerie AG
Thun

E. Nützi Söhne AG
 Tel. 062 926 13 23
 Fax 062 926 11 26
info@nuetziag.ch
www.nuetziag.ch

DROGERIEN- UND APOTHEKENBAU
 E. Nützi Söhne AG, Murgenthalerstrasse 81, 4628 Wolfwil





Au diable la cellulite!

Dès que les jupes raccourcissent et dévoilent de nouveau les jambes, la demande pour des traitements efficaces contre la peau d'orange augmente sensiblement. Que pensent les scientifiques de la cellulite et des méthodes pour en venir à bout?

La cellulite est un thème en soi. Les «études» réalisées pour les fabuleuses et souvent onéreuses thérapies contre la cellulite assurent que la peau d'orange se métamorphosera en peau de pêche. Mais selon les véritables études scientifiques, la situation est bien différente. D'après la fondation allemande «Stiftung Warentest», même les crèmes les plus chères ne servent à rien. Et le journal de l'Académie américaine de dermatologie allait encore plus loin dans son édition de mars 2010: «Les nombreux traitements contre la cellulite sont difficilement compréhensibles. S'ils sont efficaces, c'est uniquement partiellement ou temporairement.» Le magazine allemand «Ärztezeitung» confirme qu'il est difficile d'estimer objectivement les résultats d'un traitement contre la cellulite. Bon nombre d'études utilisent des méthodologies douteuses ou se basent uniquement sur les appréciations subjectives des participantes.

Presque toutes les femmes sont concernées

Ce qu'on appelle la peau d'orange apparaît facilement chez les femmes en raison de la constitution physiologique de leur tissu conjonctif. Le tissu adipeux féminin se trouve surtout dans l'hypoderme et le tissu de soutien (bandes de collagène) s'étend perpendiculairement à la surface de la peau, enserrant les amas (lobules) graisseux à la manière des mailles d'un filet. D'où l'aspect «matelassé» de la peau. Pour permettre la grossesse, le tissu conjonctif des femmes est naturellement plus faible dans la zone des hanches et de la taille. L'inconvénient: en raison de cette structure, les fameux capitons se forment surtout à l'extérieur et à l'arrière des cuisses ainsi que sur les fesses. La peau d'orange peut parfois aussi s'étendre au ventre et aux bras. Le journal «Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung»

Bon à savoir

Préparez-vous aux questions de vos clients: la Tribune du droguiste de juin fait aussi le point sur la cellulite.

écrit à ce propos que, selon des études, 85 à 98 % des femmes de plus de 20 ans auraient de la cellulite.

Quatre degrés

Degré 0: la peau est lisse quand la personne est couchée et debout. Des plis et des sillons apparaissent quand on pince la peau, mais la peau d'orange n'est pas marquée.

Degré 1: la peau est lisse quand la personne est couchée et debout. Les plis typiques de la cellulite apparaissent quand on pince la peau.

Degré 2: la peau est lisse quand la personne est couchée, mais la peau d'orange est visible quand elle est debout.

Degré 3: la cellulite est visible quand la personne est couchée et debout.

Les options thérapeutiques

En gros, il existe trois types de traitement:

1. Le traitement des facteurs qui aggravent la cellulite. Il s'agit notamment du surpoids, de l'effet «yo-yo», de la consommation excessive de sel, du stress, d'une alimentation trop riche en matières grasses et des contraceptifs hormonaux. Les mesures concernant ces facteurs aggravants sont relativement simples, à savoir adopter une alimentation saine et pratiquer régulièrement une activité physique modérée.

2. Les méthodes manuelles et physiques. Les plus utilisées sont le drainage lymphatique, le body-wrap (enveloppement), la thérapie aux infrarouges ou aux ultrasons, l'énergie électrique, le laser, différentes variantes d'élimination du tissu adipeux et divers appareils de massage. Dans ce domaine, seule la lipolyse au laser a effectivement permis d'obtenir des résultats scientifiquement prouvés. Le Dr Tatjana Pavicic, responsable de la dermatologie esthétique à l'Université Ludwig Maximilian de Munich, étudie avec d'autres docteurs les effets de ces diverses thérapies apparemment prometteuses. Mais il n'existe pas encore d'études scientifiques de longue durée pour en étayer les effets réels.

3. L'application de produits agissant sur la cellulite. Il existe des milliers de crèmes anti-cellulite. Les nouvelles formules, avec un effet positif significatif, contiennent no-



Photo: fotolia.de

Les nouveaux traitements semblent faire sens – mais ils doivent encore prouver qu'ils sont efficaces à long terme.

tamment de la caféine et du rétinol. La caféine est encapsulée dans des liposomes et, une fois libérée par traitement aux ultrasons, réduit le tissu adipeux sous-cutané. Le rétinol est aussi appliqué par ultrasons; il stimulerait la formation de collagène, renforcerait le tissu conjonctif et raffermirait le derme (Pavicic 2010). Tous les traitements issus de ces trois types de thérapie visent à réduire la rétention d'eau intracellulaire, à augmenter la synthèse du collagène dans le derme et à réduire le nombre et la taille des cellules du tissu adipeux (adipocytes).

Les mythes

Au printemps 2011, le magazine féminin allemand «Petra» a fait analyser cinq méthodes supposées réduire la cellulite. Ses conclusions:

Mythe n° 1: «La jogging fait disparaître la cellulite.» Actuellement, les médecins pensent même que la course à pied pourrait aggraver l'aspect peau d'orange car les secousses altéreraient le tissu conjonctif. Le vélo ou d'autres activités physiques douces seraient plus utiles pour augmenter la masse musculaire et stimuler la circulation sanguine.

Mythe n° 2: «Il faut boire deux litres d'eau par jour.» Selon les connaissances actuelles, un litre par jour suffit amplement. Le reste est apporté par l'alimentation, en particulier les fruits et les légumes.

Mythe n° 3: «Il faut maigrir pour réduire la cellulite.» Les régimes provoquent parfois des carences alimentaires. Et une fois le régime terminé, la personne reprend souvent du poids. Cette alternance de perte et de prise de poids abîme la peau. Mieux vaut adopter une alimentation saine et équilibrée. Il faut aussi surveiller le bon fonctionnement du métabolisme, en particulier celui du stockage et de l'élimination des graisses.

Mythe n° 4: «Le bronzage estival camoufle la cellulite.» Au contraire: une peau hâlée est une peau agressée par les rayons solaires. En fait, le bronzage réduit l'élasticité du tissu cutané.

Mythe n° 5: «La liposuction est le traitement le plus efficace contre la cellulite.» Certainement pas: la peau d'orange peut être encore plus marquée après une liposuction.

Conclusion

La cellulite n'est pas une maladie, mais un problème purement esthétique. La nature a doté les femmes d'un tissu conjonctif plus faible que celui des hommes. Ce qui se manifeste par des plis et des capitons plus ou moins visibles. Il n'existe pas de méthode thérapeutique qui élimine durablement la cellulite. En principe, les nouveaux traitements comme la lipolyse au laser ou les préparations à base de caféine encapsulée dans des liposomes semblent être utiles. Mais il n'existe pas encore d'études prouvant l'efficacité à long terme de ces méthodes. En matière de cellulite, on ne peut donc que conseiller de pratiquer régulièrement une activité physique douce et d'adopter une alimentation et un mode de vie sains. Et ce constat pour conclure: les femmes doivent apprendre à vivre avec leur cellulite.

Nadja Keiser-Berwert / trad: cs

Sources:

Ärzte Zeitung Verlags-GmbH, Liposuktion, Koffein und Laser – das sind einige aussichtsreiche Ansätze gegen Cellulite, 30.11.2006
Brigitte: Bye-bye, Cellulite: Welche Glattmacher gegen Hautdellen helfen, April 2010 CelluliteUSA.com
Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung: Cellulite – Die neue Beulenpest, Nr. 26, 1.7.2007
<http://de.wikipedia.org/wiki/Cellulite>
Journal of the American Academy of Dermatology: Treatment of cellulite, Volume 62, Issue 3, March 2010
Stiftung Warentest: Cellulite – Auch teure Mittel helfen nicht, test 05/2009
Süddeutsche Zeitung: Weltweiter Cellulite-Wahn - Hilflös gegen Orangenhaut, 20.8.2010
Pavicic Tatjana et al., Cellulite – das grösste Hautproblem des Gesunden? Eine Annäherung, Journal der Deutschen Dermatologischen Gesellschaft, Volume 4, Issue 10, 861-870, Oktober 2006
Pavicic Tatjana, Neue Methoden gegen Cellulite, Pharmazeutische Zeitung, 3/2010
www.pressemitteilungen-online.de «Cellulite – Fünf Mythen über die lästigen Dellen und wirksame Tipps Petra», 17. März 2011



Midro SA

Un adulte sur trois souffre par moments de constipation. La nature offre des solutions efficaces: le séné, une des plantes les mieux documentées, est un laxatif végétal efficace. Il stimule la motilité du côlon et inhibe la résorption d'eau pour garder les selles molles. Ses composants, les sennosides, agissent dans le côlon – ils sont ainsi bien tolérés et favorisent l'évacuation.

www.midro.de



BennyLine

L'ours Benny, un cadeau sans égal pour petits et grands: grâce aux informations qu'il renferme, il permet de restaurer l'équilibre cellulaire. Contribue également à atténuer ainsi les douleurs. L'ours Benny renforce la résistance corporelle, apaise en cas de stress, de problèmes de sommeil, d'agitation. Harmonise le corps et l'esprit – un compagnon parfait en toute situation!

www.bennybaer.ch



Dekora Kosmetik Sàrl

Inspirée par la beauté exceptionnelle de l'eau et par l'éclat du soleil, la nouvelle collection Bronzing d'Artdeco se présente comme une fusion fluorescente et éblouissante. Pour un look ensorcelant avec une palette de nuances allant des tons bleutés rafraîchissants à des variations de turquoise lumineuses en passant par de chaudes teintes ocrées! Ces produits subliment les peaux dorées et leur apportent de scintillantes touches d'or et de bronze.

www.dekora.ch



Held SA

Vert à l'extérieur, vert à l'intérieur
Held eco utilise depuis toujours des matières premières à base végétale pour ses produits de lessive et d'entretien. Aujourd'hui, l'entreprise lance un nouvel emballage en polyéthylène (PE) 100% vert! Fabriqué à partir de canne à sucre, ce matériau issu de ressources renouvelables est entièrement recyclable. Une véritable alternative au plastique à base de pétrole – fantastique et écologique!

held.ch



Melisana

L'eau de mélisse Klosterfrau Melisana aux huiles essentielles de mélisse et douze autres plantes médicinales éprouvées agit en usage interne en cas de nervosité, de troubles de l'endormissement et de troubles digestifs non spécifiques comme les ballonnements ou la sensation de réplétion. En usage externe, elle est utilisée en cas de courbatures (massage) et de maux de tête dus à des tensions nerveuses. L'extrait de feuilles de mélisse utilisé dans l'eau de mélisse Klosterfrau Melisana présente une part plus élevée de principes actifs dans ses huiles essentielles que les plantes ordinaires de mélisse. Contient 66% vol. d'alcool.

www.melisana.ch



Iromedica

Nouveau – la pommade Pelsano au zinc apaise et soigne la peau abîmée et rougie. Sans odeur, la pommade Pelsano au zinc se nettoie facilement et s'applique parfaitement même sur peau humide. Grâce à sa bonne capacité d'absorption de l'eau, elle convient tout particulièrement aux zones humides de la peau, comme celles qui sont entourées d'une couche. La pommade Pelsano au zinc est employée chez le nouveau-né et l'enfant en cas de peau abîmée et rougie; elle a une action apaisante et soignante.



Novartis Consumer Health Suisse

Fenipic Plus contient 5 principes actifs qui répondent aux besoins des consommateurs* en cas de piqûres d'insectes: la lidocaïne apaise la douleur et les démangeaisons, la diphénhydramine combat l'enflure, le chlorure de benzalkonium désinfecte, le lévomenthol rafraîchit et le dexpanthénol calme la peau en exerçant un effet anti-inflammatoire. Fenipic Plus convient aux enfants dès 2 ans. Disponible en gel 24g et en roll-on 8 ml depuis avril 2011. Fenipic Plus – l'expert contre les piqûres d'insectes!

www.consumer-health.ch

*Enquête GfK en ligne auprès de plus de 1000 consommateurs, janvier 2011



Boehringer Ingelheim

La perle du voyage... En cas de constipation brève, proposez à votre clientèle une aide rapide: ingérées avant d'aller au lit, les dragées, pearls ou gouttes Dulcolax agiront avec certitude le matin suivant, tandis que les suppositoires font effet une demi-heure plus tard déjà. Etant donné que les cas de constipation surviennent plus fréquemment en voyage que les cas de diarrhée, Dulcolax doit faire partie de toute pharmacie de voyage digne de ce nom. Tout spécialement prévu pour le voyage: les pearls Dulcolax® Picosulfat pour un dosage flexible et individuel.

Proposer des solutions

Transformer les désirs des clients en solutions complètes. Voilà tout l'art de la vente. Un art qui nécessite une grande expérience de la nature humaine associée au plaisir de donner des conseils et à une participation intellectuelle active.

En Orient, l'art de la vente se transmet de génération en génération dans les familles de vendeurs de tapis et de souvenirs. Dès qu'un groupe de touristes sort d'un bus, le vendeur reconnaît aussitôt ceux qui achèteront quelque chose et ceux auprès desquels il n'aura aucune chance. Et le rituel du thé à la menthe, que chaque client potentiel se voit offrir avant de négocier, est aussi un moyen de mieux cerner et jauger sa personnalité. Car c'est fondamental: pour pouvoir vendre, il faut connaître ses clients. Evidemment, une droguerie n'a rien à voir avec un bazar turc qui vend des bibelots. La droguerie est plutôt un magasin spécialisé qui propose des solutions concrètes à différents problèmes. Quant à la prise de contact, elle ne commence pas autour d'une tasse de thé fumante, mais par l'exposé des problèmes du client. Plus le professionnel pose de questions ouvertes durant cet entretien, plus il a de chances de cerner précisément le problème du client et plus il en apprendra sur sa personnalité et ses valeurs. Tous les clients ne se comportent pas de la même manière durant ces entretiens. En gros, on peut diviser les clients en quatre catégories.

1. Le client analytique introverti

Il est pragmatique, direct, impatient, déterminé et réfléchit bien avant de prendre une décision. Il est posé, précis, assez réservé et renfermé. L'idéal est de parler d'emblée des conclusions. Il faut souligner les avantages pratiques, présenter des faits convaincants et résumer les informations au maximum. Ce type de client est généralement déjà très bien informé.

2. Le client émotionnel introverti

Il est timide, compréhensif, chaleureux et sensible. Il agit sur la base de ses expériences et n'aime pas les changements radicaux. Il ne faut donc pas le brusquer. Commencer par construire la relation en parlant de tout et de rien (le fameux «small talk»), évoquer des valeurs communes et miser à 100 % sur la sympathie.

3. Le client analytique extraverti

Il est très franc, ouvert, critique, spontané et ne prend absolument pas en considération les opinions des autres. Il aime les faits précis, souhaite connaître les alternatives, apprécie la franchise et les conseils d'égal à égal. Ce client aussi est souvent déjà très bien informé.

4. Le client émotionnel extraverti

Il est intuitif, versatile, charismatique, égocentrique, aime faire de nouvelles expériences et initier de nouvelles tendances. Il s'éloigne volontiers du sujet. Il faut lui laisser le temps de formuler ses pensées. Pour obtenir de bons résultats avec lui, il faut partager son enthousiasme. On peut canaliser sa versatilité par des questions ciblées.

Quel que soit le type de client qui se trouve en face de vous, oubliez tous les cartons des fournisseurs que vous devez encore déballer, les commandes que vous devez faire et même les autres clients qui attendent d'être servis. Pendant l'entretien avec le client, seul compte l'instant présent. Essayez de le faire parler de ses problèmes assez longtemps pour que vous ayez le temps de cerner sa personnalité. Et pensez que le client est content de vous avoir comme conseiller.

Vanter les avantages

Toutes les connaissances professionnelles sont là pour permettre aux apprentis, aux collaborateurs et aux directeurs de droguerie de choisir le bon produit en fonction des problèmes présentés. Quant au client, cela ne l'intéresse pas de savoir comment tel ou tel principe actif agit. Il veut simplement un produit qui soulage son problème. Alors, vanter-lui les effets du produit. S'il apprend durant l'entretien qu'un médicament peut lui redonner de l'énergie, l'aider à se sentir mieux ou lui redonner la force de faire des randonnées, alors il achètera certainement ce produit. Il doit être motivé à utiliser le produit. Mais pour ce faire, vous devez aller chercher le client dans son monde. Le mieux pour cela est de vous adresser personnellement à lui. Les formules comme «il faudrait prendre ce produit sous forme de cure pendant trois mois» sont beaucoup moins personnelles que: «Prenez cet extrait de manière conséquente pendant trois mois. Après, vous pourrez de nouveau bouger plus facilement.» Ou: «Le produit XY peut améliorer vos facultés de concentration... augmenter votre bien-être général... rend votre peau plus douce... vous permet de retrouver un sommeil réparateur... etc.» De cette manière votre interlocuteur sent que vous le prenez au sérieux et qu'il est bien au centre de toutes vos attentions. Mais pour que ces re-



Tout le monde est capable de s'enthousiasmer. Alors prenez le temps de mieux connaître vos clients.

marques ne sonnent pas faux ou déplacé, vous devez un peu connaître le client et savoir ce qu'il attend du produit. Pour ce faire, pensez aux conseils qui suivent:

- › Posez des questions ouvertes: «Que faites-vous encore contre la déshydratation de votre peau?»
- › Paraphrasez-le: «Si je vous ai bien compris, vous tenez à ce que votre peau se desquame moins.»
- › Posez des questions pour approfondir le sujet: «Que vouliez-vous suggérer quand vous avez dit que le problème pouvait aussi être en rapport avec l'alimentation?»
- › Réfléchissez: Comment puis-je encore aider ce client? Existe-t-il de meilleures solutions?
- › Expliquez au client, avec des arguments, ce qu'il pourrait encore entreprendre pour améliorer sa situation actuelle: «Je comprends. Vous êtes donc beaucoup dans l'eau et au soleil. Mais vous pouvez quand même faire quelque chose pour votre peau en... »
- › Ne recommandez qu'une alternative à la fois. Si vous proposez trop de variantes, vous embrouillerez l'esprit de vos clients.

Gérer les critiques

Si vous voulez vendre un produit qui accompagnerait bien celui choisi par le client ou un produit plus cher, vous devez être vous-même persuadé de l'utilité de cette association de produits ou que la qualité du produit justifie un prix plus élevé. Ce n'est que si vous soutenez ce produit à 100 % que vous pourrez contrer d'éventuelles critiques. Réfléchissez bien: pourquoi le client a-t-il tel préjugé? Ses réticences sont-elles dues à des oui-dire ou à une expérience personnelle? Ecoutez-le attentivement pour lui faire ressentir votre compréhension.

Autres réactions possibles face aux critiques d'un client:

- › Poser des questions isolées: «Avez-vous d'autres critiques/objections?»
- › Reformuler la critique en question: «C'est une question qui se justifie. La question est...?»
- › Reconnaître la pertinence de la critique: «Oui, je vous comprends. Prenez tout le temps qu'il vous faut pour vous décider. Vous pouvez très bien revenir demain...»
- › En cas de répétition, demander: «Pourquoi pensez-vous cela?»
- › Et faire suivre d'une question de contrôle: «Cela répond-il à votre question?»
- › Ne pas utiliser de tournures négatives: «Vous m'avez mal compris...» ou «Vous avez mal compris...»
- › Vous pensez que c'est le prix qui pose problème? Alors demandez si c'est bien le cas. Vous pouvez ainsi découvrir quelle idée le client se fait des prix et lui expliquer pourquoi certains prix sont plus élevés. Il doit finalement comprendre que le rapport qualité/prix est correct. Et à la fin de la discussion sur les prix, le vendeur doit réagir sportivement en bon perdant (ou justement comme les vendeurs dans les bazars orientaux). Et ce même s'il croit avoir gagné. »

Ces blocages qui freinent les ventes

Même si les clients tirent généralement un réel bénéfice de leurs achats supplémentaires, de nombreux vendeurs hésitent à recommander des produits complémentaires à leurs clients. Barbara Honegger (formatrice en entreprise dipl. féd., responsable des ventes et coach dipl. féd.) aborde ce thème délicat à l'Ecole supérieure de droguerie (ESD) de Neuchâtel. Dans ses cours de vente et de marketing, elle transmet aux futurs directeurs de droguerie les conseils indispensables pour s'occuper au mieux des clients. Elle a bien voulu répondre aux questions de d-inside.



Barbara Honegger, qu'est-ce que le cross- et l'up-selling?

Barbara Honegger: Le cross selling, aussi appelé vente croisée ou vente additionnelle, consiste à proposer au client un produit ou une prestation supplémentaire très utile. L'up-selling consiste à proposer au client un produit

de gamme supérieure à ce qu'il cherche.

Par exemple un tensiomètre plus cher mais plus facile à utiliser ou un thermomètre doté d'une fonction de mémorisation.

Pourquoi bon nombre de droguistes ont-ils de la peine à pratiquer le cross- et l'up-selling?

Un faux a priori fait que les gens pensent souvent que leur interlocuteur recherche toujours la solution la moins chère. Etes-vous sûr que c'est toujours le cas? Pensez à ce que vous feriez personnellement si vous aviez la possibilité de choisir une solution encore plus efficace? Seriez-vous prêt à déboursier un peu plus? Ou si vous pouviez acheter un produit supplémentaire pour encore mieux gérer votre santé? L'achèteriez-vous? Si vous y réfléchissez, vous verrez que la réponse est souvent «oui».

Comment les professionnels peuvent-ils surmonter leurs blocages?

Il faut se mettre à la place de son interlocuteur, poser des questions et écouter attentivement les réponses. Sans oublier de se demander: qu'est-ce que je peux encore apporter à ce client? Comment puis-je encore l'aider? Quelle variante encore meilleure puis-je lui proposer? Les clients sont généralement très contents quand vous les faites bé-

néficier de vos connaissances et de vos conseils. Et qui s'y connaît aussi bien dans des domaines aussi nombreux et variés que les droguistes?

Pourquoi les ventes additionnelles sont-elles si importantes?

Vous donnez à votre client un bénéfice supplémentaire – il vous en sera reconnaissant et reviendra chez vous. Acheter un produit sur internet, c'est facile. Mais seul un entretien avec un professionnel permet de savoir ce qui peut encore être utile pour remédier à tel ou tel problème de santé. Vos clients ont donc intérêt à venir en droguerie pour se faire conseiller. Et comme les clients se font volontiers l'écho des bons conseils qu'ils reçoivent, ils ne manqueront pas de recommander votre magasin. Vous assurez ainsi votre statut professionnel à long terme.

Existe-t-il des procédés qui fonctionnent à tous les coups?

Tous les clients sont différents. Mesurez l'envie de communiquer de votre interlocuteur et adoptez son langage. Vous verrez que vous aurez alors de plus en plus de plaisir au cross- et à l'up-selling.

Sabine Humi / trad: cs

Pour en savoir plus

- › René Moulinier, «L'art de la vente. Les fondamentaux», Chiron, Broché, 2011, ISBN: 9782702713228, Fr. 36.60
- › Françoise Martin, «La vente-conseil. Un engagement au quotidien», Groupe Liaisons, Broché, ISBN 9782915585926, Fr. 45.–

Der Nachfolger von Fenipic ist da:

Fenipic[®] Plus

mit einem Plus an aktiven Wirkstoffen

Fenipic[®] Plus – enthält 5 aktive Wirkstoffe, um die wichtigsten Kundenbedürfnisse* bei Insektenstichen zu befriedigen

- ✚ Linderung von Schmerz & Juckreiz
- ✚ Entzündungshemmung und Hautberuhigung
- ✚ Abschwellende Wirkung
- ✚ Kühlung
- ✚ Desinfektion



Erhältlich als 24 g Gel und 8 ml Roller.



* GfK Online Befragung von über 1.000 Konsumenten Januar 2011

Z: 1 g Gel enthält: 20 mg Lidocainhydrochlorid, 20 mg Diphenhydraminhydrochlorid, 10 mg Benzalkoniumchlorid, 20 mg Levomenthol, 30 mg Dexpanthenol sowie Hilfsstoffe; 1 ml Flüssig (Roller) enthält: 10 mg Lidocainhydrochlorid, 10 mg Diphenhydraminhydrochlorid, 10 mg Benzalkoniumchlorid, 20 mg Levomenthol, 5 mg Dexpanthenol sowie die Hilfsstoffe Ethanol, Ether, Isopropanol und weitere Hilfsstoffe. I: Gel: Insektenstiche, Reizungen durch Pflanzen (z.B. Brennesseln), Quallenv Verbrennungen, juckende und allergische Erscheinungen der Haut, kleinflächiger Sonnenbrand; Flüssig: Insektenstiche D: Gel: Mehrmals täglich in dünnen Schichten auf die betroffenen Hautstellen auftragen. Flüssig: Unmittelbar nach dem Insektenstich auf die schmerzende oder juckende Stelle auftragen. Die Anwendung kann mehrmals erfolgen. KI: Bekannte Überempfindlichkeit auf einen der Inhaltsstoffe. VM: Nicht auf offene Wunden auftragen. Nicht grossflächig und nur kurzfristig anwenden. Jeglicher Kontakt mit Augen oder Schleimhäuten ist zu vermeiden. Bei Kleinkindern unter 2 Jahren nur auf ärztliche Verordnung. S: Über die Anwendung entscheidet der Arzt. UW: Gelegentlich Hautreizungen oder allergischen Reaktionen. IA: Keine bekannt. P: Tube zu 24 g; Roller zu 8 ml; Liste D. Für ausführliche Informationen, konsultieren Sie bitte das Arzneimittelkompendium der Schweiz. Novartis Consumer Health Schweiz AG.



Votre d-inside actuel!

Désormais, vous trouverez la version intégrale en français de d-inside en format pdf sur:

http://d-inside.drogoserver.ch/inside_f.pdf



Flash

Délai d'insertion pour la
prochaine édition: 30 mai 2011

Envoyer les annonces (uniquement par voie
électronique) à: inserate@drogistenverband.ch

www.droguerie.ch

Le marché de l'emploi de la branche suisse de la droguerie

Wir suchen in **Basel** per sofort oder nach Vereinbarung eine
motivierte

Drogistin 20% HF

als Stellvertretung. Wenn Sie gerne Verantwortung übernehmen,
flexibel und selbstständig sind, sind sie bei uns richtig.

Wir freuen uns auf Sie! Chiffre: 3054



Quelle der Gesundheit.

Product Manager mit Pioniergeist gesucht

Wir sind ein kleines aber feines schweizerisches KMU, welches selber
eigene Produkte entwickelt, herstellen lässt und vermarktet. Für die
Lancierung und den weiteren Auf- und Ausbau unserer Marken suchen
wir eine dynamische und flexible Persönlichkeit als

Product Manager (m/w)

Sie betreuen selbständig die bestehenden wie auch die neu geplanten
Produkte und Sie sind für den gesamten Marketingmix der Ihnen zu-
geteilten Produkte zuständig, d.h. Sie erstellen die Marketingpläne,
führen regelmässig Marktanalysen durch und entwickeln Promotions-
materialien, Inserate und Mailings.

Für diese äusserst vielseitige, spannende und herausfordernde Tätigkeit
suchen wir eine Person mit Pioniergeist und grossem Durchhaltewillen.
«Out of the box»-Denken, Kreativität und gute Kenntnisse der modernen
Kommunikationsmittel (Internet, Facebook, Twitter etc.) sind dabei
unerlässlich und hilfreich.

Als Grundausbildung bringen Sie eine paramedizinische Ausbildung
mit und haben idealerweise schon als Product Manager im Health
Care Bereich gearbeitet. Ihr Deutsch ist stilsicher und Sie können sich
gut in Französisch und Englisch verständigen.

Von Ihrem neuen Arbeitgeber, der sich im Zentrum von Zürich befindet,
können Sie ein kollegiales, aufgestelltes Team erwarten, wo es
menschlich zu und her geht und es einfach noch Spass macht zu
arbeiten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihr komplettes
Bewerbungsdossier an die untenstehende Adresse.

Für Fragen steht Ihnen Herr Ueli Burkhardt jederzeit gerne zur Verfügung.
Nutrexin AG, Albisriederstrasse 5 / PF 590, 8040 Zürich
info@nutrexin.ch, www.nutrexin.ch

Drogistin oder Pharma-Assis- tentin Regensdorf 100%

www.amavita.ch



Amavita verbindet die individuelle Beratung einer lokal verankerten Apo-
theke mit den Vorteilen des grössten Apothekennetzes der Schweiz. Das
Unternehmen mit Sitz in Bern ist eine Gesellschaft der Galenica Gruppe.

Ihre Aufgaben

Ihre abwechslungsreiche Aufgabe beinhaltet die Kundenbetreuung und den
Verkauf von Produkten aus dem Drogerie- und Parfümeriebereich. Die War-
tenbewirtschaftung, Empfang der Vertreter und die Teilnahme an Kosmetik
Meetings sowie die Planung und Durchführung von Promotionen.

Ihr Profil

Sie verfügen über eine Berufslehre als Drogistin oder Pharma-Assistentin
und haben grosses Interesse an Parfümerie und Kosmetikdepots. Zudem
sind Sie eine zuverlässige, flexible, selbstständige und teamorientierte Per-
sönlichkeit. Ein gepflegtes Auftreten gehört ebenfalls zu Ihrem Profil.

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen eine Stelle ab 1. Juli 2011 oder nach Vereinbarung in einer
lebhaften Apotheke, die gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln erschlossen
ist, in einem Einkaufszentrum mit 6-Tage Betrieb. Sie profitieren von attrak-
tiven Anstellungsbedingungen wie gute Sozialleistungen, 5 Wochen Ferien
sowie Aus- und Weiterbildungen.

Frau Petra Speicher, Geschäftsführerin und Apothekerin, gibt Ihnen bei Fra-
gen gerne Auskunft, Telefon 058 851 32 30.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Vermerk der Referenz 41230 /
94270:

GalenCare AG
Amavita Apotheken
Irène Jakobsen
Postfach
Untermattweg 8
3001 Bern
Telefon 058 852 84 94



Wir suchen per 1. Juli eine engagierte Drogistin 60-80% mit besonderer Freude an Kosmetik

für die selbständige Leitung der Kosmetik- und Parfümerie-
abteilung.

Als Drogistin EFZ verfügen Sie über einige Jahre Berufserfahrung
und haben vorzugsweise eine Visagistenausbildung abge-
schlossen. Sie sind motiviert, begeisterungsfähig, innovativ
und denken kundenorientiert.

Wir bieten Ihnen eine interessante und abwechslungsreiche
Stelle in einer modernen Center-Drogerie mit einem herzlichen
Team. Sie profitieren von zeitgemässen Arbeitsbedingungen.

Habe ich Ihr Interesse geweckt? Gerne stehe ich für Fragen zur
Verfügung.

Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an

Drogerie im Telli
Frau Julia Hildebrand
Tellstrasse 67
5004 Aarau
062 824 63 30
telli@schoen-gesund.ch



Drogerie und Gesundheitszentrum

Kreuzrain 9, 5614 Sarmenstorf
Telefon 056 667 11 64, Fax 056 667 37 14

Wir suchen per August oder nach Vereinbarung eine motivierte Drogistin (80-100%)

Unsere Kundschaft ist anspruchsvoll und freut sich über Ihr
kompetentes Wissen in Naturheilmittel und Schönheit.
Lösungsorientierte Gesunderhaltung ist für uns kein Fremdwort.
Sie sind initiativ, lieben selbständiges Arbeiten in einem jungen
Team und freuen sich die Auszubildenden mitzubetreuen.
Dann sind Sie in unserer lebhaften Landdrogerie die richtige
Person.

Auf Ihre schriftliche oder elektronische Bewerbung freut sich:
Maja Fabich-Stutz, drogerie.stutz@bluewin.ch



Lust auf eine neue Herausforderung?
Ein Klick zu Ihrem Traumjob unter
www.dropa.ch



Dixa AG ist ein Schweizer Familienunternehmen mit 60 Mitar-
beitern/Innen und gehört seit mehr als 90 Jahren zu den füh-
renden Spezialisten im Handel und der Verarbeitung von Heil-
kräutern, Kräutern und Gewürzen. In St. Gallen entwickeln und
verarbeiten wir qualitativ hochwertige Produkte für nationale
und internationale Pharma-, Kosmetik- und Detailhandelsunter-
nehmen sowie die Lebensmittelindustrie.

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir eine/einen

Sachbearbeiter/In Verkaufsdienst

Ihre Kunden sind Drogerien und Apotheken aus der ganzen
Schweiz. Nebst der kompetenten Kundenberatung und
-betreuung in Deutsch und Französisch sind Sie für das Offert-
wesen, die Auftragsabwicklung und Fakturierung sowie Kunden-
reklamationen verantwortlich.

Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung als Drogist/In
oder Pharma-Assistent/In und haben Freude an einer abwech-
slungsreichen Tätigkeit. Sie arbeiten gerne selbständig und
konzentriert und beherrschen die deutsche und französische
Sprache. Der freundliche und offene Umgang mit Kunden und
im Team ist für Sie selbstverständlich.

Gerne würden wir Sie kennen lernen, bitte senden Sie Ihre
schriftliche Bewerbung per Post oder Email an folgende Adresse:
DIXA AG, Herr Peter Schambeck
Stationstrasse 39a, 9014 St. Gallen, peter.schambeck@dixa.ch

Wir suchen in Unterseen/Interlaken
per Anfang August 2011 oder nach Absprache
eine engagierte



Drogistin 100% in stellvertretender Funktion der Geschäftsführerin

WIR BIETEN IHNEN

- Eine interessante, innovative Drogerie mit dem Ortho Team als Untermieter
- Selbständiges und verantwortungsvolles Arbeiten
- Gute Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein attraktives Kosmetikangebot
- Eine multikulturelle, anspruchsvolle Kundschaft

UNSERE ANFORDERUNGEN

- Verantwortungsvolle Stellvertretung in Abwesenheit der Geschäftsführerin
- Drogistin mit Erfahrung im Bereich Kosmetik
(Visagistenausbildung von Vorteil)
- Selbstständige Betreuung eines grossen Kosmetikdepots
- Gute Naturheilmittelkenntnisse und Freude an intensiver Beratung
- Engagement für die Mithilfe in der Weiterentwicklung der vereinbarten
Verantwortungsbereiche
- Bereitschaft zur stetigen Aus- und Weiterbildung
- Mithilfe in der Lehrlingsbetreuung

Sind Sie bereit für eine neue Herausforderung?
Dann freuen wir uns auf eine schriftliche Bewerbung mit Foto.

Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an:

DROPA Drogerie Günther AG
Angela Süess, Geschäftsführerin
Bahnhofstrasse 25
3800 Unterseen/Interlaken

Telefon 033 826 40 40
dropa.guenther@dropa.ch



Arbeiten in Richterswil am Zürichsee?

Sie möchten in einer modernen Drogerie mit POS (Propharma)
ihr breites Fachwissen anwenden und weitergeben?

Wir suchen eine **Drogistin 100%** und nehmen Ihre
Bewerbung gerne entgegen.

Dorfdrogerie Baumann,
Poststrasse 16, 8805 Richterswil, Telefon 044 784 00 51
info@dorfdrogerie-richterswil.ch

Nouvelle adresse?

Informez-nous en cas de changement d'adresse
ou d'employeur ou si vous souhaitez simplement
recevoir votre magazine *d-inside* à une autre adresse.

Afin que nous puissions vous faire parvenir votre prochain
exemplaire à l'adresse désirée, vous voudrez bien nous
indiquer vos nouvelles coordonnées jusqu'au dix du mois
en cours, par e-mail ou par téléphone:

info@drogistenverband.ch, Téléphone 032 328 50 30



Gut vernetzte Drogerien =
spannende Arbeitsplätze!

www.swidro.ch **swidro**
zusammen erfolgreich

Bern-Bümpliz
 Unser Team sucht per 1. August oder nach Vereinbarung eine/n **Drogist/in (100 %)** zur Verstärkung in unserer Drogerie. WIR bieten eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Arbeit in einem eingespielten und kollegialen jungen Team, mit Schwerpunkt in kompetenter und zuvorkommender Kundenberatung.

SIE verfügen über folgende Eigenschaften:
 – sind begeistert vom Drogistenberuf, handeln mit Eigeninitiative und zeigen Interesse an permanenter Weiterbildung
 – fühlen sich im Naturheilmittelbereich zuhause
 – beraten kundenorientiert und sympathisch

Wir und unser Team freuen uns auf Sie!
 Gerne erteilen wir Ihnen weitere Auskünfte oder freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bümpliz-Apotheke + Drogerie,
 Stephan Gerber
 Bernstrasse 72, 3018 Bern,
 Telefon 031 992 10 62



www.buempliz-apotheke.ch

Drogistin

Per 1. Juni oder nach Vereinbarung suchen wir eine **Drogistin 60-80 %**

SIE

- Sind eine Powerfrau und Ihre Stärken liegen im Verkauf
- Gehen gerne aktiv auf unsere Kundschaft zu
- Sind kreativ und zeigen Eigeninitiative
- Verfügen über folgende Depotkenntnisse: Estée Lauder, Clinique, Lancôme, Biotherm
- Sind flexibel betreffend Arbeitszeiten

WIR BIETEN

- Eine interessante Stelle in einer modernen Drogerie
- Ein aufgestelltes Team
- Laufende Weiterbildung

IHRE AUFGABEN

- Betreuung des Clinique Depots
- Stellvertretung des Estée Lauder Depots
- Selbstständiger Einkauf
- Fachberatung unserer anspruchsvollen Kunden
- Schulung und Begeisterung des Teams von Neuheiten und Events

Fühlen Sie sich angesprochen? Ich freue mich, Sie kennen zu lernen.

DROPA Betriebs AG
 Filiale ZH-Affoltern
 Christine Moser
 In Böden 174, 8046 Zürich
 Telefon 044 371 92 33
 dropa.zhaffoltern@dropa.ch




vitagate.ch
 Un clic quotidien pour votre santé.



La plate-forme santé des drogueries suisses

Arbeiten wo andere Ferien machen!
 Für unsere Filiale in **Saanen, Berner Oberland**, suchen wir per 1. Juli oder nach Vereinbarung: **Drogist/in HF**

Sie sind bereit unsere Drogerie mit Reformhaus selbständig zu führen. Ihre Stärken liegen in der Beratung von Naturheilmitteln und gesunder Ernährung. Sie arbeiten gerne mit internationaler Kundschaft und setzen Ihre Fremdsprachkenntnisse ein. Wir bieten Ihnen eine neue und spannende Herausforderung in einem jungen aufgestellten Team.

Weitere Auskünfte gibt Ihnen gerne: Peter Jaggi, Tel. 033 733 10 31




Stellengesuche

Motivierter, zuverlässiger Drogist EFZ sucht im Raum **Aargau** und **Zentralschweiz**, eine 100 % Stelle in Drogerie oder Drogerie-Apotheke (Lehrabschluss August 2011).

Mit Erfahrungen in den Bereichen: Pharma, Naturheilmittel (Ceres, Dr. Schüssler, Spagyrik Heillog-System), Passfotos erstellen, Technika Labulit Programm.

Habe ich Ihr Interesse geweckt? Dann nehmen Sie bitte Kontakt auf: Schweizerischer Drogistenverband, Chiffre 3055, Postfach 3516, 2500 Biel 3

Drogerien / Diverses

Zu verkaufen an gut frequentierter Lage
 Im Raume Biel/Seeland in grossem halb-städtischem Einzugsgebiet

DROGERIE – REFORMHAUS

Unsere Stärken sind seit Jahren die Bereiche Naturheilmittel, gesunde Ernährung, echte Naturkosmetik und ökologische Sachpflege. Wir verfolgen diese Strategie mit Überzeugung und Begeisterung. Langjähriger Mietvertrag. Wir sind flexibel und offen auch für unkonventionelle Lösungen.

tmki@hotmail.ch oder 079 314 03 13 ab 19.00h

A la pointe de l'actualité

Retrouvez chaque semaine des nouvelles actuelles de la branche et de l'Association suisse des droguistes dans *d-mail*, notre newsletter électronique.

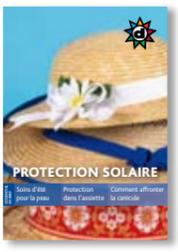
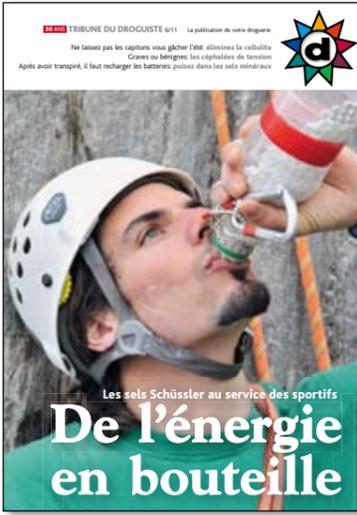
Pour s'abonner: [Evelyne Marti, e.marti@drogistenverband.ch](mailto:e.marti@drogistenverband.ch)



Avec d-bulletin, vous savez à l'avance ce que vos clients liront dans la prochaine Tribune du droguiste.

Vous recevez la *Tribune du droguiste* en format PDF, avec la liste des annonceurs, des bulletins de commande, des informations spécialisées des fournisseurs et un test de connaissances pour vous et toute votre équipe.

Pour s'abonner: inserate@drogistenverband.ch

Brochure: «Protection solaire»
 En juin, le guide pratique encarté dans la *Tribune du droguiste* est consacré au thème de la protection solaire.

Tribune du droguiste

Découvrez ce que vos clients pourront lire dans l'édition de juin: les sels Schüssler sont les alliés des sportifs amateurs et des athlètes de haut niveau.

En rythme
 Tous les organes du corps connaissent un pic d'activité à certaines heures. Respecter le rythme de cette horloge interne permet de vivre plus sainement et en harmonie avec son corps.

Peau d'orange ou peau de pêche?
 La peau d'orange qui s'étend sur les cuisses et les fesses empêche la vie de nombreuses femmes. Nous expliquons quelles sont les stratégies qui permettent de venir à bout de la cellulite.

Recettes ancestrales
 Le château à douves de Hallwyl présente une exposition sur les préparations de plantes médicinales du seigneur Burkhard III.

Céphalées de tension
 Les méthodes de relaxation aident à libérer la tête de l'étau des céphalées. Et permettent souvent d'éviter le recours aux analgésiques.

Les autres thèmes:
 «Allergies solaires»; «Piqûres d'insectes»; «Soins du visage»; «Concours de photos d'enfants – la gagnante»; «Ayurvêda»; «atout santé» et «Les 30 ans de la Tribune du droguiste».

Vos clients trouveront également des informations passionnantes sur des thèmes en lien avec la santé sur: www.vitagate.ch

Impressum d-inside
 Organe officiel de l'Association suisse des droguistes, case postale 3516, 2500 Bienne 3; direction: Martin Bangerter; rédacteur en chef: Heinrich Gasser (hrg); rédactrice en chef adjointe: Flavia Kunz (fk); Katharina Rederer (kr), Ann Kugler (akr); mise en page: Odette Montandon; traduction: Claudia Spätig, Daphné Grekos, Laurence Strasser; annonces: Nadia Bally, Rosmarie Ott, tél. 032 328 50 51, inserate@drogistenverband.ch; impression: Swiss Printers AG, Schlieren; couverture: bab.ch

Abonnements: Antonella Schilirò, téléphone 032 328 50 30, info@drogistenverband.ch; ISSN 1662-338X; Fr. 75.–/an, 2^e abonnement Fr. 56.–, plus 2,5 % TVA;

ANGESTELLTE DROGISTEN SUISSE

d-inside est le média d'«Employés Droguistes Suisses»: Bureau et conseil juridique: Regula Steinemann, Gerbergasse 26, case postale 644, 4001 Bâle, téléphone 061 261 45 45; caissier et administration des membres: Reto Karich; www.drogisten.org, info@drogisten.org

Panadol 

**ZAHNSCHMERZEN?
RÜCKENSCHMERZEN?
MENSTRUATIONSSCHMERZEN?
GELENKSCHMERZEN?**



NEU

Lassen Sie sich in Ihrer Apotheke
oder Drogerie beraten!

Zur kurzfristigen Behandlung von Schmerzen
und Fieber (z.B. Kopf-, Zahn-, Rücken-, Gelenk-
oder Menstruationsschmerzen).

Bitte lesen Sie die Packungsbeilage.

Panadol 



GlaxoSmithKline
Consumer Healthcare AG