d-inside

Informations professionnelles et spécialisées
de l'Association suisse des droguistes

Décembre 2011/janvier 2012

L'homéopathie devient scientifique

Fenivir® Crème; **Z:** Crème mit 10 mg Penciclovir pro 1 g; Hilfsstoffe: Propylenglycolum; Excip. ad unguentum. **I:** Topische Behandlung von Herpes labialis. **D:** Erwachsene, ältere Patienten und Jugendliche ab 12 Jahren: alle 2 Stunden vom Aufstehen bis zum Zubettgehen auftragen. Mit der Behandlung sollte so früh wie möglich nach dem Auftreten der ersten Symptome begonnen werden. Die Behandlungsdauer beträgt 4 Tage. **KI:** Bekannte Überempfindlichkeit gegen Penciclovir, Famciclovir oder einen Hilfsstoff, z.B. Propylenglykol. **VM:** Nicht auf Schleimhäuten oder am Auge anwenden. **S:** Kategorie B. **UW:** Reaktionen an der Verabreichungsstelle (z.B. vorübergehendes Brennen, Stechen, Taubheitsgefühl). Selten wurden Hypersensitivitätsreaktionen wie Urticaria, Gesichtsödeme und Rash beobachtet. **IA:** Bis dato keine Hinweise auf Wechselwirkungen mit anderen gleichzeitig topisch oder systemisch angewendeten Arzneimitteln. **P:** Crème: 2 g, Liste D und 5 g, Liste B. Für ausführliche Informationen konsultieren Sie bitte das Arzneimittelkompendium der Schweiz. Novartis Consumer Health Schweiz AG, Bern.

Les brèves

4 Les nouvelles de la branche

Branche

6 L'assemblée des délégués 2011
8 La droguerie 2.0
12 Calendrier: les dates importantes de 2012
13 «Plaies et bobos» en pleine croissance!
19 La Suisse romande rattrape son retard
20 Franc fort: bénédiction ou malédiction?
24 Paperboy
28 Forum de la droguerie: sens et non-sens des spécialités de comptoir

Zoom sur

14 Science et homéopathie

Interview

34 Dr Ulrich Schaefer, directeur de HealthCare Information et directeur d'e-mediat et Documed

Connaissances

38 Pardon?
42 Agir avant l'arrivée des pollens
46 Trop de bonnes choses
48 L'art de la conversation

Rubriques

23 Sondage en ligne
41 Conseils médias
51 Marché de l'emploi

Grâce à de nouvelles méthodologies d'analyse, l'homéopathie peut être évaluée de plus en plus précisément de manière scientifique. Pour en savoir plus rendez-vous page 14.

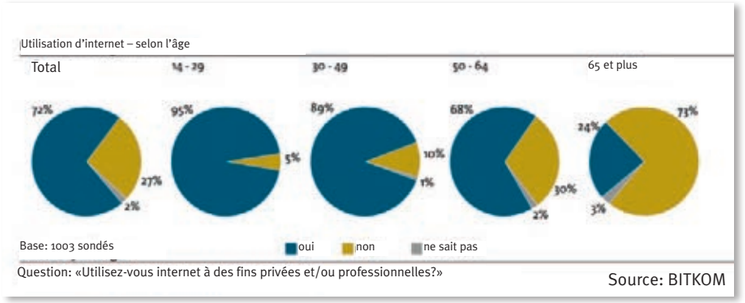
Un optimisme légitime

L'assemblée des délégués passée, la réunion de la branche organisée l'après-midi a démontré que la droguerie est vivante – et bien vivante! Les rumeurs de drogueries transformées en pharmacies n'étaient qu'un cortège de lamentations – comme l'a démontré la deuxième analyse des points de vente. Les craintes exprimées étaient infondées.

Car en 2010, seuls 18 points de vente ont été identifiés comme candidats à une telle transformation. En revanche, on peut légitimement affirmer que la branche est en bonne santé: le nombre des drogueries dont l'avenir est prometteur est resté stable, à 423, ces quatre dernières années.

Naturellement, le marché évolue vite, la concurrence nous talonne et les interminables processus politiques empêchent souvent de saisir les opportunités qui se présentent. Mais le pire danger qui menace la branche, c'est les craintes qu'elle entretient elle-même. C'est dire combien les déclarations des droguistes dans le film de leur confrère Severin Frei ont fait du bien. Alors, en cas d'insomnie ou de doutes existentiels, regardez ce film sur *www.drogistenverband.ch*.

Heinrich Gasser



Question: «Utilisez-vous internet à des fins privées et/ou professionnelles?» Source: BITKOM

Les jeunes et les nouveaux médias

Les médias en ligne intéressent presque toutes les personnes de moins de 30 ans et près d'un senior sur quatre.

Quatre jeunes sur cinq veulent rester mobiles et atteignables en tout temps et, pour les «digital natives» (moins de 30 ans), internet est une source d'information plus importante que les journaux et les magazines. C'est ce que révèle l'étude Bitkom 2011. Les changements inhérents à la communication en ligne ont aussi été abordés lors de l'assemblée des délégués 2011 de l'Association suisse des droguistes, voir page 8.

Nouvelles données sur les virostatiques

Des scientifiques des Universités de Bonn et de Munich ont découvert un processus métabolique cellulaire que des virus, notamment le virus associé au SRAS (syndrome respiratoire aigu sévère) ainsi que toute une série d'autres virus humains et animaux, utilisent pour se multiplier. Il s'agit en fait d'une voie de signalisation qui contrôle le système immunitaire. Selon les chercheurs, il suffirait donc de pouvoir inhiber une des protéines de cette voie de signalisation pour interrompre la multiplication des virus. Les principes actifs qui interviennent dans ce processus métabolique auraient donc un large spectre d'action et pourraient inhiber de nombreux rhinovirus humains. Par ailleurs, l'inhibition des protéines ne nuirait pas aux cellules hôtes puisqu'il existe d'autres voies de signalisation parallèles. *www.deutsche-apotheker-zeitung.de*

Des matières fécales bénéfiques

Les bourdons se protègent des parasites en mangeant les déchets fécaux des autres bourdons qui partagent leur nid. Telle est la conclusion d'une étude menée par deux chercheurs de l'EPF Z. L'étude a montré que, une semaine après avoir été infectés par des parasites, les bourdons des matières fécales avaient six fois moins de parasites que ceux qui avaient été confinés dans un milieu stérile. Les bourdons profiteraient donc des bactéries présentes dans les matières fécales. *cdp*

Contraception et santé masculine

Il ressort d'une étude statistique réalisée par deux chercheurs canadiens que la pilule contraceptive semble influencer la fréquence des cancers de la prostate. Plus les femmes auraient recours à ce type de contraception hormonale, plus les cas de cancer seraient fréquents chez les hommes. En revanche, les autres méthodes contraceptives, comme le préservatif, le stérilet ou l'abstinence périodique, n'ont pas d'influence négative. Les chercheurs estiment donc que l'effet délétère de la pilule contraceptive serait dû au fait que les hormones se retrouvent, via l'urine, dans l'eau potable et la chaîne alimentaire. *www.wissenschaft.de*

Start-up et préservation des sites

Après Swidro et Dropa, voilà que dromenta se propose aussi d'aider les jeunes entrepreneurs. Pour ce faire, dromenta a fondé une nouvelle société: Dromenta Start-Up SA. Son objectif: aider les droguistes entreprenants à exploiter leur propre magasin. Dromenta Start-Up SA intervient dans le règlement des successions en soutenant la pérennité des différents points de vente, propose des aides financières sous forme de prêts, participe à la recherche d'investisseurs et de commerces à remettre et, si besoin, aux entretiens financiers. Son conseil d'administration est composé de Kurt Hofstetter (président), Martin Süess et Peter Schleiss.

Les effets protecteurs des glucosinolates

Les glucosinolates, que l'on retrouve notamment dans le chou, renforcent le système immunitaire. Des chercheurs viennent de découvrir ces effets bénéfiques en réalisant des expériences sur des rongeurs. Les glucosinolates pourraient donc être utilisés dans la prévention et le traitement des infections intestinales et des maladies intestinales inflammatoires et chroniques. *cdp*

Le salaire au mérite rend heureux

Une équipe internationale de chercheurs vient de démontrer que la rémunération au mérite rend les employés heureux. A préciser que si les entreprises misent sur le salaire au mérite pour attirer des collaborateurs, cela montre qu'elles cherchent à recruter des employés au potentiel élevé. *cdp*

Les personnes solitaires dorment mal

Les personnes qui se sentent seules dorment moins bien que celles qui ont beaucoup de contacts sociaux. Les deux types de personnes ont certes plus ou moins la même durée moyenne de sommeil, mais les solitaires se réveillent beaucoup plus souvent que les autres pendant la nuit. *www.pharmazeutische-zeitung.de*

La fièvre renforce le système immunitaire

Des chercheurs new-yorkais ont démontré que la fièvre active certaines cellules immunitaires – ce qui améliore la réponse immunitaire aux agents pathogènes. Une nouvelle démonstration de l'utilité de la fièvre. *www.doccheck.com*

Un espoir pour les diabétiques

Des chercheurs de l'Université de Genève ont mis en évidence une protéine appelée connexine 36 (Cx36) qui se trouve dans les cellules du pancréas et qui jouerait un rôle important dans la plupart des cas de diabète. Cette découverte ouvre la voie au développement de nouveaux traitements: augmenter le taux de connexine 36, et donc protéger les cellules, permettrait peut-être de stabiliser la glycémie des diabétiques. *cdp*

Emotions sous pression

Les personnes qui souffrent d'hypertension vivent en quelque sorte sous cloche. Des chercheurs américains viennent en effet de mettre en évidence que les hypertendus sont peu réceptifs aux émotions d'autrui. Peu importe qu'il s'agisse d'une émotion visible, exprimée sur les traits d'un interlocuteur, ou d'une émotion rapportée, par exemple la description d'une situation très émotionnelle: plus sa pression est élevée, moins la personne est capable de reconnaître et de décrire l'émotion exprimée. *www.wissenschaft.de*

Le surpoids: un risque pour la santé

Près de 77 % des Allemands estiment que le surpoids, dû à la malbouffe et à la sédentarité, représente le facteur de risque n°1 pour la santé. Logiquement donc, la majorité des sondés considère qu'une alimentation saine avec des apports caloriques modérés et une activité physique régulière sont les principales mesures en matière de prévention des maladies. Au deuxième rang des facteurs de risque figure, toujours selon ce sondage, l'augmentation des agents pathogènes, bactéries en tête, résistants aux antibiotiques. *www.produktundmarkt.de*

Le gène du sommeil

Les personnes qui disposent de deux copies d'une certaine variante du gène ABCC9 dorment moins bien dans un environnement calme que celles qui disposent de deux copies d'une autre variante. C'est donc le gène ABCC9 qui serait responsable de cette différence. Constat intéressant car ce gène intervient également au niveau d'une protéine qui joue aussi un rôle dans les problèmes cardiaques et le diabète. Sur la base de ces mécanismes moléculaires communs, les chercheurs estiment donc qu'il pourrait y avoir un lien entre durée du sommeil et troubles du métabolisme. *www.doccheck.com*

Tournus général

C'est un tournus général qui a eu lieu cet automne: le 15 novembre, **Michael Bollinger** est entré en fonction comme directeur des ventes OTC chez Merz Pharma (Suisse) SA. Auparavant, il avait été National Sales Manager chez Sanofi Aventis et encore précédemment chez Similasan SA. Il succède à Christoph Glasstetter qui a repris, le 1er novembre, la direction des ventes d'Eucerin Suisse chez Beiersdorf. **Christoph Glasstetter** succède quant à lui à **Urs Schläpfer,** qui a rejoint Boehringer Ingelheim Suisse début octobre. *fk*

La fée des cosmétiques

Droguiste de formation et surtout herboriste dans l'âme, la Lausannoise Sarah Aubert mélange plantes, onguents et poudre de perlimpinpin pour fabriquer des cosmétiques naturels et féeriques. Pour composer les produits de sa ligne de cosmétiques artisanaux comme pour les nommer, la créatrice de La Lutinerie fait preuve d'une belle imagination. Il faut dire que pour la jeune femme de 28 ans, tout est affaire de passion. Passion pour les secrets et vertus des plantes. Passion pour la féerie dont elle entoure toutes ses réalisations. Droguiste certifiée, elle exerce à L'Herboriste, dit-elle, «le plus beau métier du monde.» *www.femina.ch*

D'où vient la grippe?

L'hiver est la saison de la grippe. Mais d'où viennent les virus? On supposait qu'ils provenaient de réservoirs situés dans le sud-est de l'Asie. Mais des microbiologistes de la Duke-NUS Medical School de Singapour ont découvert que les virus utilisent un réseau mondial de réservoirs en milieu urbain. Ainsi, les virus génétiquement identiques provenant d'une même souche n'ont pas tous la même région d'origine: les agents pathogènes profitent des centres urbains pour se propager en formant une espèce de réseau. *cdp*

Salive enfantine peu efficace

Des chercheurs ont découvert que la salive des enfants n'a pas la même composition que celle des adultes. En effet, la salive des enfants contiendrait nettement moins d'immunoglobulines A (IgA), lesquelles font partie de la barrière immunologique des muqueuses. Cela pourrait expliquer pourquoi les enfants sont plus sensibles aux infections. *www.pharmazeutische-zeitung.de*

Rêver préserve l'équilibre psychique

C'est surtout pendant que nous rêvons que le cerveau traite les expériences douloureuses et émotionnelles. Il enregistre certes tous les moments vécus – mais mémorise les émotions sous forme atténuée.
www.scinexx.de

Des anticorps pour bien digérer

Les anticorps du système immunitaire intestinal ne servent pas seulement de protection contre les infections. Comme des chercheurs de l'Université de Berne l'ont découvert dans une récente étude, ils participent aussi au bon fonctionnement de la digestion.
www.unibe.ch

Bon à savoir

Une nouvelle série de cours liés à la promotion de l'image commence en 2012. Rendez-vous page 13 pour en savoir plus!

Assemblée des délégués 2011

Deux nouvelles ont marqué l'assemblée des délégués 2011: l'harmonisation des procédures de qualification au niveau suisse est en bonne voie et les recherches pour trouver la personne qui occupera le siège vacant au sein du comité central vont bon train.

Le procès-verbal de l'assemblée des délégués 2010, le rapport annuel 2010, les comptes 2010, les actes financiers et le budget 2012… tous ces points de l'ordre du jour ont été vite expédiés. En revanche, le point «Elections» a suscité plus de discussions.

Qui remplacera Daniela Brechbühl?

Rappelons que Daniela Brechbühl a annoncé qu'elle démissionnerait du comité central lors de l'assemblée des délégués. Le comité central et tous les délégués l'ont chaleureusement applaudie pour son engagement. Daniela Brechbühl s'est en effet beaucoup investie pour l'Association suisse des droguistes depuis sept ans et demi. Elle a commencé par diriger pendant plus de quatre ans le département Communication et médias avant d'assumer la vice-présidence de l'Association et la direction du département Politique et branche.

Politique et branche: c'est justement pour ce département que le comité central de l'ASD recherche une remplaçante. En date de l'assemblée des délégués, aucune candidate n'avait manifesté d'intérêt pour ce poste.

Même si les recherches sont restées infructueuses jusqu'au 11 novembre, l'ASD ne désespère pas de trouver prochainement une candidate à la succession de Daniela Brechbühl – qui a d'ailleurs accepté de prolonger son mandat jusqu'à la fin de l'année. Pour éviter toute vacance, l'ASD a proposé aux délégués que si la perle rare se présentait enfin, elle pourrait siéger ad intérim au sein du comité central, avec tous les droits et obligations propres à un membre du comité central. Sa nomination définitive devrait cependant être confirmée par votation lors de la prochaine assemblée des délégués. Enfin **Bernhard Kunz,** qui partageait jusqu'à présent la vice-présidence de l'association avec Daniela Brechbühl, se retrouve de facto seul en charge.

Réélections

Les candidats suivants ont tous été réélus pour une durée de quatre ans par l'assemblée:

- **Heinz Rothenberger** comme président de la commission de vérification des comptes de l'ASD (sections AI/AR, SG, TG)
- **Emanuel Roggen** à la commission scolaire de l'ESD (Association romande des droguistes ARD)
- **Peter Schleiss** à la commission scolaire de l'ESD (section Suisse centrale)
- **Urs Wachter** à la commission d'examen de l'ESD (section ZH/SH)
- **Yvan Gougler** à la commission de révision des comptes de l'ESD (Association romande des droguistes ARD)

Martin Bangerter a chaleureusement remercié tous les membres des commissions reconduits dans leurs fonctions pour tout le travail fourni et pour leur grande disponibilité. Il a souligné qu'il ne va pas de soi que des membres s'engagent aussi longtemps et aussi intensivement pour la branche de la droguerie.

La société «DieWirtschftsprüfer.ch AG» a été élue nouvel organe de révision de l'ASD pour l'année prochaine.

Nouveau membre d'honneur

C'est sous un tonnerre d'applaudissements que les délégués ont élu **Peter Stocker** nouveau membre d'honneur de l'Association suisse des droguistes. Peter Stocker s'est engagé pendant des décennies en faveur de la branche de la droguerie. Il a ainsi été l'un des promoteurs de DrogoVision 2010, il a assumé durant de nombreuses années la présidence de la section de Suisse centrale et il a participé de manière déterminante à l'élaboration des droits de remise des médicaments. Depuis qu'il a remis sa droguerie à une jeune droguiste l'été dernier, Peter Stocker sillonne le monde en profitant d'une retraite bien méritée.

1

2

3

4

5

6

1 *Daniela Brechbühl remet son mandat de vice-présidente et de responsable du domaine politique et branche à la fin de l'année.*

2 *Nouveau membre d'honneur de l'ASD: Peter Stocker.*

3 *Heinz Rothenberger est reconduit pour quatre ans à son poste de président de la commission de vérification des comptes de l'ASD.*

4 *Emanuel Roggen représentera de nouveau pour quatre ans la Suisse romande au sein de la commission scolaire de l'ESD.*

5 *Yvan Gougler est également réélu à la commission de révision des comptes de l'ESD.*

6 *Bernhard Kunz explique les avantages de l'harmonisation des procédures de qualification pour la branche de la droguerie.*

Corinne Futterlieb

Peter Stocker n'a pas caché son émotion en recevant son certificat de membre d'honneur. Il a remercié les délégués en précisant: «Je me réjouis que mes différentes contributions aient apporté quelque chose à la branche de la droguerie. J'ai toujours beaucoup apprécié la possibilité de pouvoir dialoguer ouvertement. Merci!» Il en a ensuite appelé aux délégués: «Vous êtes des délégués représentants de toute la Suisse. Ayez foi en l'avenir de la droguerie et battez-vous pour sa pérennité. Car si on ne bouge pas, on se fait jeter. Nos concurrents ne se reposent pas sur leurs lauriers.»

Les thèmes actuels

- Des changements sont actuellement en cours dans la formation professionnelle. Les délégués ont ainsi approuvé l'entrée en vigueur du règlement sur les cours interentreprises, avec effet rétroactif au début de l'année scolaire 2011/2012.
- La discussion concernant les procédures de qualification (PQ) a ensuite été plus nourrie. La nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle prévoit en effet une harmonisation des procédures de qualification au terme du premier cycle de formation. Ce qui signifierait concrètement que le certificat fédéral de capacité remis aux droguistes répondrait aux mêmes critères dans toute la Suisse. Les avantages:
- L'harmonisation des PQ est la mise en pratique conséquente de la nouvelle structure de la formation des apprentis et la conséquence logique de l'utilisation prévue de moyens d'apprentissages harmonisés.
- La coopération des écoles professionnelles dans le cadre des groupes de travail PQ stimule et approfondit les échanges entre les lieux de formation et les enseignants des écoles professionnelles.
- Dans la mesure où la PQ est mise en place en collaboration avec le Centre suisse des services – Formation professionnelle, orientation professionnelle, universitaire et de carrière (CSFO), l'Association peut considérablement réduire ses charges (en personnel et en moyens financiers).
- Les étudiants qui entrent à l'ESD sont tous au bénéfice de la même formation initiale. L'ESD peut ainsi aborder ses différents thèmes de manière plus efficace et ciblée.

Cette harmonisation permet de mieux documenter pour le public (et en particulier pour les autorités et les représentants de la politique) l'excellente qualité de la formation. Ce qui renforce la confiance dans les capacités des apprentis qui obtiennent leur CFC et améliore donc le potentiel et l'image de la profession.

Les arguments en faveur d'une harmonisation des procédures de qualification ont convaincu la majorité des délégués. Elle a été approuvée par 32 voix sur 40.

Requête

Martin Breitenmoser a voulu savoir où l'harmonisation des listes de médicaments peut bien mener. Il a donc soumis à l'assemblée des délégués une requête demandant que l'ASD reprenne contact avec l'association suisse des pharmaciens et que les deux associations s'engagent ensemble pour les préparations OTC. La requête a été approuvée à l'unanimité.

Flavia Kunz /trad: cs

Branche

La droguerie 2.0

Pour la première fois, l'Association suisse des droguistes a organisé une grande réunion de toute la branche l'après-midi suivant l'assemblée des délégués. Près de 200 droguistes, représentants de l'industrie et associations partenaires ont répondu à l'invitation. Le constat: la droguerie fait envie!

«Deux pas en avant et un en arrière?» C'est par cette question que **Martin Bangerter,** président central de l'ASD, a ouvert la réunion de l'après-midi, avant d'aborder celle qui titille tous les droguistes: «Quand la liste OTC sera-t-elle enfin simplifiée?» Difficile cependant de répondre à cette question puisque la balle n'est actuellement pas dans le camp de l'ASD. Pour l'instant, l'heure est à l'analyse des résultats de la procédure de consultation. Puis le Conseil fédéral rédigera un rapport à l'intention du Parlement. Après délibérations, les deux Chambres devraient approuver la deuxième étape de la révision de la Loi sur les produits thérapeutiques – dans laquelle figure justement l'article 25 modifié qui vise une simplification de la réglementation relative à l'automédication.

L'atout de la formation continue

Bernhard Kunz, vice-président du comité central, a détaillé les objectifs de la formation continue. Les premiers cycles d'apprentissage selon l'Ordonnance sur la formation professionnelle (OrFo) ont débuté cet été. Le but étant d'harmoniser toutes les procédures de qualification jusqu'à la tenue des premiers examens de fin d'apprentissage, en 2015. Et sitôt l'OrFo bouclée, voilà que s'annonce l'OCM ES (Ordonnance concernant les conditions minimales de reconnaissance des filières de formation et des études postdiplômes des écoles supérieures). Cela signifie que la formation de droguiste ES sera adaptée pour respecter les conditions minimales prévues par la nouvelle ordonnance. Dans ce contexte, Bernhard Kunz a évoqué l'idée d'introduire un examen professionnel entre le CFC et le diplôme ES – examen qui pourrait remplacer la solution transitoire actuelle des cours pour les remplacements. Des études plus approfondies seront cependant encore nécessaires pour savoir si cette idée est effectivement réalisable.

ePatients: actifs et connectés

L'après-midi, le Prof. **Dr Andréa Belliger** a évoqué un nouveau type de clients et de patients: les «ePatients» – le «e» se référant au terme «empowered», autrement dit capable, actif et connecté. «Les informations sur la santé et la prévention ne sont pas une nouveauté sur internet», a rappelé la responsable de l'Institut pour la communication et la gestion (IFK) de Lucerne. La nouveauté, c'est que ces six dernières années internet est devenu une véritable plate-forme de communication. La nouveauté, c'est aussi que les gens qui redoutaient de livrer des données personnelles il y a encore une vingtaine d'années publient aujourd'hui volontairement non seulement des informations concernant leur santé mais aussi leurs pensées les plus intimes sur Facebook, Twitter ou via e-mail. La nouveauté, c'est qu'internet a permis aux patients d'échanger leurs expériences et de se soutenir via des communautés de santé en ligne, de comparer médecins et prix des médicaments, de rechercher des informations professionnelles sur la santé, de faire analyser leur code génétique sur des sites comme www.23andme.com et de trouver les coordonnées d'internautes génétiquement proches… Internet a donc permis tout cela, et la génération des 15-30 ans ne saurait s'en passer. A tel point que les enfants d'aujourd'hui se demandent comment leur père pouvait accéder à internet quand les ordinateurs n'existaient pas encore… Pour Andréa Belliger, «c'est un besoin de liberté, d'individualisme, de vérification, d'interaction, de networking, de rapidité et d'innovation qui a rendu internet indispensable à cette génération». Et les personnes plus âgées? Les plus de 60 ans ne sont pas en reste! «En Suisse, près de 2,7 millions de personnes utilisent Facebook. Et les plus de 60 ans représentent le segment qui augmente le plus, avec un taux de croissance annuel d'environ 10 %.»

1

2

3

4

5

Corinne Futterlieb
6

1 *L'avenir se joue en ligne. La professeure lucernoise Dr Andréa Belliger en trace les grandes lignes.*

2 *Comment le monde de la droguerie va-t-il évoluer? Le public écoute avec attention l'exposé de Martin Bangerter.*

3, 4, 5 *Rencontrer des connaissances, discuter ou évoquer les nouveautés de la branche – les nombreux participants ont bien profité de cet après-midi fort animé.*

6 *Le comité central et le responsable de la communication de l'ASD (de g. à dr.): Bernhard Kunz, Daniela Brechbühl, Raphael Wyss, Jürg Rolli, Martin Bangerter, Heinrich Gasser.*

Comment la branche OTC communique-t-elle avec les «ePatients»?

Du médecin new-yorkais Dr Jay Parkinson, qui propose un site où les patients peuvent fixer eux-mêmes leurs rendez-vous et convoquer leur médecin à domicile, à l'Hôpital Henry Ford qui diffuse en direct les vidéos d'opérations sur internet, Andréa Belliger a cité de nombreux exemples qui prouvent que les médecins et la branche pharma ne sont pas inactifs sur la Toile.

L'ASD a aussi su tenir compte de ce changement dans le comportement des ePatients. D'une part, la plate-forme de santé de l'ASD, *vitagate.ch*, est déjà en ligne depuis plus de quatre ans – et le nombre de ses utilisateurs est en constante augmentation. D'autre part, dans le cadre de «Plaies et bobos», l'ASD a ouvert une page Facebook (uniquement en allemand) sur le thème des maladies bénignes et des blessures superficielles chez les enfants. Enfin, dès janvier 2012, l'application pour portable «Paperboy» permettra de relier les médias traditionnels comme la *Tribune du droguiste* et *d-inside* à des prestations complémentaires électroniques. Au lieu de devoir arracher péniblement une page de son magazine, le lecteur pourra simplement la photographier avec son portable, l'enregistrer d'un simple «clic», la recommander à d'autres internautes et, d'un autre «clic», accéder à des informations complémentaires sur le thème qui l'intéresse.

Et ce n'est pas tout: dès le printemps prochain, l'ASD proposera également des émissions de santé à la radio – afin d'encore mieux positionner la droguerie comme l'adresse de référence pour l'automédication et la médecine complémentaire. Ces émissions radiophoniques hebdomadaires intitulées «Deux minutes pour votre santé» seront diffusées sur huit radios locales alémaniques et trois romandes (voir encadré). «De sorte que nous atteindrons chaque année près de 13,6 millions d'auditeurs et ce aux meilleures heures de diffusion», a souligné Heinrich Gasser, heureux d'avoir pu trouver un co-sponsor pour financer ce projet et d'avoir obtenu le feu vert de l'Office fédéral de la communication. Ces émissions seront également disponibles sur internet, via *vitagate.ch*, ou par abonnement, sous forme de Podcasts. Les ePatients pourront ainsi s'informer et échanger leurs informations avant de franchir le seuil de la droguerie dans la vie réelle.

La branche évolue

Martin Bangerter a présenté des évolutions très intéressantes dans son analyse de la structure de la branche. Certes, le nombre des drogueries a considérablement diminué entre 2007 et 2010. Mais dans le même laps de temps, le chiffre d'affaires par droguerie a globalement augmenté de 100 000 francs. Ce qui démontre bien le dynamisme de la branche. Martin Bangerter a profité de cet exposé pour faire un peu de publicité: en effet, la diminution des points de vente a été nettement plus importante parmi les drogueries non-membres de l'ASD (25 %) que parmi les drogueries membres (8 %). «Il vaut donc la peine de faire partie de l'Association», a souligné Martin Bangerter. Qui a ensuite esquissé l'évolution attendue pour les trois prochaines années. En se basant sur les chiffres actuels, le chiffre d'affaires de la branche devrait rester relativement stable ces prochaines années – même si quelques drogueries risquent encore de fermer leurs portes ou d'être transformées en pharmacie. A noter cependant que cette tendance a fortement diminué. On peut donc considérer que la consolidation de la branche arrive bientôt à terme. Car les drogueries restantes pourront agir avec succès, grâce à leurs bons emplacements et de meilleures prestations sur le marché. Telles sont les conclusions qui ressortent des chiffres indépendants présentés par l'ASD.

Pour terminer, Martin Bangerter a présenté le dernier point fort du programme: le nouveau film de promotion de l'image réalisé par le droguiste **Severin Frei,** plus connu sous le nom d'El Siete, et mettant en scène plusieurs droguistes indépendants. Le film a enthousiasmé le public. Vous pouvez à votre tour découvrir comment les drogueries se positionnent: le film est disponible en ligne sur *www.drogistenverband.ch*, et sur Facebook.

Vanessa Näf, Flavia Kunz /trad: cs

Christian Wyss, droguerie Wyss, Frauenfeld (TG)

«Toutes les drogueries devraient intégrer le domaine en ligne dans leur stratégie de publicité et de marketing. Des manifestations comme celle-ci donnent justement des impulsions pour imaginer de nouveaux projets en ligne. Je suis persuadé que nous pouvons aussi atteindre les personnes âgées via internet. L'essentiel est cependant de pouvoir transmettre notre présence en ligne actuelle à de jeunes droguistes qui prennent plaisir à utiliser internet et qui maîtrisent bien les réseaux en ligne.»

David Pestalozzi, propriétaire de Bio-Strath SA

«Je suis convaincu que les médias en ligne sont très importants aujourd'hui mais qu'ils ne remplaceront jamais les magazines. Evidemment, je cherche aussi à informer mes clients et à communiquer avec eux via une newsletter, de la publicité en ligne sur le ‹Tages-Anzeiger›, une collaboration avec vitagate.ch, Facebook et mon propre site. Mais pour réussir, l'essentiel reste le contact personnel avec les clients.»

Maurus Strässle, Spirig SA, responsable des ventes

«Le monde en ligne va évoluer de plus en plus vite et aussi gagner en importance pour les drogueries. Il ne faut surtout pas ignorer cette évolution. Mais les plates-formes connues aujourd'hui, comme Facebook, vont certainement régresser et céder le pas à d'autres.»

Hans-Rudolf Fuhrer, ASSGP, directeur

«Les applications connaissent une croissance exponentielle dans le domaine de la santé et offrent de nombreuses possibilités très intéressantes. Même s'il est encore difficile d'imaginer ce qui viendra – nous devons nous attendre à de très nombreuses innovations.»

Peter Geisselhardt, propriétaire de la droguerie Bahnhof, Amriswil (TG)

«Le secteur en ligne va croître fortement – aussi dans le domaine de la droguerie. D'ailleurs, même si notre site est encore très simple, nous recevons déjà beaucoup de demandes en ligne concernant des produits ou des prestations. La grande difficulté sera d'entretenir correctement la présentation en ligne et d'être toujours à la page.»

La santé à la radio

L'émission de santé **«Deux minutes pour votre santé»** devrait être diffusée sur les radios locales suivantes: Radio Jura Bernois, Radio Fréquence Jura et Lausanne fm en Suisse romande et, de l'autre côté de la barrière de rœstis, sur Radio Grischa, Radio FM1, Energy Zürich, Energy Bern, Radio Basel, Radio 32, BeO et Sunshine.

Thomas Wyss, Doetsch Grether, responsable Health Care

«Il ne faut pas toujours suivre toutes les tendances ou vouloir être les premiers à lancer quelque chose de nouveau. Et puis, il ne faut pas négliger la question du rapport prix/utilité dans le business en ligne. Comme nos produits ne s'adressent pas aux consommateurs finaux, nous n'avons aucun intérêt à avoir une plate-forme de discussion en ligne. Ce que nous proposons: un site pour chacun de nos articles de marque. J'essaie en outre de positionner ces sites sur la première page de Google.»

Karin Haag, droguerie Haag

«Je crois que les droguistes ne pourront pas échapper à internet: ils devront informer, conseiller et discuter en ligne. Personnellement, j'ai décidé de créer un site internet et un profil Facebook pour ma droguerie. Car, seuls ceux qui savent faire preuve d'innovation pourront survivre. Même s'il est parfois usant de toujours devoir chercher de nouvelles voies.»

Fredy Gremlich, Voigt SA, responsable des ventes

«En tant qu'entrepreneurs, nous devons suivre attentivement les nouvelles évolutions dans le secteur en ligne. J'ai été particulièrement impressionné par ce qui s'est passé en Allemagne avec la chaîne dm. Cela montre à quel point les gens peuvent se mobiliser et comment les entreprises peuvent fidéliser leur clientèle et améliorer leur identification grâce à leurs produits.»

Dates importantes

Vous n'avez pas encore d'agenda pour 2012?
Alors il est temps de vous en procurer un car voici déjà les dates des manifestations qui vous attendent l'année prochaine.

Les rendez-vous de la branche de la droguerie

18. 01. – 22. 01.	Journées de ski des droguistes à Arosa
28. 02.	ESD: délai d'inscription pour la prochaine année scolaire
09. 03.	ESD: dernier délai pour les demandes écrites adressées au secrétariat concernant les documents de préparation à l'examen d'admission
15. 03.	ESD: entretiens concernant l'examen d'admission
28. 03.	ESD: examen d'admission
18. 04.	Conférence des présidents à Berne
26. 04.	ESD: publication des résultats de l'examen d'admission
24. 05.	ESD: Symposium sur la médecine complémentaire
05. 07.	ESD: Clôture
20. 08.	ESD: début du prochain cycle de formation
05. 09.	Conférence des présidents à Berne
23. 09. – 26. 09	Forum de formation à Neuchâtel
16. 11.	Assemblée des délégués à Lucerne
16. 11.	Début des cours qui font suite à «Plaies et bobos»

Foires et salons suisses

15. 01. – 18. 01.	Ornaris Zurich
19. 01. – 22. 01.	Berner Frühlingsmesse BEA
11. 02. – 12. 02.	Gesundheitsmesse Vitawell, Göppingen
02. 03. – 04. 03.	Baby & Kids Messe Zurich
03. 03. – 04. 03.	Beauty Forum Swiss Zurich
29. 03. – 01. 04.	Mednat Expo & Agrobiorama Expo Beaulieu Lausanne
08. 09. – 10. 09.	Vista-Expo Zurich
21. 09. – 30. 09.	Zürcher Herbstmesse Züspa Zurich
23. 10 – 26. 10.	IFAS Messe Zurich (La 3e édition de l'IFAS Romandie aura lieu en novembre 2013 à Beaulieu Lausanne)
02. 11 – 04. 11.	Zürcher Präventionsmesse

Journées de la santé

11. 02.	Journée des malades
07. 03.	Journée de l'alimentation saine
08. 03.	Journée mondiale de la femme
10. 03.	Journée mondiale du rein
15. 03.	Journée de la santé du dos
07. 04.	Journée mondiale de la santé
28. 04.	Journée mondiale sur la sécurité et la santé au travail
03. 05.	Journée mondiale de l'asthme
15. 05.	Journée internationale de la famille
17. 05.	Journée Sebastian Kneipp
19. 05.	Journée de la cœliaquie
20. 05.	Journée mondiale de l'obésité
14. 06.	Journée mondiale du don de sang
22. 06.	Journée du cholestérol
12. 09.	Journée européenne de la migraine
20. 09.	Journée mondiale de l'enfance
25. 09.	Journée de la santé dentaire
26. 09.	Journée mondiale de la contraception
30. 09.	Journée mondiale du cœur
01. 10. – 07. 10.	Semaine mondiale de l'allaitement
13. 10.	Journée des médecines naturelles
16. 10.	Journée mondiale de l'alimentation
20. 10.	Journée mondiale de l'ostéoporose
01. 11. – 30. 11.	Semaines du cœur
14. 11.	Journée mondiale du diabète
01. 12.	Journée mondiale de lutte contre le sida

En pleine croissance!

Il n'y a pas que les enfants qui grandissent: «Plaies et bobos» est aussi en pleine croissance. En 2012, le cours s'intéresse donc aux ados et à la puberté.

Les cours pour les parents et les personnes chargées de l'éducation des enfants ont fait leurs preuves en tant qu'activités de promotion de l'image. La majorité des droguistes et des participants aux cours ont beaucoup apprécié «Plaies et bobos». «Les drogueries n'avaient encore jamais eu une telle opportunité de se profiler comme les spécialistes des conseils de santé à des cours publics», déclare **Raphael Wyss,** membre du comité central de l'ASD et propriétaire de la droguerie-parfumerie Wyss à Sursee (LU). Mais après trois ans, il était temps de présenter quelque chose de neuf à la branche et au public. Différents entretiens avec plusieurs droguistes ont révélé que les familles fréquentent surtout la droguerie lorsque les enfants sont petits. Lorsque les enfants grandissent, ils ne vont plus aussi souvent en droguerie. Le segment des ados présente donc un véritable potentiel. Daniela Brechbühl, propriétaire de la droguerie Dropa de Lyss (BE) et également membre du comité central de l'ASD, est convaincue que «le groupe-cible des jeunes en période de puberté est intéressant et très important pour la droguerie. Il permet à la droguerie d'aborder de nouveaux thèmes et de s'adresser à l'ensemble de la famille.»

Les nouveaux cours

Les cours qui seront proposés pour la première fois en automne 2012 s'adressent aux parents et aux éducateurs/enseignants de jeunes gens – de 10 à 16 ans. «Je suis sûr que nous pourrons avoir autant de succès qu'avec ‹Plaies et bobos›», poursuit Raphael Wyss. «Les enfants plus âgés et les ados sont confrontés à de nouveaux problèmes et questionnements sur lesquels nous pouvons rebondir et auxquels nous pouvons apporter nos réponses d'experts.» Et Raphael Wyss de souligner que ce groupe-cible est également positif pour l'image de la droguerie: «Nous voulons tous être l'adresse de référence pour les questions relatives à la santé, à la beauté et au bien-être. Y parvenir est une tâche de longue haleine qui demande beaucoup d'engagement. Saisissons la chance que représente cette nouvelle série de cours. Cela nous permettra de nous positionner à nouveau sur le marché comme des conseillers compétents.»
Dix cours-pilote sont donc prévus l'année prochaine. Ils seront soigneusement organisés et jaugés. Outre les conférences du soir, le thème de la puberté permet également d'atteindre le groupe-cible par différents autres canaux et donc de propager le message de l'action bien au-delà des cours. C'est d'ailleurs pour faire connaître les cours à un très large public que nous avons cherché à établir de nouveaux partenariats avec des médias spécialisés, des institutions publiques, des centres de consultation et d'informations pour parents d'ados.

Les thèmes des cours, les documents ad hoc et tout le matériel de publicité seront définis et élaborés durant le premier semestre de 2012 pour répondre aux besoins et attentes du groupe-cible «parents d'adolescents».

Qu'advient-il de «Plaies et bobos»?

La série de cours très appréciée destinée aux personnes qui s'occupent de jeunes enfants n'est pas enterrée. Non, les cours seront de nouveau proposés par la suite. L'idée étant d'alterner les deux séries de cours. Exemple: les cours pour les parents d'ados sont organisés en 2012, ceux pour les parents de jeunes enfants en 2013, ceux pour les parents d'ados de nouveau en 2014, etc. D'autant que le sondage effectué au terme de la première série de cours a révélé que près de 90 % des participants ont appris quelque chose durant le cours et le recommanderaient volontiers. Enfin, l'intérêt manifesté par plusieurs radios locales et des médias spécialisés ainsi que les demandes de cours supplémentaires formulées par des écoles et des jardins d'enfants démontrent bien que les cours répondent effectivement à un important besoin de connaissance du public.

Annina Stocker /trad: cs

Réussir ensemble

Comme pour «Plaies et bobos», le succès des cours dépend beaucoup de l'engagement des droguistes. Vous découvrirez ces prochains mois, dans plusieurs éditions de *d-mail* et de *d-inside* comment vous pouvez, vous aussi, participer à la promotion des nouveaux cours et bénéficier de leurs retombées positives.

Science et homéopathie

Jusqu'à présent, on reprochait surtout à l'homéopathie de «manquer» de substances actives et de tests indépendants. Heureusement, de nouvelles méthodologies d'analyse rendent enfin l'homéopathie plus compréhensible du point de vue scientifique.

La science amène la connaissance. Elle explique les choses en mettant en évidence des déroulements logiques, rendant ainsi certains processus plus compréhensibles. Les choses ainsi comprises peuvent à leur tour servir, si besoin, à d'autres fins. Logiquement, cela signifie aussi que tout ce qui n'est pas expliqué ni compris passe pour des tours de passe-passe, des sornettes ou des leurres. La science est ainsi à double tranchant: elle amène la connaissance mais pose aussi des limites. Tout ce qui ne peut pas être prouvé scientifiquement est donc relégué au-delà de ces limites, voire méprisé. A l'image de l'homéopathie.

L'avis des critiques

L'homéopathie s'appuie sur le principe des similitudes: elle traite le semblable avec le semblable. Mais lorsque cette méthode utilise des concentrations normales, les effets secondaires peuvent être très importants. Raison pour laquelle Samuel Hahnemann a développé, en 1796 «sa» méthode de dilution. Avec ce processus, il a pu atténuer les nombreux effets secondaires présents jusqu'alors. Mais le statut du principe de l'homéopathie selon Hahnemann en tant que méthode thérapeutique a été controversé. Car la dilution fait que la quantité de principe actif mesurable tombe dans le domaine subatomique. A ce stade, la présence du principe actif n'est scientifiquement plus démontrable. Raison pour laquelle à l'époque d'Hahnemann déjà les médicaments homéopathiques suscitaient critiques et interrogations: «C'est du charlatanisme!», «Comment ‹rien› pourrait donc avoir un effet? ».
Non contentes de qualifier l'homéopathie d'inefficace, certaines voix critiques l'ont même accusée d'être dangereuse. Selon une publication de 2004, l'homéopathie inciterait les malades à attendre trop longtemps avant de recourir à une thérapie «normale». Elle pourrait donc occasionner une absence ou un retard dans la mise en place de soins médicaux appropriés – ce qui, en cas d'urgence, pourrait mettre en péril la vie des patients.
Les médicaments utilisés dans la médecine basée sur les évidences font généralement l'objet de nombreuses études scientifiques préalables. «Scientifique» signifiant dans ce contexte que leurs effets ont été démontrés par des études randomisées effectuées en double aveugle contre placebo. Cela signifie que les études peuvent être reproduites à n'importe quel endroit de la terre et aboutir aux mêmes résultats. Certes, ces exigences ne peuvent pas toujours être remplies – même par la médecine académique. Pour preuve: la chirurgie. Logiquement, il est impossible que le médecin, respectivement le chirurgien, travaille en aveugle. Mais ce type de démonstration, par comparaison, fait défaut à l'homéopathie.
Lors de la vérification de l'efficacité d'un médicament homéopathique, un individu sain note en effet tous les symptômes que le médicament provoque chez lui. Cette description des effets se base donc sur l'auto-observation. Il ne s'agit pas de vérifier un effet attendu mais de consigner si la prise du médicament homéopathique produit des symptômes et si oui lesquels. L'objectivité du processus de vérification de l'efficacité du médicament peut donc évidemment être remise en question.

Les limites de la loi et de la science

Une directive européenne datant de 2001 et modifiée en 2004 prévoit une mesure d'enregistrement simplifiée pour les médicaments homéopathiques (directive 2001/83, 2004/27). En Suisse, la procédure d'autorisation de mise sur le marché est réglée dans la loi sur les produits théra-

istockphoto.com

Des recherches intensives et de multiples expériences ont permis d'élaborer un nouveau système de test basé sur des semences de pomme.

peutiques (LPTh, art. 14). Sans oublier que le 17 mai 2009, la population a indiqué sa volonté d'ancrer le statut de la médecine complémentaire – et donc aussi de l'homéopathie – dans la Constitution fédérale. C'est pourquoi dès 2012, l'homéopathie, ainsi que quatre autres méthodes thérapeutiques de la médecine complémentaire, seront à nouveau remboursées par l'assurance maladie obligatoire sous certaines conditions et pour une période d'essai de six ans. La récolte des données dans le cadre de cette réglementation provisoire s'achèvera fin 2015 et ce n'est qu'après l'analyse de ces données qu'il sera décidé de la suite. Pour être validées, ces cinq méthodes seront amenées à prouver leur efficacité, leur adéquation et leur économicité. Ces trois conditions sont déterminantes pour l'admission d'une thérapie dans le catalogue de l'assurance de base. Pour l'homéopathie, cela signifie qu'il est extrêmement important que l'efficacité puisse être démontrée selon des principes des sciences naturelles. Il faut donc des études dont les résultats puissent être répétés et qui excluent clairement l'effet placebo.

«On utilise des approches interdisciplinaires et des analyses établies pour fournir l'objectivité nécessaire.»

On mesure la croissance et le poids des jeunes plants pour évaluer la santé des semences.

Deux variables absentes

Les deux points critiques essentiels, à savoir l'absence de principe actif et le manque de système de tests indépendant, ont longtemps servis d'arguments aux sceptiques de l'homéopathie.

Jusqu'en 2010 – année charnière pour l'homéopathie. Le magazine «Scientific World Journal» publia alors les dernières informations des chercheurs suisses du KIKOM (Instance collégiale pour la médecine complémentaire de l'Université de Berne). Une équipe interdisciplinaire, sous la direction du Dr Stephan Baumgartner du KIKOM et du Dr Eric Wyss de l'Institut de recherche de l'agriculture biologique de Frick, avait réussi au terme de recherches intensives et de multiples expériences à élaborer un nouveau système de test basé sur des semences de pomme. Dans leur expérience, la semence remplaçait l'homme et donc l'individu subjectif, l'être pensant.

La semence de pomme remplit toutes les conditions des sciences naturelles pour être utilisée dans des études randomisées réalisées en double aveugle contre placebo. Dans l'étude publiée, des jeunes plants de pommiers, issus de semences de pomme, ont été intentionnellement exposés à la tavelure du pommier afin de simuler une «maladie». Les critères pour mesurer la santé des semences étaient la croissance et le poids du jeune plant. Toutes les plantes testées (y compris celles de contrôle) ont été soumises aux mêmes conditions standardisées et toute l'expérience a été réalisée de manière standardisée. L'expérience a porté sur l'utilisation homéopathique de Lycopodium clavatum et de nosodes de la tavelure. Ce médicament a été administré dans les dilutions C6, C15 et C30. Pour ce faire, les substances ont été diluées dans 250 ml d'eau et 20 ml de la dilution a été appliquée.

Bon à savoir

Préparez-vous aux questions de vos clients: la *Tribune du droguiste* de février s'intéresse aussi à l'**homéopathie.**

La preuve

L'équipe de chercheurs a pu démontrer que l'application homéopathique a visiblement eu un effet bénéfique. Elle a donc présenté un système de test qui ne recourt pas à un être pensant et qui peut en principe être renouvelé à tout moment n'importe où dans le monde pour analyser l'efficacité des médicaments homéopathiques. Le Dr Baumgartner est certes encore prudent concernant la signification des conclusions relatives à ce système de test. Il précise d'ailleurs seulement dans sa publication que les plantes peuvent aussi servir de système de test efficace en homéopathie. Mais les variations des résultats étant encore relativement importantes, le système nécessitera encore des optimisations.

Ces résultats fournissent néanmoins – et c'est incontestable – la possibilité d'assurer constamment l'objectivité exigée dans l'analyse des remèdes homéopathiques.

L'équipe de chercheurs suisses a reçu le soutien du Dr Karin Lenger, biochimiste et homéopathe allemande. Dans ses études , elle documente les quantités homéopathiques avec une méthode de mesure physique. Elle montre que les granules homéopathiques ont des effets différents sur un champ magnétique créé intentionnellement. Cette analyse est inspirée des travaux du biophysicien allemand Fritz A. Popp. En 1975, il avait montré que les organismes vivants émettent des biophotons (lumière). Chaque substance – donc chaque granule – aurait ainsi une fréquence spécifique. Laquelle fréquence agirait donc de manière spécifique sur un champ magnétique. C'est en partant de ce principe que le Dr Karin Lenger a utilisé le système de bobine plate Tesla pour engendrer un champ magnétique dans lequel elle a introduit des granules homéopathiques. Selon le principe de résonance, elles ont modifié et atténué le champ magnétique. Les modifications étaient différentes en fonction de l'enduction homéopathique. Un tel effet ne s'explique que par le fait que les différents médicaments homéopathiques émettent différentes quantités de photons. Elle a ainsi réussi à apporter la preuve indirecte de la présence de substances subatomiques.

Dans une deuxième expérience physique, le Dr Karine Lenker a amplifié les photons des globules homéopathiques (multiplication photoélectronique). L'émission de lumière blanche provoque une excitation des photons. Ces mouve-

Ihre Empfehlung bei Schnupfen
Jetzt im Fokus bei Ihren Kunden:

Emser® Nasendusche & Emser Salz®

- lindern typische Schnupfen-Symptome effektiv und ganz natürlich
- lösen festsitzenden Schleim
- lassen die Nasenschleimhaut abschwellen
- die unkomplizierte Lösung bei:
  - akuter und chronischer Nebenhöhlenentzündung

Die ideale Zusatzempfehlung:
Emser® Nasensalbe sensitiv – pflegt die wunde Nase

Attraktive Platzierung im Emser® Modul Ihres Sidroga® Langzeitdisplays

www.emser.ch

Infos zum Emser® Sortiment im Sidroga® Langzeitdisplay. **Tel.: 061/8750075**

Emser Salz®. (Analysedaten in g/kg: Li^{+} 0,21; Na^{+} 290,9; K^{+} 6,11; Mg^{2+} 0,291; Ca^{2+} 0,016; Mn^{2+} 0,0001; $Fe^{2+/3+}$ 0,003; F^{-} 0,078; Cl^{-} 188,4; Br^{-} 0,202; I^{-} 0,005; NO^{3-} 0,355; SO_4^{2-} 9.24; HCO_3^{-} 474.4; CO_3^{2-} 14,0). **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung von akuten und chronischen katarrhalischen Erkrankungen der Nase und Nasennebenhöhlen, des Rachens, des Kehlkopfes und der Bronchien. **Anwendungsbeschränkungen:** Überempfindlichkeit gegenüber den Inhaltsstoffen, Atemnot bei früheren Inhalationen, bei Schwangerschaft und Stillzeit nach Rücksprache mit dem Arzt/der Ärztin. **Nebenwirkungen:** bei Nasenspülungen im Einzelfall leichtes Nasenbluten, bei Inhalation Reizung mit Atemnot bei sehr empfindlichem Bronchialsystem. Abgabekategorie: D. Sidroga AG; CH-4310 Rheinfelden.

ments accrus peuvent être mesurés. Cette expérience a scientifiquement démontré que les substances homéopathiques n'émettent pas seulement des photons mais que leurs émissions sont plus importantes quand elles sont plus diluées. Cela signifie que les substances plus fortement diluées émettent plus de photons et ont donc des effets plus importants sur l'organisme humain. A l'inverse, aucune émission n'a été observée chez les globules placebo. Avec cette expérience, le Dr Lenger a montré que les remèdes homéopathiques fortement dilués peuvent emmagasiner des photons et, dans certaines circonstances spécifiques, les restituer à l'environnement.

Il semble donc que l'homéopathie ait enfin trouvé un moyen de s'intégrer aux rouages des sciences naturelles. Un moyen aussi unique et spécifique que l'homéopathie elle-même: elle utilise des approches interdisciplinaires et des analyses établies pour fournir l'objectivité nécessaire. L'homéopathie devient donc mieux compréhensible d'un point de vue scientifique… mais son mode d'action n'en demeure pas moins une énigme passionnante.

Julia Burgener, service scientifique de l'ASD /trad: cs

Toutes les plantes testées sont conservées dans les mêmes conditions standardisées et toute l'expérience est menée de manière standardisée.

[1] «Chaque médicament efficace provoque dans le corps humain une sorte de maladie, maladie d'autant plus spécifique et violente que le médicament est efficace. On imite la nature, qui soigne parfois une maladie chronique par une autre, et on utilise pour soigner la maladie en question (de préférence chronique) le médicament capable de provoquer une autre maladie artificielle, si possible similaire, soignant ainsi la première; similia similibus.»

[2] Samuel Hahnemann, 1796

Ferdinand Gottlieb von Gelim, Critik der Principien der Homöopathie. Osiander, 1835

[3] Erika Scheiwiller-Muralt: Homöopathie bei akuten Erkrankungen und Notfällen, p. 247, Urban & Fischer, 3e édition, 2004,

[4] La modification de la directive 2001/83/CE par la directive 2004/27CE a notamment permis de préciser la définition des médicaments. Ainsi, selon l'art. 1. al. 2 de la directive 2001/83/CE modifié, est considéré comme médicament:

«a) toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies humaines; ou

b) toute substance ou composition pouvant être utilisée chez l'homme ou pouvant lui être administrée en vue soit de restaurer, de corriger ou de modifier des fonctions physiologiques en exerçant une action pharmacologique, immunologique ou métabolique, soit d'établir un diagnostic médical;»

[5] Les critères d'efficacité, d'adéquation et d'économicité sont à prendre dans cet ordre d'importance car en l'absence de l'efficacité, les deux autres deviennent caduques. L'efficacité doit être démontrée selon des méthodes scientifiques.

[6] Eric Wyss, S.Baumgartner, The Scientific World Journal (2010)10, 38-48

Homeopathic Preparations to control the Rosy Apple Aphid

[7] K.Lenger, Homeopathic potencies identified by a new magnetic resonance method, Subtle Energies & Energy Medicine 2006, 15(3)

K.Lenger et al. Delayed luminescence of hight homeopathic potencies on sugar globuli, Homeopathy 97, 2008 (3)

K.Lenger, A new biochemical model of homeopathic efficacy in patients with different diseases, Subtle Energies & Energy Medicine 2010, 19 (3)

Vif intérêt des Romands

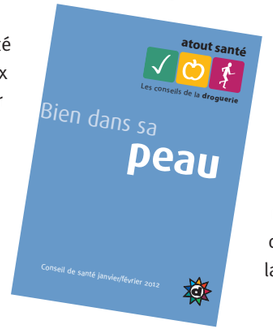
«atout santé» fête déjà son 3e anniversaire en 2012. Et, cette année encore, des entreprises de renom ont commandé des conseils de santé pour leurs collaborateurs.

La phase de prospection, en été et automne 2011, a été très intense. Grâce à plus de 1000 téléphones avec des clients potentiels, nous avons pu convaincre une soixantaine d'entreprises de participer à l'action «atout santé» 2012 – ce sont ainsi plus de 24 500 collaborateurs qui recevront les conseils de santé mensuels. La prospection en Suisse romande, avec des mailings, des contacts téléphoniques et un communiqué de presse, a été particulièrement réussie: l'ASD a reçu beaucoup plus de commandes d'entreprises romandes que les années précédentes. Le Groupe E Connect SA, avec plus de 500 collaborateurs, Le Patron Orior Menu SA, avec plus de 300 employés, ainsi que Maurice Lacroix SA et Region Alps SA ont notamment commandé nos conseils de santé. Mais le nombre des commandes est aussi très respectable en Suisse alémanique. La plus grande entreprise d'envergure nationale à rejoindre «atout santé» est Swisscom, avec environ 16 000 collaborateurs. Autre nouveau venu: Fielmann SA, avec plus de 1000 collaborateurs. Enfin, 1000 collaborateurs de Trisa SA, plus de 500 chez Loeb SA et 130 chez Rigi Bahnen recevront également les 10 conseils de santé annuels. Comme en 2011, chaque conseil de santé contiendra un bon à faire valoir en droguerie.

Vous trouverez les listes de toutes les entreprises participantes sur *www.drogoserver.ch* (dossier «atout santé»)

Des partenariats réussis

La collaboration avec vivit santé sa a porté ses fruits. Les deux partenaires ont pu bénéficier d'un soutien mutuel aussi bien pendant les semaines de prospection que dans le cadre des activités d'information organisées durant l'année. Un client de vivit a non seulement transmis des adresses d'entreprises susceptibles de participer à «atout santé», mais également exprimé son intention d'organiser, pour ses collaborateurs, une conférence avec un droguiste sur le thème de «La forme en hiver – prévenir la grippe et les refroidissements». Une demande à laquelle l'ASD et vivit se sont fait un plaisir d'accéder. Il a alors fallu préparer une conférence, trouver des intervenants et rédiger tous les documents d'information. Pour l'instant, trois conférences ont été organisées à Lucerne en novembre 2011 et une ensuite à Schlieren. Seul l'avenir nous dira à quel point les entreprises sont intéressées par ce genre d'activités. Divers magazines spécialisés pour PME ont également publié des articles sur l'action «atout santé». Des annonces, des articles rédactionnels, des brèves et des interviews sont notamment parus dans «Organisator – Fit im Job», «HR Today», «Persorama», «PME-Magazine» et le «Journal des arts et métiers». L'assurance de la branche a également distribué des flyers à tous ses membres et publié un article sur l'action dans le magazine destiné à ses membres.



Le premier

Le partenaire de l'industrie qui s'engage pour le premier conseil de santé 2012 est Spirig Pharma SA. En février, le conseil de santé se penchera sur le plus grand organe du corps, entendez la peau. Elle est à la fois une barrière de protection, un organe sensoriel et le miroir de l'âme. Les lecteurs pourront notamment découvrir comment des soins adaptés permettent de préserver le mécanisme de défense naturel de la peau. En plus de précieux conseils pratiques, les lecteurs trouveront également un bon de réduction de 20 % pour les produits du concept Excipial de protection de la peau.

Anania Hostettler /trad: cs

Sondage auprès des collaborateurs 2011

Après le sondage à l'intention des entreprises, nous avons aussi procédé l'été dernier à un petit sondage auprès des collaborateurs. 116 employés de 17 entreprises différentes ont répondu à notre questionnaire. Voici un aperçu des résultats:

- 81 % considèrent que le volume des conseils est «juste bien».
- 80 % ont souhaité continuer de recevoir les conseils en 2012.
- 68 % ont indiqué avoir mis quelques-uns de ces conseils en pratique.
- Parmi les thèmes que les sondés souhaitent voir aborder, on peut citer: les soins de la peau, le sport et les blessures sportives, la médecine complémentaire, l'ergonomie à la place de travail, l'alimentation au travail, les allergies, le stress, le burn-out et les dépressions.

Franc fort: bénédiction ou malédiction?

Selon les experts économiques, le prix des médicaments va chuter et les marges baisser en conséquence. Mais les grands groupes continuent de réaliser des bénéfices. Ce sont surtout les drogueries situées dans les zones frontalières qui souffrent – sans que les prix soient forcément plus avantageux pour les consommateurs.

L'année dernière, c'était la grippe porcine qui affolait la planète. Cette année, la menace est différente: la maladie n'atteint pas les individus mais terrasse les marchés des devises et des actions de la zone euro. La crise de la dette met le monde en émoi. La chute des devises a également des effets sur l'industrie pharmaceutique suisse. Selon une étude sur le marché de la santé en 2020 réalisée par la compagnie Bain, les pays industrialisés vont devoir se serrer la ceinture: selon les observateurs de la branche, les mesures d'économies vont se poursuivre dans le système de la santé, les marges vont diminuer dans presque tous les segments de la branche et les prix des médicaments vont continuer de baisser.

Bien que les grands pays européens comme la France, l'Allemagne et la Grande-Bretagne n'aient pas encore indiqué vouloir faire pression sur les prix des médicaments, **Dominik Hotz** de PWC Consulting est persuadé qu'en raison du fort endettement de divers pays, il faudra compter avec une pression accrue sur les médicaments soumis à ordonnance et OTC. «Il est certain que des mesures seront prises pour limiter la hausse constante des coûts de la santé», a-t-il récemment déclaré dans le «Bund».

Jürgen Zürcher, de l'entreprise Ernst & Young spécialisée dans l'audit, la fiscalité et le conseil, est aussi catégorique: «Si la différence des prix des médicaments augmente trop entre les pays, cela augmentera la pression dans les Etats où les prix sont les plus élevés».

Les grands se plaignent le plus fort

Les prix sont actuellement tellement bas en Allemagne que toute la branche pharma n'attend plus que deux choses: que le franc suisse baisse et que les affaires reprennent.

fotolia.de

De fait, la cherté du franc a fait chuter le bénéfice de Roche. Selon un communiqué de presse diffusé en octobre, le groupe n'a réalisé qu'un chiffre d'affaires de 31,5 milliards de francs durant les neufs premiers mois de 2011, soit 13 % de moins que l'année dernière. Explication: outre l'appréciation du franc, l'entreprise a également enregistré une baisse des ventes de son médicament contre la grippe, le Tamiflu. Le groupe compte avec un recul de 15 % des bénéfices pour l'ensemble de l'exercice.

Dans le même temps, le groupe pharmaceutique bâlois Novartis a continué de progresser. Son chiffre d'affaires a grimpé de 20 % à 43,8 milliards de dollars. Le bénéfice d'exploitation a pour sa part augmenté de 14 % à 12,4 milliards de dollars, ce qui donne une marge de 28,2 %. Enfin, le bénéfice du groupe a aussi progressé de 14 % à 10,5 milliards de dollars. A taux de change constants, le domaine pharma, segment le plus générateur de chiffre d'affaires, a augmenté de 3 %. Notamment grâce à la forte croissance des médicaments récemment commercialisés. Novartis déplore en revanche une diminution des ventes des produits phares dont les brevets arrivent à échéance et qui sont donc soumis à la concurrence de produits génériques plus avantageux.

Il serait cependant faux de penser que la pression sur les prix des médicaments va entamer les marges de bénéfice de l'industrie pharmaceutique. Pour rester compétitives, flexibles et proches du marché, les entreprises vont réduire leurs dépenses et augmenter leur productivité. Ce qui entraînera de nouvelles annonces de suppressions d'emplois.

Galenica a également subi de plein fouet la forte appréciation du franc suisse. «Nous réalisons près de deux tiers de notre résultat en dollars et en euros alors que nous payons les salaires de 6000 de nos 7000 employés en francs suisses», explique **Christina Hertig,** responsable de la communication. La baisse de l'euro et du dollar n'a pu être que partiellement compensée en Europe – là où le groupe dispose de sa propre organisation de ventes. Cette solution n'est cependant pas possible aux Etats-Unis, son principal marché. Les chiffres les plus récents indiquent que le fabricant souffre certes de la baisse de l'euro et du dollar mais qu'il fait quand même son beurre: le chiffre d'affaires net de Galenica a augmenté de 3,6 % à 1581,2 millions de francs durant le premier semestre et le bénéfice du groupe a progressé de 4,4 % à 122,6 millions de francs. Christina Hertig déplore néanmoins que «sans l'effet de change, le bénéfice aurait augmenté de 17 %».

Baisses négociées

«Les achats à l'étranger et le commerce par internet exercent aussi une pression sur les prix pratiqués en Suisse. La baisse des chiffres d'affaires réduit également les marges réelles», poursuit la responsable de la communication de Galenica. A noter que la concurrence croissante sur le marché suisse oblige aussi les fabricants et les points de vente à réduire leurs coûts de production, ce qui réduit également les marges. En ce qui concerne les fluctuations de l'euro, le groupe Galenica s'est engagé auprès de ses fournisseurs pour que les différences de prix soient répercutées auprès des clients. Ainsi, en août dernier, Galexis, filiale de Galenica, et Voigt ont annoncé avoir négocié avec leurs fournisseurs des baisses de prix de 10 % en moyenne. Lesquelles seraient entièrement transmises au commerce spécialisé. Cela concerne plus de 5500 articles pour Galexis, essentiellement dans les domaines pharma et cosmétique, et près de 2000 articles pour Voigt, notamment des produits OTC, des articles de soins corporels, des remèdes phytothérapeutiques, des produits de nettoyage et des produits diététiques. A cela s'ajoutent dix produits très demandés que la filiale Voigt International SA importe en parallèle de pays européens pour les clients de Voigt SA. Selon Fredy Gremlich, responsable des ventes, ces produits seraient ainsi revendus 10 à 40 % moins cher. Et Voigt prépare encore d'autres offres de ce genre pour ses clients.

Les petites entreprises trinquent

Les deux grossistes ont indiqué vouloir faire cela pour renforcer leurs clients. Mais alors, les prix ne devraient-ils pas tous être adaptés au taux de change de 1 franc 20 et donc diminuer d'environ 20 %? L'avis de Christina Hertig: «Non. Car les frais de production ne représentent qu'une partie du prix total d'un produit – et ce même pour les produits importés. Les fournisseurs doivent ainsi payer en francs suisses tous les services/prestations complémentaires réalisés en Suisse.»

Les consommateurs exigent pourtant que les prix en Suisse soient adaptés pour atteindre le niveau des prix pratiqués dans les pays voisins. Ce qui ne serait pas sans conséquences: «Il faudrait économiser plus encore sur les infrastructures. Les détaillants qui sont trop petits pour encore réduire leurs dépenses auraient alors beaucoup de peine à survivre. Enfin, de nombreuses entreprises seraient aussi obligées d'adapter leurs salaires.» Galenica a déjà pris des mesures pour s'assurer que ses entreprises restent concurrentielles. «Nous affrontons la situation en pratiquant une stricte gestion des coûts dans tous les secteurs

de l'entreprise. Par ailleurs, à chaque fois que nous embauchons un nouveau collaborateur dans le secteur pharma, nous vérifions que la personne est aussi disposée à travailler à l'étranger. Enfin, nous effectuons dans la mesure du possible tous nos investissements et acquisitions en euros, en dollars ou en livres sterling.»

Tout le monde est dans le même bateau

Les plus petites entreprises ont une moins grande marge de manœuvre concernant les mesures d'économie. Pour Interdelta, par exemple, ce ne serait qu'en dernière extrémité qu'une réduction des coûts pourrait se traduire par des licenciements. La directrice, **Ursula Götschmann,** a sa propre philosophie: «Nous voulons avant tout satisfaire nos clients. Pour atteindre cet objectif, nous misons sur des partenariats actifs, nous offrons à nos clients des produits et des conseils d'excellente qualité. Je suis donc obligée d'avoir de très bons collaborateurs.» Finalement, pour que tous les maillons s'intègrent harmonieusement, il faut également que le consommateur final soit satisfait. C'est pourquoi la directrice a décidé de répercuter les variations du taux de change en accordant un rabais supplémentaire de 10 % à ses clients sur une quarantaine d'articles en provenance de l'espace européen, essentiellement des produits médicinaux. ebi-pharm et ebi-vital ont opté pour la même mesure: depuis le mois d'octobre, ils accordent entre 4 et 11,3 % de réduction sur toute une sélection d'articles en provenance de la zone euro. Pour eux, comme pour Interdelta, ces rabais résultent d'un savant calcul: «Après examen attentif des différents coûts de production, comme les frais pour des procédures d'autorisation, les frais de marketing et de logistique, etc., nous avons décidé au 1er octobre 2011 de réduire les prix de certains produits en fonction du taux de change. Ces dernières années, en raison du cours de l'euro, nous avons aussi renoncé à répercuter sur nos clients certaines hausses des prix de nos fournisseurs», explique Ueli Abderhalden, responsable des ventes. Une chose est sûre: selon **Ueli Abderhalden,** les baisses de prix annoncées vont entraîner une baisse du chiffre d'affaires des produits concernés l'année prochaine.

«C'est une illusion»

Mais quelle est donc la gravité du franc fort pour la branche pharma? «Dans cette crise, le pire est la brutalité des délais. En effet, toutes les entreprises avaient planifié leur budget 2011 avec un franc à un 1 euro 40», précisait récemment René Jenny, entrepreneur pharma et président de la chambre de commerce fribourgeoise, dans les pages des «Freiburger Nachrichten». Son conseil: «Les entreprises qui ne peuvent pas vivre avec un taux de change à 1,20 devraient viser 1,30 à 1,35. C'est une illusion de maintenir les prix au niveau de l'UE.»

Sonnette d'alarme chez les droguistes

Il est clair que les patients devront plus participer aux frais dans le domaine de la santé. Que ce soit pour financer les taxes de cabinets ou de médicaments, pour payer des assurances complémentaires ou via leur quote-part pour frais de traitement. Rien d'étonnant donc que certains clients de droguerie n'hésitent plus à franchir la frontière pour faire le plein de produits de base, comme l'aspirine. Un changement qui inquiète bon nombre de droguistes. Comme **Marisa Gadeschi,** de la droguerie Girasole à Vicosoprano (GR): «Je n'ai jamais vécu quelque chose comme cet été. J'ai perdu presque un tiers de mes clients à cause de la faiblesse de l'euro. Ce sont surtout les Italiens qui m'ont manqué.» Quant aux touristes allemands, ils se contentent d'acheter ce qui figure sur leur liste d'achat. Pas facile de supporter une telle défection de la clientèle. «Avec une population locale de seulement 1600 personnes, je suis naturellement dépendante de la clientèle étrangère», explique Marisa Gadeschi. Qui se réjouit cependant que la majorité de ses clients suisses lui soit restée fidèle. Explication: «Ils apprécient l'excellente qualité de mes produits et la compétence de mes conseils.» Pour attirer de nouveaux clients à long terme, la droguiste grisonne accorde un rabais de 10 % sur certains produits standard, comme les sels de Schüssler, Perskindol ou encore une sélection d'articles A. Vogel.

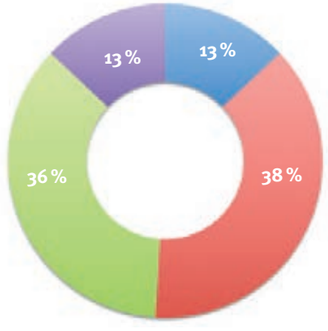
> «Une analyse interne des données révèle que le chiffre d'affaires total de la branche restera relativement stable l'année prochaine.»
>
> *Martin Bangerter, président central de l'Association suisse des droguistes*

Urs Hottiger, propriétaire de la droguerie et cabinet de naturopathie de Stein am Rhein (SH), a également constaté un exode massif des consommateurs vers l'Allemagne. «Depuis août, je perds environ 15 % de clients chaque mois.» Ce qui a évidemment des répercussions au niveau comptable: son chiffre d'affaires 2010 était d'environ 10,5 % inférieur à celui de 2009. «Je constate que de nombreux Suisses préfèrent passer la frontière pour acheter leurs produits. Quant aux Allemands, ils considèrent que nos articles sont trop chers.» Pour survivre, les petites drogueries doivent prendre des mesures peu agréables. «Si la situation perdure, nous devrons essayer de réduire encore nos coûts. Ce qui, pour bon nombre de drogueries, signifiera couper dans la formation ou, au pire, supprimer des emplois.» Ce problème concerne surtout les drogueries situées dans les zones frontalières. Les drogueries mieux placées, en revanche, continuent de prospérer comme le souligne **Martin Bangerter,** directeur de l'Association suisse des droguistes: «Une analyse interne des données révèle que le chiffre d'affaires total de la branche restera plus ou moins stable l'année prochaine.»

Vanessa Näf /trad: cs

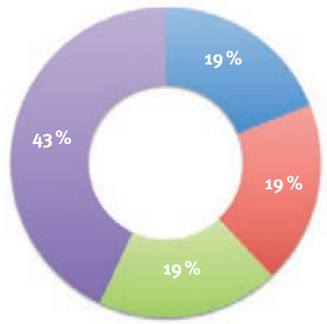
Sondage en ligne

Résultats du dernier sondage:



Où recherchez-vous des informations relatives à l'utilisation de médicaments?

- *13% Je consulte toujours le Compendium, ouvrage qui est réédité chaque année.*
- *38% Je me rends toujours sur le site www.kompendium.ch.*
- *36% Je me renseigne sur internet, via un moteur de recherches.*
- *13% J'utilise d'autres sources.*



Comment votre chiffre d'affaires a-t-il évolué au cours des neuf premiers mois?

- *19% Beaucoup mieux que l'an passé (› 5 %).*
- *19% Mieux que l'an passé (‹ 5 %).*
- *19% Comme l'année passée.*
- *43% Moins bien que l'an passé.*

Nouveau sondage en ligne:

Plus de la moitié des drogueries de Suisse romande ne participent pas au cours pour les remplacements. Et vous?

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)

Instantanés intelligents

L'application Paperboy pour smartphones de kooaba rend les images intelligentes. Elle relie désormais les contenus imprimés de d-inside (version allemande) et de la Tribune du droguiste au monde électronique d'internet. Marc Steffen, Business Development Manager chez kooaba, explique les avantages de cette application pour la branche de la droguerie.

Marc Steffen, quelle est la plus-value de l'application Paperboy?
Marc Steffen: Avec cette application pour iPhones et smartphones, tous les articles de *d-inside* (uniquement dans la version imprimée allemande, ndlt) et de la *Tribune du droguiste*, dès janvier 2012, pourront être enregistrés sous forme électronique et recommandés à des amis. Pour ce faire, il suffit de photographier la page souhaitée avec l'application. Une fois la page saisie par la technologie de reconnaissance visuelle, différentes plus-values deviennent accessibles: informations complémentaires sur des thèmes choisis, vidéos ou images.

A qui cette application est-elle destinée?
Aux détenteurs de smartphones qui lisent des médias imprimés et qui veulent conserver des conseils sous forme électronique ou recommander des informations intéressantes à d'autres utilisateurs. Autrefois, il fallait arracher les pages et les conserver dans des classeurs. Aujourd'hui, grâce au format électronique, la sauvegarde est plus ordonnée et moins encombrante.

Paperboy crée un lien entre médias imprimés et en ligne. Comment la branche de la droguerie peut-elle tirer profit de cette nouvelle technologie?
Les partenaires de la droguerie issus de l'industrie ont la possibilité de rendre leurs annonces imprimées interactives. Dans *d-inside*, par exemple, vous pouvez publier une annonce avec des informations spécialisées complémentaires sur votre produit et, dans la *Tribune du droguiste*, votre annonce peut être complétée par des recommandations à l'intention du consommateur final. Chez kooaba, nous appelons ces annonces print interactives des «Smart Ads»: l'annonceur indique la présence d'une plus-value dans son annonce, plus-value à laquelle les lecteurs peuvent accéder en utilisant Paperboy. On peut également relier les annonces à un service de recherche de points de vente, pour aider le consommateur à trouver rapidement un produit ou un service dans une droguerie proche de chez lui. Les utilisateurs apprécient aussi les liens vers des coupons de réduction, des jeux en ligne et des informations détaillées sur les produits. Même les affiches dans les vitrines des drogueries peuvent devenir interactives et être combinées avec les différentes options susmentionnées.

Pourquoi la branche pharma est-elle réticente à l'égard des «Smart Ads»?
Comparée à d'autres secteurs, la branche pharma met effectivement du temps à profiter du potentiel de la publicité en ligne. Alors qu'une telle promotion des ventes interactive serait justement taillée sur mesure pour elle: les fabricants peuvent présenter des vidéos sur la production de leurs produits, adjoindre des notices d'emballage dans différentes langues, offrir un aperçu de leur assortiment, proposer des sondages aux clients ou promouvoir leurs standards de qualité à plus large échelle. Les possibilités sont quasi illimitées!

Les chiffres concernant les utilisateurs sont-ils aussi modestes?
Non, le nombre des utilisateurs augmente très rapidement. En tout, près de 100 000 lecteurs ont déjà téléchargé gratuitement l'application Paperboy. Paperboy est évidemment plus souvent utilisé dans les grands centres urbains, comme Berne et Zurich. Certainement parce que la population y est plus nombreuse mais aussi parce que l'utilisation des smartphones est plus répandue dans les milieux urbains.

«En Suisse, près de 100 000 lecteurs ont déjà téléchargé gratuitement l'application Paperboy.»

Marc Steffen est Business Development Manager chez kooaba et responsable du développement de nouveaux champs d'activité et de produits avec la technologie de reconnaissance visuelle.

Combien de médias imprimés proposent actuellement cette application?
D'ici fin 2011, l'application Paperboy devrait être accessible dans plus de 2000 médias imprimés dans le monde entier. La *Tribune du droguiste* et *d-inside* sont les premiers magazines de santé à participer en Suisse. Et ils sont en bonne compagnie puisque près de 70 autres médias proposent déjà cette application: 20Minuten, Annabelle, Betty Bossi, Handelszeitung, Blick...

Qu'est-ce que Paperboy nous réserve encore?
Des liens encore plus intelligents entre médias imprimés et en ligne. En 2012, l'application sera plus rapide et plus simple à utiliser. C'est surtout la vitesse de reconnaissance qui sera nettement meilleure. Dans le courant de l'année prochaine, il sera également possible d'utiliser Paperboy en mode de réalité augmentée. Cela signifie que le capteur du téléphone portable reconnaîtra les pages des magazines et des journaux en temps réel, sans que l'utilisateur ait besoin de les photographier. Cela simplifiera considérablement l'utilisation et élargira, à plus ou moins long terme, la vision du monde.

Les médias imprimés, tels qu'on les connaît aujourd'hui, existeront-ils encore dans 50 ans?
Le marché des médias imprimés est en plein bouleversement. Les tirages des magazines et des journaux diminuent. Nous croyons néanmoins que le support papier – sans doute réutilisable ou effaçable – ne disparaîtra pas. Je suis persuadé que les lecteurs voudront toujours pouvoir tenir dans leurs mains un support intuitif, palpable et simple.

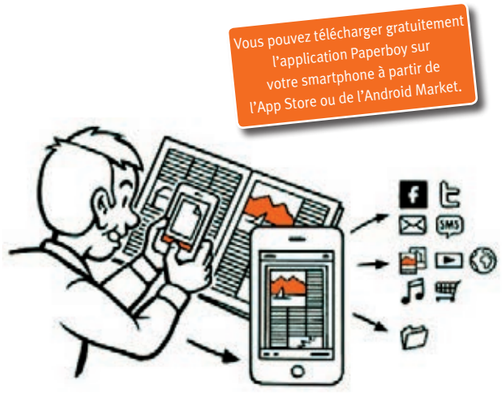
Nadja Mühlemann /trad: cs

Voir ce que les autres ne voient pas

Jadis, les héros de science-fiction enfilaient d'étranges lunettes pour visualiser un monde uniquement accessible via des informations virtuelles cryptées. Ce sont désormais les smartphones qui remplissent cette fonction. Ce que leur caméra reconnaît peut-être complété via internet par des contenus additionnels. On parle de technologie de reconnaissance visuelle ou de réalité augmentée («augment reality» dans le jargon spécialisé) lorsque le smartphone montre plus que ce que l'œil peut voir. Les informations virtuelles se superposent alors à l'image réelle.
kooaba est un des fournisseurs leaders dans le domaine de la reconnaissance visuelle utilisée avec les téléphones portables. Fondée en 2006, l'entreprise kooaba, spin-off de l'EPF de Zurich, s'est considérablement développée ces dernières années. Son application Paperboy reconnaît pour l'heure essentiellement des livres, des revues et des magazines. D'autres applications, améliorées, de réalité augmentée sont d'ores et déjà prévues.

Paperboy: mode d'emploi

L'application Paperboy vous permet de photographier une page de *d-inside* (seulement dans la version imprimée allemande – l'application sera disponible dans la *Tribune du droguiste* dès l'édition de janvier/février). La technologie de reconnaissance visuelle reconnaît la page que vous avez photographiée. Vous avez alors la possibilité de recommander le contenu de cette page à des amis, d'accéder à des informations complémentaires ou encore d'enregistrer la page dans vos archives électroniques personnelles.



Recommander
Vous pouvez recommander directement les articles intéressants à vos amis via e-mail, Facebook ou Twitter. Il vous suffit de prendre un instantané de la page. La page est aussitôt reconnue et vous envoyez la recommandation d'un simple «clic».

Découvrir
Via cette application, vous pouvez accéder à des vidéos, des images ou des informations complémentaires. Paperboy relie automatiquement les articles aux sites internet. Les pages sur lesquelles figure le symbole Paperboy renferment ainsi des contenus exclusifs.

Conserver
Vous pouvez enregistrer des articles intéressants pour pouvoir les consulter ultérieurement. Vous pouvez sauvegarder sous forme électronique tous les articles photographiés avec Paperboy – y compris les contenus et liens additionnels – dans votre bibliothèque électronique personnelle, sur *my.kooaba.com* ou Evernote.

Sangerol

Fort mal de gorge? Sangerol contient une association unique de principes actifs en Suisse. La lidocaïne diminue les douleurs localisées à la surface de la muqueuse. Le lysozyme est un agent de la défense de l'organisme qui agit sur diverses espèces de bactéries et de virus. Il prévient la formation de pus. La tyrothricine est active sur les bactéries de la muqueuse bucco-pharyngienne. Sangerol est sans alcool et sans sucre. www.melisana.ch

Mapzoom SA

La sécurité pour les personnes mobiles: ce portable a été spécialement conçu pour les besoins des personnes de 50 ans et plus. Touches et écran de grande taille (y compris les caractères), simplicité d'utilisation (3 touches à sélection rapide), système d'alarme international et localisation à env. 5 mètres grâce au GPS, médaillon d'alarme avec détecteur de chute et connection Bluetooth avec les appareils acoustiques. *www.euro-helpline.com*

Santénatur

Proposez le meilleur à vos clients! Le baume de pommes de terre est idéal pour la peau sèche et crevassée. Il pénètre rapidement sans laisser la peau grasse et il est délicatement parfumé. Le baume de pommes de terre est composé d'ingrédients naturels. L'association de jus de pommes de terre bio, de sels de Schüssler et d'aromathérapie explique son efficacité exceptionnelle. Ce produit qui a fait ses preuves est très apprécié des clients. Exclusivement disponible en droguerie et pharmacie. Pour avoir des informations complémentaires et des propositions d'offres avantageuses contactez: info@santenatur.ch www.santenatur.ch

Achtung 0.5 Promille!
TESTEN SIE SELBST!

Wie gut, dass es den Einweg Alkoholatemtester gibt.

- **TÜV geprüft**
- **Resultat in 2 Minuten**
- **zuverlässige Angaben!**

Ein Geschäftsessen mit gutem Wein – ein Apéro – im Ausgang mit Freunden. Eigentlich war es nicht geplant Alkohol zu trinken – es hat sich so ergeben – aber wie viel war es? Kann ich noch fahren? Einfach prüfen mit dem Alkoholatemtester.

E. ANWANDER & CIE. AG

CH-4104 Oberwil
Tel. 061 338 33 33
Fax 061 338 33 11
info@anwa.ch
www.anwa.ch

Swiss Medical Products

DeCompression Back Belt: la ceinture dorsale extensible Back Belt détend le dos, soulage les disques intervertébraux et améliore la posture du corps. Les douleurs dorsales s'atténuent et l'on peut enfin apprécier de nouveau les belles choses de la vie. La ceinture Back Belt s'utilise en cas d'hernie discale, de dégénérescence des disques intervertébraux et de douleurs dorsales dues au levage, à une position assise prolongée ou au sport. *www.swissmp.ch*

Rausch SA

De plus en plus de personnes souffrent d'un cuir chevelu irrité et de cheveux fins, sans force. Rausch SA, le spécialiste suisse des plantes, remédie à ces problèmes fréquents avec une ligne de soins innovante et douce contenant les précieuses substances actives du cardiospermum, aussi appelé pois de cœur: un shampoing hypoallergénique, apaisant les irritations, et un baume coordonné. Le shampoing hypoallergénique au pois de cœur et le baume qui l'accompagne portent le label aha!. *www.rausch.ch*

Midro SA

Un adulte sur trois souffre de constipation occasionnelle. Il existe une aide efficace de la nature. Le sené, une des plantes médicinales les plus documentées, est un laxatif naturel. Il accélère l'activité intestinale et inhibe la résorption de l'eau. Les selles restent plus molles. Les sennosides développent leurs effets dans le gros intestin – ils agissent donc avec ménagement et sont bien supportés. L'effet intervient après huit à douze heures. Midro Tee (boîte à 15 sachets) et Midro Tabs (boîte à 90 comprimés).

Hautquartier SA

Les nouvelles lingettes de soins pour bébés Logona à l'huile de calendula complètent l'assortiment des soins pour bébés de Logona cosmétique naturelle et reflètent parfaitement la philosophie et les exigences de Logona en matière de soins pour bébés. Les lingettes permettent de soigner la peau de bébé de manière moderne et confortable et elles satisfont aux exigences les plus élevées en assurant une compatibilité exceptionnelle avec la peau de bébé. Lingettes: 100 % viscose. Blanchies sans chlore. Emballage avec 50 % de calcaire pour réduire l'utilisation de matières synthétiques. www.logona.ch

Sens et non-sens des spécialités de comptoir

Comment le marché OTC va-t-il évoluer en Suisse ces dix prochaines années? Quel est le potentiel et la valeur des spécialités de comptoir? Voici quelques-unes des questions abordées lors du forum de la droguerie du 4 novembre 2011.

Le forum a commencé par quelques exposés très variés: experts en droit, spécialistes de la droguerie et représentants de l'industrie ont présenté leurs points de vue respectifs. Puis des tables rondes ont réuni propriétaires de drogueries, personnalités de l'industrie, autorités cantonales et fédérales.

Dans son introduction, l'animateur du forum **Peter Hadorn** a montré que les drogueries réalisent chaque année un chiffre d'affaires d'environ 400 millions de francs avec les produits OTC et de santé. Ce qui représente 50 % du chiffre d'affaires total de la branche. Dans ce contexte, les spécialités de comptoir permettent aux drogueries d'augmenter la fréquence (périodicité moyenne des achats) et de fidéliser la clientèle. Certaines drogueries spécialisées réalisent ainsi 10 à 15 % de leur chiffre d'affaires avec leurs spécialités de comptoir. Cela démontre qu'en droguerie, les articles de marque profitent des spécialités de comptoir, respectivement de la fréquence qu'elles génèrent. C'est donc ensemble, et non l'un contre l'autre, que la droguerie et l'industrie des articles de marque doivent œuvrer pour réussir.

Médicaments, compléments alimentaires et produits cosmétiques

Sylvia Schüpbach, de Pharmalex Sàrl, a expliqué la différence entre médicaments et dispositifs médicaux et pourquoi ces deux termes sont réunis sous l'appellation «produits thérapeutiques». Elle a commencé par relever une similitude: les dispositifs médicaux portant le marquage CE ont un effet thérapeutique, comme les médicaments autorisés par Swissmedic, qui peut être vanté. Mais contrairement aux médicaments, les dispositifs médicaux ont essentiellement un effet physique et non physiologique.

Cette similitude, mais aussi les différences concernant les conditions légales de mise sur le marché, les possibilités publicitaires et les autorités compétentes soulèvent régulièrement des doutes, des contrariétés et des discussions tendues – tant du côté des drogueries que des entreprises pharmaceutiques. Et les différentes interprétations et mises en pratique des dispositions concernant les tâches d'exécution des cantons ne font rien pour apaiser la situation.

Sylvia Schüpbach a ensuite rappelé que les spécialités de comptoir, autrement dit les médicaments élaborés selon une formule propre à l'établissement dixit la loi, doivent justement satisfaire à des critères très stricts car elles ne doivent pas être autorisées par l'Institut suisse des produits thérapeutiques.

Autre thème: les compléments alimentaires, qui sont soumis à la législation sur les denrées alimentaires. Ils ne peuvent donc avoir d'effet thérapeutique ni afficher des indications en lien avec des maladies. Seul leur intérêt nutritionnel peut être vanté. Si cet intérêt est en lien avec la santé, on parle alors de «Health Claims». Ces allégations nutritionnelles et de santé doivent être autorisées par l'OFSP à moins qu'elles ne soient déjà mentionnées dans les dispositions de l'ordonnance sur l'étiquetage des denrées alimentaires. A l'instar des compléments alimentaires, les produits cosmétiques ne doivent pas promettre d'effets thérapeutiques ni mentionner des effets amincissants. Les dispositions en la matière vont d'ailleurs encore plus loin: il est strictement interdit de vanter des effets internes.

Autour de la table ronde

Jürg Binz, président du conseil d'administration d'ebi-pharm SA, **Martin Riesen,** droguiste dipl. ES, **Erich Müller,** fondateur de Naturathek, **Elisabeth Nellen-Regli,** responsable de la section Denrées alimentaires et objets usuels à l'OFSP, **Sylvia Schüpbach,** avocate, Pharmalex Sàrl, **Muriel Sponagel,** pharmacienne cantonale, Argovie, **Traugott Steger,** Heidak SA. La discussion a été animée par le **Dr Dieter Grauer,** responsable Pharma de scienceindustries, organisation économique du secteur chimie-pharma et biotech.

fotolia.de

Spécialités de comptoir ou compléments alimentaires?

Mais rester dans les strictes limites des spécialités de comptoir est parfois un très difficile exercice d'équilibre, comme l'a ensuite démontré **Erich Müller.** Ainsi, les différentes catégorisations et responsabilités dans le commerce spécialisé peuvent parfois prêter à confusion. Un exemple actuel est la différence entre Plantago major, qui figure sur une liste de Swissmedic et dont l'utilisation est donc limitée aux médicaments, et Plantago lanceolata, qui figure lui sur une liste de l'OFSP et qui peut donc aussi être utilisé pour les compléments alimentaires.

Erich Müller a ensuite donné un petit mode d'emploi de la fabrication des spécialités de comptoir qui a fait ses preuves selon sa propre expérience. Il a insisté sur le fait que les spécialités de comptoir doivent vraiment être élaborées selon une formule propre à l'établissement, exclusivement pour la clientèle de l'établissement, avec la mention d'une indication et une évaluation des risques comme l'exige la législation sur les médicaments. Toutes les drogueries devraient d'ailleurs signaler chacune de leurs spécialités aux autorités de contrôle cantonales. Si toutes les conditions sont remplies, alors les spécialités de comptoir ont toutes les chances de devenir l'«unique selling proposition» (USP) de la droguerie, a assuré Erich Müller. Car grâce à l'obligation d'annoncer, on peut immédiatement voir qui est spécialiste et qui ne l'est pas. Il a toutefois vivement critiqué que certains cantons profitent de cette obligation pour augmenter leurs revenus. Cela rend la fabrication de spécialités de comptoir économiquement encore plus difficile pour les drogueries et les pharmacies.

En discussion: des problèmes pratiques

Dans la discussion qui a suivi, les opinions et exigences les plus diverses ont été émises. Ainsi, Sylvia Schüpbach a demandé des explications plus claires et plus complètes de la part des autorités et **Elisabeth Nellen-Regli** a expliqué que le principe suprême est d'assurer la sécurité de la santé et la protection contre la tromperie ainsi que la proportionnalité, raison pour laquelle les interprétations cantonales peuvent varier. Quoi qu'il en soit, la délimitation reste fondamentale: une denrée alimentaire est toujours destinée à des personnes en santé et ne doit ni mentionner des effets thérapeutiques ni provoquer des effets secondaires. Elle a également souligné que l'OFSP est toujours disposé à discuter de propositions provenant du marché. Si ces propositions sont judicieuses et réalisables, l'OFSP entre volontiers en matière.

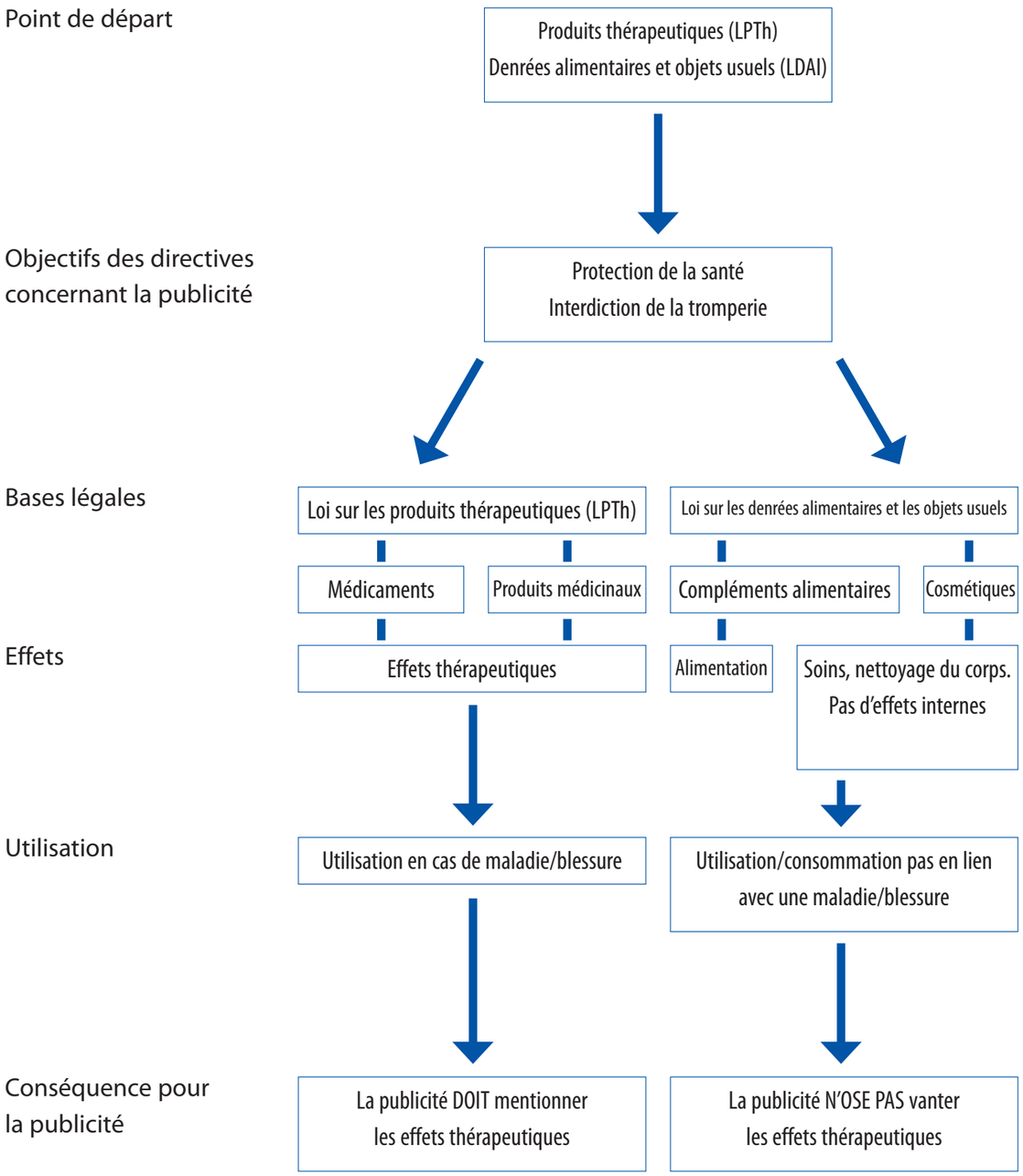
Traugott Steger a critiqué les importantes différences cantonales dans l'harmonisation des directives nationales. **Jürg Binz** a alors rappelé qu'il devient de plus en plus fastidieux pour les fabricants, dont l'assortiment comprend aussi bien des médicaments que des dispositifs médicaux et des compléments alimentaires, de satisfaire aux exigences des autorités. D'ailleurs, ebi-pharm a désormais une équipe de sept personnes qui s'occupe prioritairement des procédures d'enregistrement et du respect des directives en matière de régulation. Chargé d'animer la discussion, **Dieter Grauer** a relevé que la proposition d'avoir des directives pour la pratique serait une bonne idée. Ce à quoi Elisabeth Nellen-Regli a répondu que cela serait difficile car la délimitation entre denrées alimentaires et médicaments est (trop) complexe. Mais si un droguiste constate une ambiguïté, comme dans l'exemple cité du «Plantago», il peut naturellement réagir et déposer une demande auprès de l'OFSP.

Fabrication de médicaments en droguerie

Fabriquer des médicaments est permis, c'est une activité appréciée, une prestation qui fidélise la clientèle, aug-

Les bases légales

Différences entre produits thérapeutiques et denrées alimentaires



mente la création de valeur et peut être très rentable. Très persuasif, **Martin Riesen** a communiqué son enthousiasme pour la fabrication de spécialités de comptoir dans sa conférence. Pour lui, la production en droguerie présente un grand intérêt, représente l'innovation et peut même être une béquille pour la droguerie. Mais les spécialités de comptoir ne peuvent pas remplacer l'assortiment des produits OTC – elle ne font que le compléter. Martin Riesen juge problématiques les tentatives de grandes chaînes et de groupements de mettre des spécialités dans toutes leurs affaires. Il estime que chaque droguerie doit avoir son propre concept de fabrication, déployant à long terme des effets positifs pour la droguerie et l'ensemble de la branche. Il considère ainsi que le droguiste devrait s'intégrer activement dans des réseaux.

Fabrication ad hoc ou par lot

En matière de fabrication de spécialités de comptoir, le système Heidak constitue un cas à part. Car le système Heilog est à la fois conçu de la même manière pour tous les utilisateurs et permet néanmoins à chacun de produire ses propres mélanges. Traugott Steger a cependant relevé un problème: pour l'instant, certains cantons estiment que les mélanges spagyriques ne peuvent pas être produits par lot. Ceci alors que la loi sur les produits thérapeutiques mentionne textuellement la fabrication par lot. Et Traugott Steger de conclure par ce qui lui tient particulièrement à cœur: le respect absolu des exigences concernant la qualité! Il s'agit là d'une chance énorme, unique en Europe. Et qui satisfera à ces exigences survivra. D'ailleurs, le marché de la droguerie est suffisamment vaste pour que les préparations OTC et les spécialités de comptoir puissent coexister.

Le forum de la droguerie

Deux fois par année, l'Association suisse des droguistes et Galenica organisent un forum de la droguerie, qui sert à la fois de plate-forme de discussion et d'échantillon représentatif de la branche. C'est l'occasion d'esquisser des scénarios de développement pour l'avenir, de discuter des évolutions en cours et d'analyser l'état de la branche de la santé. Les deux co-présidents du forum **Jean-Claude Clémençon,** directeur du département Logistics et responsable du domaine HealthCare Information de Galenica, et **Martin Bangerter,** président central de l'Association suisse des droguistes, invitent des représentants des groupements de drogueries, des directeurs de drogueries, des collaborateurs de Galenica ainsi que de nombreux intervenants et interlocuteurs. Le forum de la droguerie est animé par **Peter Hadorn,** conseiller pour le secteur pharma et les organisations sans but lucratifs.

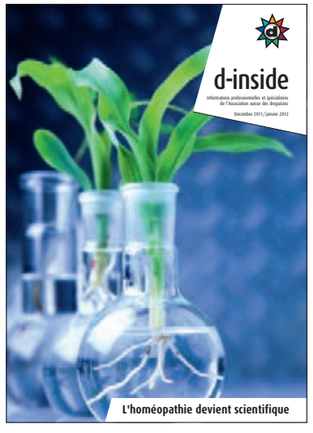
Des spécialités de comptoir, oui mais...

L'après-midi, l'animateur Dieter Grauer a demandé au public si les drogueries étaient vraiment disposées à renoncer aux produits OTC traditionnels au profit des spécialités de comptoir. Les réponses ont été très variées. Jürg Binz: «J'ai beaucoup de respect pour le travail de Monsieur Riesen et de tous les droguistes qui façonnent leur image en fabriquant leurs propres médicaments.» Mais les fabricants peuvent avoir des problèmes lorsque des chaînes commencent à produire les mêmes spécialités à grande échelle pour toutes les entreprises qui leur sont affiliées. Car le fabricant d'un produit OTC investit énormément pour faire enregistrer son produit par Swissmedic, en particulier lorsqu'il s'agit d'un nouveau principe actif. Si le produit est copié par des groupements ou des chaînes dès sa mise sur le marché, cette innovation ne sera pas rentable pour le fabricant puisqu'il ne pourra pas financer son investissement initial. Jürg Binz a encore souligné que l'assortiment de son entreprise comprend beaucoup de produits annoncés comme des dispositifs médicaux ou des compléments alimentaires car il n'avait tout simplement pas été possible de les enregistrer comme des médicaments. Mais qu'on ne se leurre pas: cela ne signifie aucunement qu'ebi-pharm cherche à étendre au plus vite ses produits aux grands distributeurs. La fidélité au commerce de détail d'une entreprise ne dépend pas du mode d'enregistrement de ses produits.

Toujours en matière de spécialités de comptoir, Traugott Steger a émis le souhait qu'un consensus soit trouvé avec tous les pharmaciens cantonaux. Muriel Sponagel lui a répondu que les échanges entre pharmaciens cantonaux sont très bons et qu'ils cherchent tous à trouver une solution qui puisse être appliquée dans toute la Suisse.

Herbert Schwabl, président de l'ASMC et président du conseil d'administration de Padma SA, s'est exprimé sans ambiguïté: «En tant que fabricants de préparations de médecine complémentaire, nous nous considérons comme des partenaires des droguistes. Pour nous, il est important que la fabrication de produits maison ne vise pas simplement à copier un produit enregistré. Les critiques qui nous parviennent contre des spécialités de comptoir concernent presque exclusivement des copies et non d'authentiques spécialités – lesquelles sont effectivement réalisées à partir d'une formule propre et à l'intention de la clientèle d'une entreprise.» Pour conclure, **Emanuel Roggen,** de la droguerie Roggen, a souligné l'importance des spécialités de comptoir: «Notre force, c'est nos spécialités de comptoir et nous fabriquons près de 99 % de nos spécialités individuellement pour chaque client. Grâce à ce contact personnel avec le client, nous pouvons marquer des points en tant que droguiste.»

Flavia Kunz /trad: cs



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

Roulette russe en fin d'année?

La fin de l'année... une période stressante mais aussi très lucrative pour la droguerie. Le moment idéal pour faire le point sur l'année écoulée et organiser des entretiens de qualification entre employeur et employés.

ANGESTELLTE DROGISTEN SUISSE

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

L'employé a-t-il droit à un entretien de qualification?

Selon la convention collective de travail de la droguerie (art. 11), un entretien de qualification doit en principe avoir lieu une fois par année. Au cours de cet entretien, les participants discutent notamment de la fonction, du travail fourni, de la formation continue et du salaire de l'employé ainsi que du comportement au sein de l'équipe et des possibilités de développement des deux parties. L'employé ne peut pas exiger un tel entretien – bien que son utilité soit indiscutable pour les deux parties. Pour que l'entretien de qualification soit satisfaisant pour les deux parties, l'employeur et l'employé devraient bien s'y préparer. Malheureusement, dans la pratique, il arrive souvent que les collaborateurs doivent faire du forcing pour obtenir un entretien avec leur supérieur – entretien qui se déroule souvent à la va-vite. Agir de la sorte ne profite à personne.

Importance sous-estimée

Plusieurs membres de l'association m'ont confirmé qu'il n'y pas d'entretien de qualification annuel dans leur entreprise. Je considère que c'est regrettable. L'explication réside peut-être dans le fait que certains employeurs sous-estiment l'importance de ces entretiens. Les employés apprécient que leurs supérieurs les félicitent, leur témoignent du respect, les remercient pour leur travail et mettent en avant leur potentiel de progression. Les félicitations et la reconnaissance constituent des motivations importantes.

Des employés bien préparés

De nombreux employés craignent de voir leurs prestations évaluées. Une crainte que l'on peut surmonter en préparant bien son entretien annuel. Avant la discussion, il convient de faire le point sur l'année écoulée et de réfléchir à la manière d'aborder des critiques éventuelles. Noter tous les détails qui doivent être abordés et les performances fournies durant l'année en cours. Durant l'entretien, il faut avoir des arguments convaincants, rester objectif. L'essentiel étant de n'émettre que des critiques objectives et constructives. Définir ensemble par écrit des objectifs permet, à la fin de l'année, de vérifier s'ils ont été réalisés et ce qu'il en découle.

Augmentation de salaire

Il s'agit également d'aborder les thèmes de l'augmentation de salaire et de la compensation du renchérissement (respectivement les arguments pour/contre). Pour se préparer au mieux à la question du salaire, on peut chercher des informations pour comparer son salaire avec ceux pratiqués habituellement (par exemple via un calculateur personnel de salaire, sur www.lohnrechner.bfs.admin.ch ou www.lohn-sgb.ch) ou se renseigner auprès d'autres droguistes. L'idée selon laquelle il ne faut pas parler d'argent n'est pas fondée du point de vue légal. Quelques rares employeurs prévoient une telle réglementation – ce qui n'est pas défendable juridiquement.
Concernant la compensation du renchérissement, le syndicat Syna a annoncé qu'il revendique une augmentation de 2 à 3 % des salaires nominaux (compte tenu d'un renchérissement annuel évalué à 0,7 %). Employés Droguistes Suisse soutient également des augmentations de l'ordre de 1 à 3 %. Il faut toutefois souligner que ces revendications ne peuvent pas être généralisées. Les employés n'ont aucun droit à d'éventuelles augmentations de salaire ou compensations du renchérissement. De tels changements dépendent de l'appréciation de l'employeur. Pour chaque cas, il convient d'examiner différents facteurs, comme la situation économique de la droguerie et sa position, la durée d'embauche de l'employé concerné, etc.

Je vous souhaite bien du succès et une bonne préparation à votre entretien de qualification!

L’avenir est à l’électronique

Un jugement du Tribunal administratif fédéral remet en question l’obligation de publier les informations sur les médicaments. Le Dr Ulrich Schaefer, directeur d’e-mediat et de Documed, explique pourquoi l’épais Compendium suisse n’existera bientôt plus et les conséquences de cette disparition.

Ulrich Schaefer, le Tribunal administratif fédéral (voir encadré «Historique») a tranché à la mi-juin: un fabricant ne saurait être contraint de publier les informations concernant son produit. Qu’est-ce que cela signifie pour Documed?
Ulrich Schaefer: Cette décision confirme nos suppositions. Mais nous ne nous attendions pas à ce que les choses évoluent aussi rapidement; nous pensions que les changements n’interviendraient que dans le cadre de la révision de la loi sur les produits thérapeutiques, en 2013 ou 2014. Nous allons donc procéder à quelques investissements plus rapidement que prévu.

De quoi s’agit-il concrètement?
Nous allons plus investir dans les médias électroniques et présenterons prochainement de nouveaux développements, par exemple des applications pour téléphones et tablettes Android. Parallèlement, nous allons complètement remanier notre présentation en ligne, simplifier les recherches et proposer de nouvelles fonctions qui améliorent la sécurité des patients, comme le contrôle des interactions.

Ce jugement du Tribunal ne remet-il pas en cause l’utilité de cette partie de votre activité?
Non, je ne crois pas que nous allons disparaître du marché. Car il ne s’agit pas simplement d’imprimer un ouvrage, mais bien plutôt d’amener les informations jusqu’au bon endroit via divers médias et instruments. Et dans ce domaine, nous sommes très bien positionnés.

Les titulaires d’autorisations ne sont cependant plus obligés de vous fournir des informations sur leurs nouveaux produits. Le Compendium sera-t-il donc désormais truffé de lacunes?
Je suis presque sûr que l’industrie saura assumer ses responsabilités et qu’elle continuera de publier des informations pour les professionnels et le grand public. Je pense donc que le Compendium ne présentera pas plus de lacunes qu’aujourd’hui – lacunes qui ne concernent que quelques produits de niche, essentiellement issus du domaine de la médecine complémentaire.

Avec un moteur de recherche, je peux trouver toutes les informations gratuitement en ligne. Alors pourquoi aurais-je encore besoin du Compendium?
Oui, toutes les informations sont aujourd’hui disponibles sur la toile. Mais la fiabilité des données n’est souvent pas garantie – et toutes les informations ne sont pas présentées de manière structurée. Difficile, notamment, de savoir si certaines informations sont encore actuelles. La plus-value du Compendium, c’est de concentrer les informations et de garantir leur qualité. Par ailleurs, l’accès direct permet également d’arriver plus rapidement à l’information recherchée.

Comment garantissez-vous la qualité de vos informations?
Nous disposons de toute une équipe rédactionnelle, composée de pharmaciens, de médecins, de droguistes et d’assistants en pharmacie. Et cette rédaction est complétée par des informaticiens spécialisés dans le traitement de données médicales et pharmaceutiques.

Jusqu’à présent, les drogueries pouvaient accéder gratuitement au Compendium. Ce service sera-t-il payant à l’avenir?
Non, nous continuerons de fournir ces informations gratuitement au commerce spécialisé. Le seul changement, qui interviendra vraisemblablement en 2013, est que le Compendium sera uniquement en ligne. Mais aucune décision n’a encore été prise. Certaines entreprises nous ont fait savoir qu’elles souhaitent toujours recevoir une version imprimée. Sans compter que le recours à l’informatique n’est pas encore très étendu dans les cabinets médicaux.

Corinne Futterlieb

Dr Ulrich Schaefer
Il y a près de 30 ans, ce citoyen allemand a terminé ses études de pharmacie par une thèse sur les méthodes d’analyse informatisées avant de travailler deux ans pour l’association allemande des pharmaciens. Il a rejoint le groupe Galenica il y a 25 ans, d’abord en tant que responsable de la documentation, puis œuvrant dans différents domaines relatifs à la transmission des informations. Il siège depuis 2008 à la direction d’e-mediat et de Documed et occupe depuis 2011 la direction du domaine «Healthcare Information». Durant ses loisirs, ce sportif de 53 ans pratique volontiers des activités de plein air, comme la randonnée, le ski ou la raquette.

Comment voyez-vous l'avenir du Compendium?
Mon pronostic, c'est que dans cinq ans, dans le cadre de la stratégie d'e-health de la Confédération, tout le domaine papier perdra de l'importance. Cette évolution devrait aussi être valable pour le Compendium.

Pourquoi?
Les hôpitaux, en particulier, vont avoir besoin de nouveaux mécanismes pour améliorer la sécurité des médicaments. Et dans ce domaine, les médias électroniques offrent tout simplement plus de possibilités que les autres. Grâce aux supports électroniques, une entreprise pharmaceutique peut obtenir plus rapidement des informations plus complètes. Qu'il s'agisse de nouvelles études, d'offres de formation, de nouvelles formes galéniques, de rappels de lots ou de la découverte de nouvelles interactions.

Sur le site compendium.ch, même les informations professionnelles sont disponibles au public. Est-ce que cela sera toujours le cas à l'avenir?
Non, pour des raisons légales, nous ne mettrons plus à disposition du public que les informations de base, comme celles qui figurent sur les notices d'emballage. Nous serons plus restrictifs avec les autres informations. Ainsi, nous réserverons l'accès aux informations complémentaires, comme les interactions, au personnel spécialisé. Le code d'accès sera le numéro GLN – dont les droguistes disposent aussi désormais.

A-t-on vraiment encore besoin de données de référence identiques pour les produits?
Oui, j'en suis sûr. Sans elles, la gestion des stocks et les procédures de commande deviendraient beaucoup plus compliquées pour le commerce spécialisé et les erreurs de livraison se multiplieraient. C'est d'ailleurs bien pour cela que le commerce spécialisé et le commerce de gros ont par le passé commencé à utiliser des données de référence identiques. Il ne faut pas oublier que nos informations spécialisées comprennent aussi un index de produits pour toutes les applications pour logiciels.

Vous avez près de 210 000 produits enregistrés pour les drogueries. A quelle somme de travail cela correspond-il?
25 personnes sont occupées à actualiser les informations. Car outre les produits nouvellement enregistrés, il y a aussi chaque mois près de 1500 modifications concernant des produits déjà enregistrés. Si l'on considère tous les médicaments référencés, cela fait environ 7000 mutations de pharma-code. Et cela ne concerne que le domaine des médicaments enregistrés. Dans le domaine des autres produits, comme la parfumerie ou la cosmétique, les changements sont environ aussi nombreux. Cela signifie donc que nous devons modifier les données de quelque 14 000 articles chaque mois.

Flavia Kunz /trad: cs

«Nous allons plus investir dans les médias électroniques et présenterons prochainement de nouveaux développements.»

Historique

Jusqu'à présent, les fabricants qui voulaient commercialiser un produit enregistré devaient, sur mandat de Swissmedic, publier les informations sur le produit dans le Compendium suisse des médicaments. Or, le 17 juin 2011, le Tribunal administratif fédéral a rendu un jugement qui met un terme à cette pratique. Ainsi, Swissmedic n'a plus le droit d'obliger le titulaire d'une autorisation à publier des informations sur son médicament dans un répertoire édité par des tiers.
Les informations sur les médicaments devraient donc être publiées dans un annuaire proposé par l'Institut suisse des produits thérapeutiques lui-même ou par un tiers au bénéfice d'une concession accordée par Swissmedic. En réaction à cette décision, Swissmedic a cessé d'obliger mais a recommandé, dans un communiqué de presse datant du 4 août, de continuer de publier des informations sur les médicaments. Swissmedic estime cependant qu'une solution purement électronique serait amplement suffisante.

e-mediat et Documed

Les deux entreprises ont un passé pour le moins agité: l'ancêtre d'e-mediat, fondé en 1938, offrait un service de documentation scientifique pour les pharmaciens. En 2001, le groupe Galenica fonde la société e-mediat SA. e-mediat est aujourd'hui établie sur deux sites, à Berne et à Genève. Quelque 45 collaborateurs travaillent au sein de sa rédaction et elle occupe également des informaticiens et des techniciens spécialisés. e-mediat propose non seulement des données de référence mais également des services de documentation «SwissDocu» et de référencement «Refdata».
La société d'édition Documed a été fondée en 1977 à Bâle et intégrée en 2003 au groupe Galenica. La tâche principale de Documed est la publication du Compendium et son développement. Pour des raisons historiques, la majorité des 20 collaborateurs de Documed travaillent toujours à Bâle. Ces deux filiales de Galenica sont aujourd'hui dirigées par la même direction, composée d'Ulrich Schaefer, Peter Höchner et Christian Karrer.

Nahrungsergänzungsmittel im Kreuzfeuer

Multivitamine und Mineralstoffe sind Bestandteil eines gesunden Lebensstils

Viele Menschen nehmen täglich Nahrungsergänzungsmittel. Sie tun das als Beitrag zu ihrer Gesundheit. Doch immer wieder zweifeln einzelne in den Medien verbreitete Studien die Nützlichkeit der Einnahme von Multivitaminen und Mineralstoffen an. Forschungsergebnisse mehrerer Jahrzehnte sprechen aber nach wie vor für die Tatsache, dass Vitamin- und Mineralstoffergänzungen Bestandteil eines gesunden Lebensstils sind. Richtig dosiert bleiben die Ergänzungsmittel empfehlenswert.

«Riskante Vitamine», titelten im Oktober 2011 verschiedene Massenmedien in ihren Wissensrubriken. Sie beriefen sich dabei namentlich auf zwei jüngst erschienene Studien1,2 mit der Aussage: Die Einnahme von bestimmten Nahrungsergänzungsmitteln kann die Sterblichkeit und das Prostatakrebsrisiko erhöhen. Zugegeben, das ist spektakulär. Aber bei näherem Hinsehen zeigt sich: Die Studien weisen erhebliche wissenschaftliche Mängel auf, die in den zugespitzten Medienberichten kaum erwähnt werden.

Wissenschaftliches Problem

Bei der Studie über den Zusammenhang zwischen der Einnahme von Nahrungsergänzungsmitteln und der Sterblichkeit von älteren Frauen[1] wurden 40 000 Seniorinnen während knapp 20 Jahren immer wieder zu ihren Ernährungsgewohnheiten befragt. Fast 16 000 der älteren Frauen waren am Ende der Studie verstorben. Die Sterblichkeitsrate war bei jenen Frauen leicht erhöht, die nach eigenen Angaben Vitamin- und Mineralstoffergänzungen einnahmen. Die Studie kann aber keine Aussage machen, ob die Teilnehmerinnen die Produkte wegen bestehender Krankheiten eingenommen haben oder ob die Krankheiten und dann auch der Tod aufgrund der Einnahme auftraten. Oder: Es wird ein statistischer Zusammenhang aufgedeckt, dessen Ursache aufgrund der Studienanlage schlichtweg nicht belegt werden kann. Das ist das grosse wissenschaftliche Problem solcher Analysen: Wenn beispielsweise in einer Region die Zahl der Geburten und der Störche sinkt, wird kein vernünftiger Mensch einen ursächlichen Zusammenhang geltend machen.

Verbreitete Nährstoffmängel

Der Council for Responsible Nutrition (CRN) weist auf weitere Mängel der Studie über die Seniorinnen hin.[3] Widersprochen wird namentlich dem Argument, wegen der Einnahme von Nahrungsergänzungsmitteln und den üblichen Vitamin-angereicherten Nahrungsmitteln würden die empfohlenen Werte übertroffen. Denn die Forschung über die Ernährung zeigt übereinstimmend, dass viele Menschen zu wenig von einzelnen Nährstoffen wie Kalium, Calcium, Vitamin D und Ballaststoffen aufnehmen und gewisse Bevölkerungsschichten den täglichen Bedarf an Folsäure, Vitamin B_{12} und Eisen nicht decken können.
Kommt dazu: Bei der jetzt veröffentlichten SELECT Studie[2] über den Zusammenhang von Vitamin E und Prostatakrebs hat die Dosierung von Vitamin E das Achtfache der früheren finnischen ATBC-Studie[4] betragen. Diese hatte für das Prostatakarzinom eine Risikoreduktion von 32 Prozent gezeigt. Die neue Studie mit der achtfachen Dosierung belegt mithin höchstens: «Viel hilft viel» ist bei Nahrungsergänzungsmitteln eine irrige Meinung.

Angemessene Einnahme

Trotz der immer wieder erscheinenden kritischen Studien ist festzuhalten: Die heutige Datenlage aufgrund von Forschungsergebnissen mehrerer Jahrzehnte stützt die angemessene Verwendung von Vitamin- und Mineralstoffergänzungen nach wie vor. Stets sollte allerdings anhand des bekannten Nutzens und der Risiken sowie der medizinischen Vorgeschichte bestimmt werden, welches Ergänzungsmittel in welcher Dosis zu empfehlen ist. Zudem ist zu bedenken: Mit Vitamin- und Mineralstoffsupplementen alleine können Krankheiten nicht verhindert oder behandelt werden. Die Nahrungsergänzungsmittel sind nur ein Bestandteil eines gesunden Lebensstils – aber kein Ersatz für eine richtige Schlafhygiene, eine ausgewogene Ernährung und genügend Bewegung.

Bayer (Schweiz) AG
8045 Zürich

Literatur

[1] Mursu J, et al. Dietary Supplements and Mortality Rate in Older Women: The Iowa Women's Health Study. Archives of Internal Medicine. 2011; 171 (18)
[2] Klein EA, et al. Vitamin E and the Riks of Prostate Cancer, The Selenium and Vitamin E Cancer Prevention Trial (SELECT). JAMA. 2011; 306(14):1549–56. doi:10.1001/jama.2011.1437
[3] Council of Responsible Nutrition. CRN Calls New Study on Supplements and Mortality «A Hunt for Harm». 10 October 2011. www.crnusa.org
[4] The ATBC Cancer Prevention Study Group. The alpha-tocopherol, beta-carotene lung cancer prevention study: design, methods, participant characteristics, and compliance. Ann Epidemiol 1994 Han; 4(1):1–10.

Vous pouvez répéter?

Les appareils auditifs du commerce spécialisé renforcent les liens avec la clientèle et augmentent les compétences attribuées aux droguistes. Une prestation supplémentaire qui en vaut la peine – même si elle ne permet pas au chiffre d'affaires des drogueries de s'envoler.

Il semblerait presque que la vente d'appareils auditifs résiste bien à la crise, alors que la génération issue du baby-boom prend de l'âge et que presque un Suisse sur quatre est retraité. Selon Akustika, l'Association des prothèses auditives, la Suisse compte 700 000 personnes touchées par une incapacité auditive moyenne à grave, mais seules 20 à 25 % d'entre elles sont appareillées. En cause, la mauvaise image véhiculée par la surdité. Personne ne prend plaisir à s'avouer que l'âge laisse ses premières traces, mais mieux vaut ne pas hésiter trop longtemps: une personne qui entend de moins en moins bien peut finir par s'isoler ou par laisser échapper le moment où un appareil auditif pourrait encore améliorer sa situation.

Prothèses auditives en droguerie

Jusqu'à présent, les tests auditifs restaient l'apanage des oto-rhino-laryngologistes et des audioprothésistes, mais de nos jours, de plus en plus de pharmacies en proposent, ainsi que quelques drogueries. Le médecin est là pour confirmer les résultats et pour décider si le patient a vraiment besoin d'être appareillé. En cas de résultat positif, les patients peuvent se faire rembourser leur appareil par l'AI et l'AVS, qu'ils aient opté pour une prothèse onéreuse chez l'audioprothésiste ou pour un appareil plus avantageux en pharmacie ou en droguerie.

Les appareils auditifs peuvent compléter judicieusement l'assortiment de la droguerie – ils sont d'ailleurs autorisés par le programme DrogoThèque et offrent même des points dans ce cadre. «Le potentiel est énorme», affirme **Christian Stromsted,** directeur et fondateur de la société Sonetik. «Quand on pense au nombre de personnes en Suisse qui subissent une perte de la capacité auditive liée à l'âge et qui n'ont pas recours à un appareil… En plus, une personne portant l'un de nos appareils devra se rendre régulièrement en droguerie pour en changer les piles et, tous les trois mois, pour se procurer de nouveaux tuyaux et autres pièces accessoires.» A l'heure actuelle, Sonetik reste la seule entreprise à proposer des appareils auditifs pré-programmés au commerce de détail. Il s'agit des mêmes appareils qui sont proposés par les audioprothésistes. Seule différence, ce dernier pourra régler précisément l'appareil par rapport à la capacité auditive du client. Les appareils pré-programmés sont adaptés à la surdité normale qui survient avec l'âge. Il existe en tout quatre types d'appareils qui peuvent être individuellement adaptés à la capacité auditive. La plupart des clients ayant besoin de deux appareils (un pour chaque oreille), l'assortiment de base sera composé de huit appareils auditifs. Deux exemplaires de chaque sorte. Pour effectuer les tests auditifs, il faudra vous équiper d'un logiciel informatique et d'un audiomètre. Un investissement d'environ Fr. 2000.– de frais de matériel, auxquels il faut ajouter les huit appareils auditifs, l'ordinateur et l'imprimante. Outre ces dépenses, il faudrait disposer d'une pièce adaptée (insonorisée) dans votre droguerie.

Une belle prestation

Marcel Brunner, à la tête de la droguerie Brunner de Schmerikon, et **Thomas Müri**, propriétaire de la droguerie Müri au Säntispark Abtwil, proposent des tests et des appareils auditifs depuis respectivement un et deux ans. Tous deux ont pu constater que cette offre est très positive pour l'image de la droguerie. Les deux drogueries facturent uniquement l'appareil au client, et pas le temps passé avec lui. Avant de prendre une décision, les droguistes devraient donc sérieusement réfléchir aux points qui suivent.

fotolia.de

Source de bruit	Volume sonore en dB(A)	Durée moyenne / jour
Disco / concert rock	110	très courte
Scie circulaire	105	très courte
Manifestation sportive	100	7 minutes
Moto (à 90 km/h)	95	10 minutes
Bruit moyen d'usine	90	30 minutes
Fête bruyante	85	2 heures
Cabine d'avion	80	8 heures

Introduction du produit: «Le logiciel étant très simple à utiliser, une demi-journée de formation suffit», déclare Christian Stromsted, directeur de Sonetik. Deux semaines plus tard, le droguiste doit organiser une journée où il rassemblera le plus de rendez-vous possibles avec ses clients potentiels. Un représentant de la société Sonetik est présent lors de cette journée et aide l'équipe de la droguerie à mener à bien les tests et à maîtriser les appareils. Marcel Brunner de la droguerie Brunner de Schmerikon a introduit les appareils auditifs il y a un an avec succès à l'aide de mailings, d'affiches et d'annonces dans les journaux. «Cela a très bien fonctionné, mais il faut toujours rester sur le qui-vive et agir pour implanter ce nouveau produit», explique-t-il. Une expérience que confirme Thomas Müri, quand il a introduit les appareils auditifs, il y a deux ans, au Säntispark Abtwil. Un mailing lui a permis d'informer ses clients les plus âgés. Par son emplacement, Thomas Müri a également de nombreux clients de passage, et cette nouveauté dans son assortiment lui a permis d'attirer de nouveaux clients. «Avec le temps, le marché est plus ou moins saturé dans les parages», confie-t-il. «Les demandes de conseils diminuent donc en conséquence.» Il est d'autant plus important de ne pas rester passif.

Coûts de la prestation: le test auditif dure environ un quart d'heure et est gratuit. La préparation d'un appareil pour un essai dure un quart d'heure de plus. Ce qui ne garantit pas une vente. «Chez nous, presque un client sur deux rapporte l'appareil», raconte Thomas Müri. «Ce sont souvent des clients qui ont déjà un appareil cher, individuellement réglé, et qui recherchent un produit meilleur marché». Souvent pour des raisons financières. L'AI/AVS ne rembourse l'appareil auditif que tous les six ans. Si une personne perd son appareil, elle devra le remplacer en payant de sa poche. «Cela dit, même des clients n'ayant jamais eu d'appareil nous rapportent leur appareil parce qu'ils ont de la peine à se faire à cette idée.»

«Par rapport au temps que nous y consacrons, la marge liée aux appareils auditifs est minime», admettent les deux droguistes. Depuis l'arrivée en octobre dernier des appareils de deuxième génération, ce rapport s'est amélioré. Le prix de vente a augmenté de 100 francs, les appareils sont donc vendus à Fr. 495.– au lieu de Fr. 395.–, ce qui rend ce genre de transaction plus intéressante pour le droguiste. Et la prestation est très appréciée du client. «Le test auditif et le conseil qui s'ensuit permet de créer un climat de confiance avec le client», se réjouit Marcel Brunner. Souvent, il faut savoir parler avec tact au client, notamment si celui-ci ne vient pas en droguerie de sa propre initiative, mais poussé par ses proches. Pour Thomas Müri aussi, une chose est claire: «Les tests auditifs renforcent notre image de centre de compétences pour les questions de santé.»

Limites par rapport à l'ORL: un appareil auditif pré-programmé, c'est un peu comme les lunettes de lecture pour les yeux. La perte légère à moyenne de la capacité auditive peut être traitée à l'aide d'appareils bon marché, comme l'explique Christian Stromsted de Sonetik. Dans les cas plus graves, il faut consulter un spécialiste. Il en va de même pour la surdité chez les enfants.

Petit chef-d'œuvre de l'acoustique

C'est grâce à la combinaison de différents organes et à leur interaction subtile que nous pouvons entendre de la musique ou percevoir à temps certains dangers. L'organe de l'ouïe n'est pas seulement notre organe le plus actif – puisque les oreilles sont toujours ouvertes et en ›

état de perception – c'est aussi un organe sensoriel extrêmement précis et délicat. L'ouïe est constituée de l'oreille interne, de l'oreille moyenne, de l'organe de Corti, de cellules ciliées, de nerfs auditifs et du système vestibulaire. L'oreille externe est formée du pavillon et du canal auditif, légèrement incurvé. Ce dernier mesure environ 23 millimètres de long, pour un diamètre de six à huit millimètres. Le dernier tiers abrite les glandes cérumineuses, qui produisent la cire et préviennent l'intrusion de particules de saleté. Le tympan se trouve entre le canal auditif et l'oreille moyenne. C'est lui qui capte les vibrations. Il est relié au marteau qui, avec l'enclume et l'étrier (de la taille d'un grain de riz), forme la chaîne des osselets. Cette chaîne d'osselets se charge de transmettre les vibrations jusqu'à l'oreille interne. La trompe d'Eustache relie l'oreille moyenne au pharynx. C'est elle qui assure l'équipression de part et d'autre du tympan. Les vibrations sont captées et transmises par courant électrique, produit dans la cochlée (ou limaçon) située à l'arrière de l'étrier. Les tubes de la cochlée, enroulés en spirale, contiennent différents fluides. Des tensions électriques se créent, comme dans une batterie bio-électrique. La cochlée abrite également l'organe de Corti, avec ses quelque 20 000 cellules ciliées. Celles-ci sont réparties sur une rangée interne et trois rangées externes et se composent de 24 groupes. Chacun de ces groupes détecte les sons d'une certaine fréquence. Les sons de fréquence élevée sont perçus dans la portion basale de la cochlée, les sons de fréquence grave dans la partie apicale. Les cellules ciliées sont particulièrement sensibles et fragiles. Si elles sont trop fortement sollicitées voire agressées, elles risquent de s'abîmer gravement et définitivement. Les impulsions bio-électriques produites par les cellules ciliées sont captées et traitées au niveau du cerveau. L'oreille interne comprend également le système vestibulaire, l'organe de l'équilibre, lui-même constitué de deux petites cavités – le saccule et l'utricule – et de trois canaux circulaires. Le saccule et l'utricule contiennent de minuscules particules de calcaire. Quand la position de la tête change, la position de ces particules s'adapte, ce qui permet de maintenir le centre de gravité.

Du bruit à la surdité

La perte d'audition étant liée à l'endommagement des cellules ciliées, elle apparaît rarement de façon subite. Souvent, même, le bruit traumatique est si ancien que la plupart des gens ne s'en souviennent pas. Des vibrations trop fortes altèrent les cellules ciliées, qui sont très fragiles. Si le bruit n'est que de courte durée et qu'une phase de récupération s'ensuit, elles peuvent toutefois se rétablir. Ce qui n'est pas le cas après un traumatisme sonore ou un bruit permanent: quand le bruit est trop fort et que les phases de récupération sont trop courtes, les cellules ciliées sont endommagées de manière irréversible et meurent.

Parmi les personnes âgées qui portent aujourd'hui un appareil acoustique, certaines ont peut-être travaillé dans une fabrique avec des machines bruyantes ou accompli leurs exercices de tir obligatoire sans aucune protection auditive. Heureusement, la situation a évolué: aujourd'hui, une protection auditive est obligatoire aussi bien à l'armée que dans l'industrie ou la construction. Mais pas dans les fêtes techno, les concerts rock, les manifestations sportives ou les vols longue distance. Or, ces sources de bruit mettent notre ouïe à mal.

Bien sûr, le niveau sonore autorisé lors des concerts et des fêtes ne peut pas dépasser une certaine limite de décibels. Néanmoins, nous ferions bien de nous demander ce que sont devenues les phases de tranquillité dans notre société. Car il faut mettre en balance la durée de repos dont peut profiter l'ouïe et l'effet cumulé des nombreuses sollicitations, même si elles sont relativement bénignes. Celui qui roule donc régulièrement à moto, fréquente souvent les discothèques et monte volontiers le son à la maison, alors qu'il baigne aussi dans un environnement bruyant au travail, a ainsi toutes les chances de souffrir un jour d'un handicap auditif, même si le niveau sonore critique n'est dépassé que légèrement et brièvement. Bien que de nombreuses mesures aient été prises par les autorités fédérales pour protéger les jeunes, le problème reste largement ignoré. C'est-ce qui ressort très nettement d'une enquête menée par la SUVA parmi des groupes de jeunes à Lucerne.

Sabine Hurni /trad: dg&ls

Sujets à approfondir

Nouveau bréviaire

Le bréviaire clinique des médicaments du Dr Jacques Donzé fait le point sur la posologie, le spectre d'efficacité, les contre-indications et les effets secondaires de quelque 1300 substances médicamenteuses usuelles sous forme synthétique. Le contenu des informations a été validé par des pharmaciens et médecins spécialistes de chaque domaine. La présentation synthétique, avec de nombreux tableaux, est très pratique. Vous trouverez donc dans le Brevimed des renseignements essentiels concentrés en format de poche.

Jacques Donzé:
«Brevimed», 2011,
Médecine et Hygiène
ISBN 978-2-88049-294-6
Fr. 49

Phyto pratique

Cet ouvrage offre les clés d'un conseil adapté en phytothérapie au comptoir, qu'il s'agisse de traiter des maux bénins ou de compléter un traitement plus lourd, voire de les associer pour soulager un patient (huiles essentielles, tisanes, teintures, extraits fluides, etc.), pour une approche respectueuse d'une clientèle aux multiples attentes. Résolument pratique, cette 2e édition entièrement revue et mise à jour offre un descriptif pour chacune des pathologies, avec présentation des propriétés et des emplois de chaque plante. Quelques formules composées par des thérapeutes connus y sont données à titre d'exemple.

Chantal Ollier:
«Le conseil en phytothérapie»,
Groupe Liaisons, 2011
ISBN 9782909179711
Fr. 37.–

Agir avant l'arrivée des pollens

Pour l'instant, l'ambiance est encore hivernale. Pourtant le printemps n'est pas loin et il est déjà temps de songer à la prévention du rhume des foins. Petit rappel des principales méthodes à disposition.

La flore sort à peine de sa pause hivernale que les premiers feuillus fleurissent déjà, libérant leurs pollens à tous vents. Si ce réveil de la nature en réjouit certains, il inquiète tous ceux pour qui il signifie que la lutte contre les pollens recommence. Les premières mesures de défense sont les sécrétions qui s'écoulent du nez pour tenter d'éliminer les pollens qui pénètrent dans les narines. Puis le corps tente de libérer les voies respiratoires avec des quintes de toux explosives. L'étape suivante consiste à augmenter la température, pour échauder les corps étrangers. Autant de mécanismes de défense qui aboutissent donc à une inflammation, des démangeaisons insupportables et une désagréable sensation d'oppression dans la poitrine. Si la réaction immunologique est excessive, il s'agit alors d'une réaction allergique.

Lorsque le corps étranger est un pollen, comme dans le cas susmentionné, on parle de «rhume des foins» dans le langage populaire et de «rhinite allergique» ou de «pollinose» dans le jargon médical.

En cas de pollinose, la personne réagit à des protéines présentes dans certains pollens, en particulier ceux libérés par des arbres, des arbustes, des plantes herbacées et des graminées. La première fois qu'il entre en contact avec ces substances, le corps produit des anticorps spécifiques, les immunoglobulines E (IgE). L'année suivante, ces anticorps reconnaissent «leurs» pollens et alertent le système immunitaire en activant des mastocytes. Ces derniers libèrent de l'histamine et des leucotriènes, qui, en quantité excessive, provoquent des symptômes tels que rougeur, gonflement, voire détresse respiratoire.

Bon à savoir

Consulter le tableau de prévision du début de la saison des principaux pollens allergéniques permet de stimuler le système immunitaire au bon moment: *http://www.vitagate.ch*

Une telle réaction est le premier signal d'alarme du corps qui cherche à communiquer à la tête que ses défenses ont besoin de renfort pour lutter contre des substances étrangères. Si la tête ne tient pas suffisamment compte de ce signal, la sensibilité allergique se déplace vers des zones plus profondes de l'appareil respiratoire. C'est ainsi qu'un simple rhume des foins peut évoluer en asthme ou même conduire à un choc anaphylactique.

Traitements prophylactiques

Voici quelques exemples de méthodes qui permettent d'entraîner et de soutenir efficacement le système immunitaire.

En médecine empirique, on applique préventivement des gouttes nasales ou oculaires contenant des dérivés de l'acide cromoglicique, substances qui inhibent la production d'histamine des mastocytes. La protection doit être renouvelée toutes les 4 à 6 heures. Pour éliminer les substances indésirables, le corps doit activer ses propres forces de guérison. Cela permet d'apaiser l'inflammation et de régénérer le système immunitaire.

La médecine académique, quant à elle, propose aux personnes qui veulent soutenir leur organisme une immunothérapie spécifique aux pollens, aussi appelée hyposensibilisation ou désensibilisation. Cette méthode nécessite les compétences professionnelles d'un médecin qui, au moyen d'un test, détermine préalablement le profil précis du pollen allergène. Le traitement consiste ensuite à injecter une fois par année pendant trois ans une dose d'allergène – pour habituer le système immunitaire à réagir correctement au contact de cette protéine exogène.

Les médecins peuvent désormais aussi prescrire des comprimés de la liste A (Grazax®).

Toute l'année

Les pollens sont produits par les végétaux. Ils circulent dans l'air et peuvent ainsi entrer en contact avec les êtres humains. Si l'on considère que l'air est l'énergie vitale (la respiration) et que les pollens sont l'énergie reproductrice, alors on peut considérer que les personnes souffrant de rhume des foins sont symboliquement invitées à bouger

istockphoto.com

Un rhume des foins peut parfois se déplacer vers des zones plus profondes et se muer en asthme ou même conduire à un choc anaphylactique.

de manière plus vive. Autrement dit, à être plus entièrement dans l'ici et le maintenant.

Concrètement, cela signifie sortir tous les jours dans la nature et se frotter à son environnement: quitter l'écran de l'ordinateur pour rencontrer des «vrais» gens, renoncer à la voiture pour se déplacer à pied, passer du fast au slow food ou des soins de santé dispensés par autrui à une approche plus responsable de sa propre santé.

Dans le système digestif

L'intestin abrite près de 70 % du système immunitaire – lequel est activé ou inhibé en fonction des aliments. Les produits frais, sans conservateurs, sont idéaux pour préserver la santé de la flore intestinale. Concrètement, une consommation excessive de sucre, une carence en substances amères ou des excès de substances addictives nuisent au système immunitaire. A l'inverse, manger beaucoup de fruits, de légumes et de produits complets et peu ou pas de protéines animales stimule le système immunitaire.

Les personnes qui n'ont pas le temps de préparer des repas qui soutiennent le système immunitaire peuvent compenser avec des jus de fruits. Et si cela ne suffit pas, il y a évidemment les préparations vitaminées. En particulier, celles à base de vitamine C (1 gramme par jour), des vitamines A, E et D ainsi que de vitamines du groupe B – surtout la B3 qui intervient dans la régulation des sécrétions d'histamine.

Parmi les autres compléments alimentaires, on peut citer ceux à base d'acides gras oméga, par ex. l'huile de nigelle (dosage en fonction de la forme galénique), de magnésium (250 mg/jour), de calcium (1000 mg/jour), de mélange (Mg 250 mg/Ca 500 mg), de sélénium (100 µg/jour) ou de zinc (30 g/jour).

En fonction des saisons

Pour obtenir un effet maximal, il faut entamer le traitement prophylactique 3 à 8 semaines avant la saison des pollens. Les médicaments de la médecine complémentaire activent les forces d'autoguérison de l'organisme. Leur nature (matérialité) dépend de leur mode de fabrication. On les répartit dans différentes catégories selon une échelle allant du plus subtile au plus grossier. Les médicaments les plus subtiles sont les préparations homéopathiques, y compris les sels de Schüssler et les remèdes anthroposophiques, puis les préparations spagyriques, les huiles essentielles, les teintures mère et les tisanes. A l'autre bout de l'échelle, on trouve les comprimés, les dragées et les capsules.

Le remède est choisi en fonction de la conscience corporelle de la personne concernée. Plus la personne est consciente des subtilités de son corps, plus ses organes sensoriels sont subtiles et donc plus elle sera sensible aux médicaments agissant sur le plan subtile.

Les remèdes ci-dessous peuvent ainsi entrer en ligne de compte dans le traitement du rhume des foins. ›

Die einzigartige Wirkungsweise

Spenglersan Nasenspray gegen Heuschnupfen

Mit **Spenglersan Staphylococcus comp.** steht ein Heuschnupfenmittel zur Verfügung, das weit mehr bewirkt, als nur die Schleimhäute abzuschwellen.

Spenglersan – einfach sanft!

Spenglersan
Staphylococcus comp. D13-K
Nasenspray à 15 ml

Homöopharm AG · 4702 Oensingen
Distribution Swiss

homöopharm HOMÖOPATHIE PHYTOTHERAPIE

Nur für Facheinkäufer

Unter uns

Neuheiten und Trends einkaufen im durch und durch professionellen Ambiente:
Über 450 Aussteller präsentieren in der Messe Zürich Innovatives und Funktionelles, Ästhetisches und Überraschendes, Bewährtes und Saisonales.

SONNTAG-MITTWOCH

ORNARIS *Zürich'12, 15.-18.1.*
Fachmesse für Neuheiten und Trends

www.ornaris.ch

Homéopathie

GALPHIMIA D12: En cas de rhinite allergique: stimule le système immunitaire pour réduire les sensations désagréables de prurit ou de brûlure, les sécrétion oculaires et nasales et les éternuements.
Prophylaxie: cure de 6 à 8 semaines, à raison de 5 granules 3 fois par jour.
ACIDUM FORMICUM D 6: En cas de diathèse allergique.
Prophylaxie: cure de 6 à 8 semaines à raison de 5 granules 2 fois par jour.
Les préparations complexes prêtes à l'emploi, administrées à intervalles de dosage appropriés, sont des formules standardisées qui ont fait leurs preuves dans la plupart des cas de rhume des foins.

Les sels de Schüssler

Pour réduire les réactions allergiques et les premiers signes d'inflammation: N° 3 FERRUM PHOSPHORICUM D12. Quand les symptômes sont aigus, un comprimé toutes les 15 à 30 minutes, puis 2 à 3 comprimés 5 à 8 fois par jour.
Pour réguler l'équilibre hydrique de l'organisme: N° 8 NATRIUM CHLORATUM D6. Quand les symptômes sont aigus: laisser fondre dans la bouche 3 comprimés 3 à 6 fois par jour. En prévention: 3 comprimés 3 fois par jour pendant 6 à 8 semaines.
Eventuellement en alternance avec: N° 2 CALCIUM PHOSPHORICUM D6. Quand les symptômes sont aigus: 1 à 2 comprimés chaque heure; puis 2 comprimés 4 fois par jour. Calcium phosphoricum calme les «surréactions» en stabilisant les membranes cellulaires.

Anthroposophie

GENCYDO spray nasal: Exerce un effet constricteur sur les muqueuses nasales et stimule le système immunitaire. Traitement prophylactique: 6 à 8 semaines, début en janvier: 1 à 2 fois par semaine – possibilité d'augmenter la dose.

Spagyrie

Si les complexes standardisés proposés par les fabricants n'apportent pas le soulagement souhaité, on peut recourir aux essences suivantes, en fonction des besoins individuels:
GRAMINIS FLOS: Active le système immunitaire par rapport aux fleurs de foin.
MEL: Active le système immunitaire par rapport aux pollens. En fonction du miel: forêt, prairie, chêne, acacias, etc.
PETASITES HYBRIDUS: Active le système immunitaire via le système digestif (flore intestinale, foie).
PROPOLIS: Active le système immunitaire comme les abeilles protègent leur ruche des toxines extérieures.
Traitement prophylactique: 2 à 3 vaporisations 2 fois par jour pendant 6 à 8 semaines.

Aromathérapie

Traitement prophylactique 5 à 8 semaines avant le début de la saison: 5 gouttes d'huile essentielle de cyprès ordonne et purifie la structure cellulaire 8 gouttes d'HE de myrrhe action immunomodulante 13 gouttes d'HE d'immortelle élimine les toxines.
Verser le mélange dans 50 ml d'huile d'amande, bien secouer et appliquer quelques gouttes matin et soir du bout des doigts au bord des narines et sur le nombril.

Phytothérapie

En prophylaxie, on peut recommander de prendre régulièrement des bains aux fleurs de foin le soir – un rituel hivernal qui procure une douce chaleur intérieure et active le système immunitaire intestinal via la peau. Prendre 2 à 3 bains par semaine 6 à 8 semaines avant le début de la saison des pollens.
Une cure de chardon-Marie (capsule, comprimés, teinture-mère) soutient les activités hépatiques et lymphatiques – essentielles au bon fonctionnement du système immunitaire. Recommandation: cure de 6 à 8 semaines avant la saison des pollens, dosage en fonction de la forme galénique.

Responsabilité personnelle

En automne et en hiver, il est conseillé de prendre tous les matins une cuillère à café de miel de la région.
Le miel contient des résidus de pollens en concentration immunomodulatrice. On peut aussi faire une cure de propolis (granule, teinture ou capsule). Elle protège les membranes cellulaires des toxines exogènes

Rituel matinal

Les douches nasales avec une solution saline sont un excellent moyen de prévenir le rhume des foins.
Autre traitement prophylactique efficace durant la saison froide: boire 1 à 3 litres d'eau citronnée chaude tous les jours. L'eau chaude est plus lipophile qu'hydrophile et peut donc favoriser l'élimination des toxines.

Christine Funke /trad: cs

Quelques suggestions pour stimuler le système immunitaire:

- Dormir suffisamment: 6 à 8 heures de sommeil – les heures avant minuit seraient les plus utiles.
- Faire tous les jours de l'exercice dans la nature.
- Prendre l'air: l'oxygène nourrit les cellules de manière plus pénétrante que les aliments.
- Adopter une alimentation équilibrée: consommer surtout des aliments naturels sans excès.
- Les aliments frais contiennent plus d'énergie vitale.
- Consommer régulièrement des fruits et des légumes présentant un bon équilibre en vitamines, sels minéraux et oligo-éléments.
- Faire matin et soir des jets d'eau froide des extrémités en direction du cœur (douche).

Trop de bonnes choses

Dans les pays industrialisés, 10 à 30 % des habitants souffrent au moins une fois par mois de brûlures d'estomac. Un symptôme qu'il ne faut pas prendre à la légère.

Avant les fêtes de fin d'année, il suffit de jeter un œil sur le contenu des caddies dans les supermarchés pour se faire une idée des habitudes alimentaires et culinaires des consommateurs. Viande, beurre, sucre, œufs, douceurs, pâtisseries et plats précuisinés remplissent les cabas avant de trôner sur les tables familiales. Les fêtes de Noël sont une véritable torture pour l'estomac. Les soupers plantureux ne péjorent pas seulement la qualité du sommeil mais peuvent également provoquer de désagréables aigreurs d'estomac – sitôt couchées, les personnes concernées ressentent une sensation de brûlure au niveau du sternum.

Les brûlures ou aigreurs d'estomac se manifestent lorsque les sucs gastriques très acides remontent dans l'œsophage (reflux gastro-œsophagien). Dans les cas plus extrêmes, les sucs gastriques peuvent remonter jusqu'à la cavité naso-pharyngienne. Contrairement à la muqueuse de l'estomac, celle de l'œsophage n'est pas conçue pour résister aux acides. Le reflux des sucs gastriques et digestifs agresse donc la muqueuse œsophagienne. A savoir qu'un reflux œsophagien non traité peut également provoquer les symptômes suivants: voix enrouée le matin, toux chronique, bronchite, pneumonie ou asthme. Et plus rarement: inflammation de la gorge, gingivite ou otite.

Il ne faut pas confondre les brûlures d'estomac avec les «simples» régurgitations acides. Ces dernières surviennent certes souvent en association avec les brûlures d'estomac. Mais il ne s'agit en l'occurrence que d'air avalé de travers et qui remonte dans l'œsophage après un passage dans l'estomac. Ce phénomène survient essentiellement quand on mange ou boit précipitamment.

A la recherche des origines

Les causes des brûlures d'estomac sont nombreuses. Normalement, le cardia, muscle annulaire (sphincter) situé entre l'œsophage et l'estomac, empêche le reflux des acides gastriques dans l'œsophage. Mais au fil des ans, ce muscle a tendance à se relâcher. Cette perte d'efficacité du cardia peut donc être à l'origine des aigreurs d'estomac. Autres causes possibles: une malformation congénitale du diaphragme, des grossesses, l'obésité ou la prise de certains médicaments. Si les problèmes se répètent, il est indispensable de consulter un médecin. Il faut également savoir que les produits irritants comme l'alcool, le café, le thé noir, le cola et la nicotine précipitent le relâchement du cardia. Associés à une alimentation riche en lipides et en sucres, ces produits amènent le corps à augmenter sa production d'acides gastriques. Surtout en période de stress ou de surcharges psychiques. Et si en plus l'estomac est archiplein et engoncé dans des vêtements étroits... les sucs gastriques ont vite fait de remonter.

Si l'on observe d'un œil critique les menus des fêtes de fin d'année, qu'elles soient familiales ou d'entreprise, on remarque vite qu'ils cumulent bon nombre des facteurs favorisant les reflux gastriques. Comme les plats sont si appétissants et copieux, les Suisses ont tendance à boire jusqu'à plus soif et à manger plus que de raison. Et ce dans un contexte de fête souvent stressant et chargé d'émotion.

Besoin d'une aide rapide

En cas de crise aiguë, il faut agir rapidement. Par exemple avec des médicaments qui neutralisent les acides gastriques. Cela n'empêche évidemment pas les reflux, mais les acides neutralisés n'irritent plus la muqueuse œsophagienne. Le principe actif le plus ancien – et désormais aussi dépassé – parmi les antiacides est l'hydrogénocarbonate de sodium (communément appelé bicarbonate de soude). En plus de neutraliser rapidement les acides dans l'estomac, ce principe actif libère aussi du gaz carbonique, ce qui provoque des ballonnements et des régurgitations. Raison pour laquelle le bicarbonate de sodium a généralement été remplacé par du bicarbonate de calcium ou de magnésium. Les ions de ces sels (Ca^{2+} et Mg^{2+}) se lient dès leur absorption aux acides (H^+) dans le suc gastrique. Ce qui fait passagèrement passer le pH de l'estomac en zone neutre. Les hydroxydes d'aluminium et de magnésium font aussi partie des antiacides. L'hydroxyde d'aluminium ne lie pas seulement les acides du suc gastrique mais aussi certains acides biliaires nocifs qui remontent de l'intestin à l'estomac. L'association d'hydroxyde d'aluminium et d'acides gastriques produit de petites quantités de chlorure d'aluminium (sel), lequel a un effet astringent, soutenant la protection de la muqueuse gastrique. L'hydroxyde d'aluminium est souvent associé à l'hydroxyde de magnésium car l'hydroxyde de magnésium agit vite et l'hydroxyde d'aluminium agit longtemps.

Bon à savoir

Préparez-vous aux questions de vos clients: la *Tribune du droguiste* de février se penche aussi sur les **brûlures d'estomac**.

fotolia.de

Les antiacides qui forment une couche protectrice sont mieux supportés par l'organisme et moins agressifs. Parmi eux figurent les principes actifs suivants : l'hydrotalcite et le magaldrate. Des molécules contentant de l'hydroxyde d'aluminium et de l'hydroxyde de magnésium forment une structure en réseau multicouche. Durant la neutralisation du suc gastrique, la structure en réseau se dissout progressivement. Il en découle une action progressive qui peut durer jusqu'à 90 minutes. Les ions de magnésium et d'aluminium qui se détachent durant ce processus lient les sels excédentaires (ions H1) et contribuent à maintenir le pH gastrique dans une fourchette de 3 à 5. Cet effet tampon prévient tout effet rebond et n'altère en rien la digestion des protéines qui dépend des pepsines.

Des conseils complets

Aussi efficaces soient-ils, les médicaments ne peuvent pas résoudre définitivement le problème. Pour éviter que les brûlures gastriques ne deviennent permanentes, les clients concernés devraient se pencher sur leurs habitudes alimentaires et leur mode de vie. En cas d'aigreurs à répétition, vous pouvez leur conseiller les mesures suivantes.

- Résister aux petites tentations: renoncer aux douceurs, en particulier au chocolat, et aux mets riches en lipides.
- Choisir le bon vin: remplacer le vin blanc et le champagne par du vin rouge.
- Eviter le gaz carbonique: boire de l'eau plate plutôt que de l'eau gazeuse.
- Mesurer les quantités: les portions de nourriture ne devraient pas dépasser la quantité que peuvent contenir les deux mains jointes ensemble. L'estomac ne devrait donc jamais être complètement plein.
- Dîner tôt: il faudrait prendre le dernier repas de la journée vers 18 heures.
- Stabiliser son poids: et si nécessaire le réduire pour retrouver un poids de forme.
- Se coucher dans les règles de l'art: surélever légèrement le haut du corps durant la nuit.
- Se méfier des produits irritants: éviter si possible nicotine, eaux-de-vie et autres cocktails.
- Renoncer aux plats très épicés: éviter si possible le chili con carne et autres mets aussi relevés et ne pas consommer d'aliments fermentés.

Les tisanes digestives et les mélanges spagyriques à base d'achillée, de gentiane, de dent-de-lion ou de camomille ainsi que les sels de Schüssler et certaines huiles essentielles peuvent stimuler la digestion et prévenir la surproduction d'acides gastriques. Enfin, comme le facteur stress joue souvent un rôle non négligeable dans les problèmes de reflux gastro-œsophagien, les bains relaxants, la diffusion d'huiles essentielles calmantes et les massages du ventre peuvent aussi se révéler très bénéfiques.

Sabine Hurni /trad: cs

La conversation? Tout un art!

Que ce soit avec des clients ou des partenaires d'affaires, la conversation permet d'entretenir de bonnes relations. Mais converser avec aisance est loin d'être une évidence!

Parler – ce que l'on fait naturellement en droguerie peut devenir un véritable défi à l'extérieur du magasin. Exemple: Monsieur Meier se rend pour la première fois dans la droguerie Fantasia. Le droguiste l'accueille, le conseille et le sert avec compétence et professionnalisme. Le client ressort donc ravi avec tous les produits qu'il voulait. Le week-end suivant, le droguiste Fantasia se rend au concert avec son épouse. Il y croise par hasard Monsieur Meier qui semble également apprécier la musique classique. Le droguiste se demande s'il doit aller saluer son client... Ce dernier n'a peut-être pas la moindre envie de discuter. «Les gens apprécient plus les personnes qui les saluent et échangent aimablement quelques mots que celles qui les croisent sans rien dire», assure Matthias Pöhm, coach en rhétorique. «Imaginez que vous voyez un client ou un partenaire d'affaires. Craignant ne pas savoir quoi lui dire, vous faites semblant de ne pas le voir. Vous gardez le regard rivé au sol et vous le croisez sans dire un mot.» Quelles peuvent être les conséquences d'un tel comportement? «L'autre va certainement se demander ce qu'il a bien pu faire pour nous contrarier», remarque Matthias Pöhm.
En matière de conversation informelle, l'essentiel n'est pas le contenu des propos échangés mais les relations entre les interlocuteurs. Dans le cas qui nous occupe, le droguiste Fantasia devrait donc absolument profiter de cette opportunité et saluer Monsieur Meier. Il augmenterait ainsi ses chances de voir ce client repasser dans sa droguerie.

Une conversation réussie

Tous les débuts sont difficiles, mais il faut bien se lancer pour entamer la conversation. Et mieux vaut faire le premier pas car l'autre est souvent tout aussi emprunté et paniqué à l'idée qu'un pesant silence ne s'installe. Il suffit souvent d'arborer un sourire sympathique pour que la première phrase sorte plus facilement. Notre vis-à-vis sent alors que l'on a du plaisir à le rencontrer. Pour entamer la conversation, on peut aborder un thème léger, poser des questions ouvertes – auxquelles l'interlocuteur ne peut pas répondre simplement par oui ou par non – ou encore dire quelque chose en rapport avec la situation. A un arrêt de bus, on peut par exemple dire: «C'est bien que cette station soit couverte, on est bien abrité en cas de pluie.» Ou: «Comment trouvez-vous cette ligne de bus?» Lors d'une soirée organisée pour les clients ou lors d'un repas d'affaires, on peut, une fois les présentations faites, rebondir sur des propos qui viennent d'être dits. Autre recommandation de Matthias Pöhm: «Mémorisez bien les noms et utilisez-les. Tout le monde aime entendre son nom.»
Une fois la conversation amorcée, il s'agit de trouver un sujet qui s'alimente facilement. «On a tous des centres d'intérêt qui correspondent avec ceux de nos interlocuteurs. Il suffit de les trouver», assure Matthias Pöhm. Pour ce faire, éviter de répondre laconiquement aux questions. Au contraire: étoffer les réponses afin que l'autre puisse éventuellement embrayer si un sujet l'intéresse. Dans l'idéal, la conversation peut révéler des passions communes et donc déboucher sur une discussion spontanée. Si le vis-à-vis n'est pas très loquace, il peut être utile de lui poser des questions pour entretenir la conversation. Notre spécialiste en rhétorique conseille de répéter ce que l'autre a dit, voire de le citer. Cela le flattera.
Pour que l'atmosphère soit agréable, il faut naturellement faire preuve de respect et d'intérêt envers notre interlocuteur et choisir des thèmes positifs, des sujets réjouissants. Il peut cependant arriver qu'une antipathie inexplicable nous empêche d'éprouver un véritable intérêt pour les propos de l'autre. Dans ce cas, il faudrait trouver un thème passionnant et s'y tenir. Car tout le monde fait des choses qui sont intéressantes.

«En matière de communication, l'homme est fondamentalement à la recherche d'harmonie.»

Matthias Pöhm, coach en rhétorique

istockphoto.com

Même si vous n'êtes pas sur la même longueur d'ondes que votre interlocuteur, rappelez-vous que chaque personne fait des choses intéressantes. Posez-lui donc des questions pour éviter tout silence pesant.

Matthias Pöhm a su dépasser ses anciens problèmes de rhétorique. Depuis 1997, il organise des cours d'initiation à l'art de la rhétorique et de la répartie. Il est également l'auteur de plusieurs ouvrages sur le sujet qui se vendent comme des petits pains dans les pays germanophones. *www.poehm.com*

Les conseils de Matthias Pöhm:

- Réfléchissez à ce qui pourrait intéresser votre interlocuteur.
- Exprimez-vous comme vous le faites au quotidien, en famille ou entre amis.
- Ne campez pas sur vos positions si vous ne connaissez pas bien votre interlocuteur.
- Ecoutez attentivement et posez des questions qui correspondent aux propos de votre interlocuteur.
- Manifestez aussi votre intérêt par votre langage corporel: ayez un regard franc et direct et une poignée de main ferme.
- Abordez les choses de manière décontractée et avec humour.
- Souriez!

Un silence pesant...

Différents facteurs peuvent gâcher une conversation informelle: la relation n'est pas encore établie ou elle est perturbée, la conversation se concentre sur certains thèmes et ne permet pas d'échanger sur autre chose, le désintérêt ou encore le manque d'humour.
Le choix des thèmes est aussi délicat. Mieux vaut éviter les mauvaises nouvelles ou les sujets polémiques, autrement dit tout ce qui touche la maladie, la mort, la religion, l'argent, les problèmes raciaux, la politique et les rumeurs. On évitera également de critiquer ouvertement des personnes absentes ou présentes, l'hôte, des concurrents ou des clients. Un mauvais choix de thèmes et la conversation tourne court. Le silence qui s'impose alors peut être très gênant. Personne ne sait plus quoi dire... C'est alors qu'il faut savoir faire preuve de doigté! Pour briser le silence, on peut par exemple proposer quelque chose à boire ou à manger, lancer une formule toute faite ou même parler de la situation qui nous dérange.

«Chacun ne s'intéresse qu'à lui – je suis le seul qui ne s'intéresse qu'à moi. Un bon interlocuteur se définit différemment.»

Matthias Pöhm, coach en rhétorique

Il faut aussi faire preuve de prudence quand on parle de soi. Raconter quelque chose de personnel peut être passionnant et nécessite une certaine dose de courage. Mais pour ce faire, il faut déjà avoir établi une certaine relation avec son interlocuteur (depuis combien de temps le connaît-on et à quel point?) et être bien sûr que c'est à son tour de s'exprimer. Enfin, une fois la glace rompue, il vaut la peine d'être très attentif et attentionné. «La classe, c'est de demander à votre interlocuteur comment ses vacances dans les Grisons se sont déroulées sans évoquer le tour du monde que vous avez fait l'an dernier», conclut Matthias Pöhm.

Anania Hostettler /trad: cs

Sources

- *www.rhetorik-seminar.ch*
- *www.schule-der-rhetorik.de/smalltalk.html*
- *www.small-talk-themen.de*

Für unsere swidro Drogerie in Sulgen suchen wir per
1. Mai 2012 oder nach Vereinbarung eine/n engagierte/n

Dipl. Drogist/in HF zur Geschäftsführung

Sulgen liegt im Herzen des Thurgaus. Die Drogerie besitzt eine Verkaufsfläche von rund 150 m², befindet sich in einem kleinen Migroscenter, ist mit einem Pro Pharma System ausgerüstet und Mitglied der swidro Gruppierung.

Werner Bodenmann, Mitbesitzer und Geschäftsführer, wird im Frühjahr 2012 seine «Frühpension» antreten. Er hat das Geschäft in den letzten 14 Jahren stark geprägt, und in den Bereichen gesunde Ernährung und Naturheilmittel (Heidak, Schüssler, Burgerstein, swidro Hausspezialitäten) eine hohe Beratungsqualität aufgebaut.

Sind Sie bereit eine spannende Herausforderung anzupacken, so nehmen Sie mit uns Kontakt auf oder senden Ihre Bewerbung an:

siwdro Drogerie Sulgen
Hauptstrasse 3
8583 Sulgen

Heinz Rothenberger
079 303 07 11
rothenberger@swidro.ch

swidro drogerie sulgen

Drogerie wiedmer

Zur Ergänzung des Teams unserer Drogerie in Wetzikon suchen wir eine/n freundliche/n und kommunikative/n

Drogist/in 100%

Sie sind von Ihrem Beruf begeistert und die selbständige Beratung einer anspruchsvollen Kundschaft zählt zu Ihren Stärken.
In unserem modernen und vielseitigen Betrieb bieten wir Ihnen eine spannende, abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit mit attraktiven Anstellungsbedingungen an.
Eintritt nach Vereinbarung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Drogerie Wiedmer GmbH
Hans Peter Wiedmer
Bahnhofstrasse 257, 8623 Wetzikon
Telefon 044 930 02 80, wiedmergmbh@gmx.ch

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

Nouveau membre

Demande d'adhésion à une section et à l'ASD:

Section: SO, Frau Thi Thanh Tuyen Vo
Apotheke Drogerie Hägendorf AG
Solothurnerstrasse 5, 4614 Hägendorf

Les oppositions doivent être adressées dans les 14 jours au comité central de l'ASD, case postale 3516, 2500 Bienne 3.

Für die swidro Drogerie im Sunne Märt in Bremgarten AG (aktuell noch Impuls Drogerie Sunne Märt) suchen wir per
1. März 2012 oder nach Vereinbarung eine/n engagierte/n

Dipl. Drogist/in HF zur Geschäftsführung

Bremgarten liegt an der Reuss im Kanton Aargau. Im Sunne Märt Center befinden sich 21 Fachgeschäfte und ein grosser, erweiterter Coop.
Die Drogerie besitzt rund 120 m2 Verkaufsfläche und ist mit Pro Pharma ausgerüstet.
Die Sortimentsschwerpunkte liegen im Bereiche der Naturheilmittel, Hausspezialitäten und gesunder Ernährung.
Wir bieten Ihnen einen modernen Arbeitsplatz mit einem eingespielten, motivierten Team und interessante Arbeitsbedingungen.
Sind Sie bereit eine spannende Herausforderung anzupacken, so nehmen Sie mit uns Kontakt auf oder senden Ihre Bewerbung an:
Hansruedi Kubli, Staatsstrasse 66a, 9472 Grabs
081 771 31 48 / kubli.drogerie@swidro.ch

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

Zählen Sie sich zu den unternehmerisch denkenden, kontaktfreudigen Persönlichkeiten mit ausgesprochenem Verkaufsflair und möchten Sie Ihr bisher erlangtes Wissen im täglichen Kontakt zu einer anspruchsvollen Kundschaft (Apotheken u. Drogerien, Ärzte) auf hohem Niveau einsetzen? Wir sind ein national tätiges, komplementär-medizinisches Pharmaunternehmen. Im Zuge des Ausbaus des engagierten Verkaufsteams suchen wir eine motivierte

Pharmaberaterin (Teilzeit möglich)

für die Region Bern, Basel, Innerschweiz

Ihre Hauptaufgaben:
- Planen und Terminieren von Kundenbesuchen
- Beratung und Verkauf von komplementärmedizinischen Präparate
- Personalschulungen abhalten
- Verantwortung für die Umsatzzielerreichung im Verkaufsgebiet

Ihr Profil:
- Drogistin oder Pharma-Assistentin
- Freude an der Komplementärmedizin
- Verantwortungsbewusstsein, Überzeugungskraft
- Wohnort im Verkaufsgebiet

Fühlen Sie sich angesprochen?
Dann freuen wir uns über Ihre baldige Kontaktnahme.

Homöopharm AG, 4702 Oensingen, Telefon 062 388 32 20;
info@homoeopharm.ch

Wir eröffnen im Februar 2012 unsere neue Drogerie – Parfumerie – Naturathek im Dorfzentrum von **Küsnacht am Zürisee**

Wir suchen

Drogist/in 100 % und Drogist/in Teilzeit

Es erwartet Sie:
- die junge Geschäftsführerin Simone Hohl mit Team, voller Tatendrang und Ideen.
- eine spannende Aufgabe mit entsprechenden Ausbildungsmöglichkeiten und grosszügigen Arbeitsbedingungen
- eine topmoderne Drogerie/Parfumerie mit bekannten Brands wie Lauder, Clinique, Clarins, Kanebo…
- eine Naturheilmittelabteilung mit NATURATHEK
- eine bestehende Stammkundschaft und internationale Kunden, welche sich über Ihre Fremdsprachenkenntnisse freuen

Sie:
- sind eine unkomplizierte, fröhliche Persönlichkeit und haben Spass am Verkaufen und Beraten
- behalten in hektischen Zeiten den Überblick, handeln effizient und zielgerichtet
- haben gute Kosmetikkenntnisse und/oder sind beratungsstark im Naturheilmittel-bereich
- bringen den nötigen Pioniergeist mit und freuen sich in einem dynamischen Team mitverantwortlich zu sein

Sind Sie bereit für einen Neustart am Zürisee? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung (auch per Mail) oder rufen Sie uns an!

Thomas Roth, Drogerie Roth, Dorfstrasse 84 PF, 8706 Meilen
Telefon: 044 923 19 19, E-Mail: info@drogerieroth.ch

PADMA

PADMA AG (www.padma.ch) stellt seit 1969 pflanzliche Arzneimittel auf Basis tibetischer Rezepturen her. Das Unternehmen versteht sich als Vordenkerin der integrativen Medizin. In ihr werden moderne Forschung und Jahrhunderte altes Wissen vereint.

Für den Markt Schweiz suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung zur Verstärkung unserer Aussendienst- und Schulungsaktivitäten einen fachkundigen, kommunikativen und dynamischen

dipl. Drogist HF (w/m) – 50 %

Ihre Aufgaben: Sie halten Fachreferate, führen Produkteschulungen durch und nehmen bei Bedarf an Messen/Kongressen teil. In enger Zusammenarbeit mit dem Verkaufsteam betreuen Sie unsere Fachhandelspartner und erreichen dadurch eine nachhaltige Kundenbindung im Markt. Administrative Arbeiten im Büro gehören ebenfalls zu Ihrem Aufgabengebiet.

Was Sie mitbringen: Idealerweise verfügen Sie über eine abgeschlossene Ausbildung als dipl. Drogist HF sowie eine Weiterbildung im Bereich Marketing/Verkauf. Sie sind eine kommunikative, proaktive Persönlichkeit und bringen mindestens 3 Jahre Erfahrung im Bereich der Kundenbetreuung OTC mit. Sie sprechen sowohl Deutsch als auch Französisch fliessend und scheuen sich nicht, Fachreferate vor grösserem Publikum zu halten.

Wir bieten Ihnen: Auf Sie wartet eine vielseitige Tätigkeit in einem dynamischen und sich verändernden Markt. Flexible Arbeitszeiten und moderne Arbeitsbedingungen ergänzen das Angebot.
Ein motiviertes Team wartet auf Sie. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Bitte senden Sie Ihre **vollständigen Bewerbungsunterlagen** an Herbert Schwabl, h.schwabl@padma.ch oder PADMA AG, Wiesenstrasse 5, 8603 Schwerzenbach

---

Wir suchen die

Drogistin mit **Estée Lauder-** und **Christian Dior**-Biss

Haben Sie Freude und Flair für Kosmetik und können sich in einer Drogerie-Apotheke wohlfühlen?
Auch ein unverbrauchtes Nachwuchstalent ist gerne willkommen.
Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per Mail,
oder rufen Sie uns an!
Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit mit einer treuen Passanten-, wie Stammkundschaft.

DROGERIE Parfümerie
BRUNAU PARK
Giesshübelstrasse 65 • 8045 Zürich

Erich Müller, 079 222 24 10 oder 044 462 07 00
Mail: mue@bluewin.ch

DrogistIn

Basel RailCity

Die Apotheken Drogerien Dr. Bähler sind ein modernes Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden. Das Familienunternehmen verfügt über eine langjährige pharmazeutische Tradition.

Für unsere Bahnhof Apotheke Drogerie Basel suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n initiative/n

Dipl. DrogistIn HF (100%)

Ihre Hauptaufgaben:
- Leitung der Drogerieabteilung
- Teamleader/in Drogerie und Parfumerie
- Personaladministration
- Mitarbeit im Apothekenbereich

Ihr Profil:
- Kommunikative, aufgeschlossene Persönlichkeit
- Freude am Kundenkontakt
- Berufserfahrung in grossem Team
- Sehr gute Propharma und EDV Kenntnisse
- Erfahrung im OTC und Rx Bereich

Unser Angebot:
- Interessante, vielfältige Aufgaben
- Unterstützung im administrativen Bereich durch zentrale Logistik, Category Management und externe Buchhaltung
- 5 Wochen Ferien, flexible Arbeitszeiten

Herr Andreas Schürmann, Betriebsleiter und Herr Claudio Petrò, Drogist HF freuen sich über Ihren Anruf und geben Ihnen gerne ergänzende Auskünfte zu dieser attraktiven Führungsposition. Ihre schriftlichen Unterlagen senden Sie bitte an:

BAHNHOF
APOTHEKE DROGERIE

Bahnhof Basel SBB, 4051 Basel, Telefon 061 283 30 55
E-Mail: a.schuermann@achillea.ch
Weitere Stellenangebote: www.achillea.ch

Gut vernetzte Drogerien =
spannende Arbeitsplätze !

www.swidro.ch swidro zusammen erfolgreich

Marché de l'emploi

Für unsere swidro Drogerie in Buchs SG, im sonnigen Rheintal, suchen wir per **1. März 2012** oder nach Vereinbarung eine/n engagierte/n

Dipl. Drogist/in HF zur Geschäftsführung

Die Drogerie liegt in einem MM-Center, besitzt rund 100m² Verkaufsfläche und ist mit Pro Pharma ausgerüstet.
Als Mitglied von Beauty Alliance führen wir die Depots von Estée Lauder, Clinique, Kanebo, Eucerin und Alessandro.
In den letzten zwei Jahren wurden die Bereiche Naturheilmittel und Hausspezialitäten stark ausgebaut und forciert.

Wir bieten Ihnen einen modernen Arbeitsplatz mit einem eingespielten, motivierten Team und interessante Arbeitsbedingungen.

Sind Sie bereit eine spannende Herausforderung anzupacken, so nehmen Sie mit uns Kontakt auf oder senden Ihre Bewerbung an:

siwdro Drogerie Buchs
Churerstrasse 12
9470 Buchs SG

Heinz Rothenberger
079 303 07 11
rothenberger@swidro.ch

swidro drogerie buchs

Gesund einkaufen, gesund leben!

Für unsere **Reform-Drogerie** im **Westside Center in Bern,** suchen wir per **Mitte Januar 2012** oder nach Vereinbarung eine/einen

Filialleiterin/Filialleiter Drogistin/ Drogisten HF (100%)

…die/der mit Freude und Kompetenz unsere Kunden begeistert.

Ihr Herz schlägt für eine gesunde natürliche Ernährung und Naturheilmittel! Sie sind eine engagierte, offene und kontaktfreudige Persönlichkeit, die gerne Verantwortung übernimmt. Zudem verfügen Sie über hohe Sozial- und Fachkompetenz sowie Eigeninitiative. Ihre Stärke ist Ihre Mitarbeiter zu motivieren und zu führen.

Wenn Sie in einem positiven Umfeld Ihre Qualitäten und Ihr Engagement einbringen möchten, dann freut sich Stefan Rot auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Herzlich willkommen!

MÜLLER Reformhaus Vital AG

MÜLLER REFORMHAUS VITAL DROGERIE
FÜR MEHR LEBENSQUALITÄT

Industriestrasse 30
8604 Volketswil
Telefon 044 947 50 50
stellen@reformhaus.ch

Für unsere Quartierdrogerie in Winterthur suchen wir per 01. Februar 2012 ein/e

Drogist/in 30% (und Ferienaushilfe)

- Sie haben gute Kenntnisse in Phytotherapie, Spagyrik, Schüsslersalzen und Freude an der Naturheilkunde
- Sie sind selbständiges Arbeiten gewohnt und flexibel
- Sie arbeiten gerne in einem kleinen und jungen Team

Dann sind Sie bei uns genau richtig! Zögern Sie nicht und stellen Sie uns Ihre Bewerbung zu. Für weitere Auskünfte bitte Urs Fink verlangen.

fink drogerie + reformhaus
Frauenfelder
8404 Winterth
Telefon/Fax
mail@fink-d

Für unsere moderne Drogerie mit breitem Sortiment suchen wir per 3. Januar 2012 oder nach Vereinbarung

eine/n **DrogistIn 80-100 %**

Sind Sie interessiert an Naturheilmitteln (insbesondere Homöopathie, Spagyrik, Schüsslersalze, Blütenessenzen, Aromatherapie, Naturkosmetik und Reform) und arbeiten Sie gerne in einem motivierten, humorvollen Team?

Dann rufen Sie uns an oder senden Sie Ihre Bewerbung:
Drogerie Moser, Frau Brigitte Amatter

drogerie moser
naturheilmittel medikamente kosmetik
brenngartenstrasse 3
5443 niederrohrdorf
fon 056 496 56 55
fax 056 496 56 53
info@drogerie-moser.ch

Drogist/in 100%

Wir suchen **per 1. März oder nach Vereinbarung** eine aufgestellte und motivierte Persönlichkeit als Ergänzung für unser Team.

Sie legen Wert auf eine kompetente und zuvorkommende Kundenberatung mit den Möglichkeiten unseres breiten Soriments an Naturheilmitteln und Hausspezialitäten.

Bei uns erwartet Sie neben einer modernen Infrastruktur und einem aktiven Team auch stetige Weiterbildungsmöglichkeiten.

Wir freuen uns auf die Zustellung Ihrer Bewerbungsunterlagen.

Jmlig DROGERIEN
Adrian Imlig
Herrengasse 21
6430 Schwyz
email: drogerien@imlig.ch

Arkopharma, Marktführer in Europa im Bereich der Phytotherapie, sucht für die Region Deutschschweiz eine/n

Aussendienstmitarbeiter/in 100 %

Entretien en Français et sélections uniquement sur dossiers envoyés en français.

Téléphone 022 300 13 81

cyril.aubert@arkodiffusion.ch

oder
www.d-flash.ch

Per März 2012 suchen wir eine/einen

Drogist/in HF (100%)

als Geschäftsführer/in in unserer Filiale in Dielsdorf

Sie lieben es Verantwortung zu übernehmen, haben eine grosse Eigeninitiative und immer wieder neue Ideen. Sie integrieren sich gerne im Dorf- und Gewerbeleben und legen viel Wert auf eine ständige Weiterbildung Ihres Teams.

In Dieldorf erwartet Sie eine moderne, helle Dorfdrogerie mit eingespielten und top motivierten Lehrlingen und Mitarbeiterinnen.

Diese Stelle als Geschäftführer/in bietet Ihnen eine abwechslungsreiche, anspruchsvolle und erfüllende Tätigkeit.

Herr Urs Spillmann
freut sich auf
Ihre Bewerbung.

drogerie spillmann
DIELSDORF
Bahnhofstrasse 17, 8157 Dielsdorf
Tel. 044/853 11 22, Fax 044/853 39 35
DROGERIE • REFORM • PARFUMERIE

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

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

Brochure: «Hypersensibilité»
En janvier et en février, le petit guide compact encarté dans la *Tribune du droguiste* se penche sur les soins de la peau.

Tribune du droguiste

Découvrez dès maintenant ce que vos clients pourront lire dans l'édition de janvier/février: des mesures simples pour prévenir l'accumulation des allergènes dans la maison.

Jeûner
Le jeûne se pratique depuis des siècles – souvent pour des raisons religieuses. Un théologien, professeur à l'Université de Fribourg, fait le point sur les motivations des pratiquants.

Les toniques
Tombés dans l'oubli après avoir rendu de grands services en médecine naturelle, les produits toniques font leur grand retour dans les rayons.

Petit-déjeuner sainement
Sauter le petit-déjeuner et prendre une collation au bureau à 10 heures. Est-ce une bonne idée? Nos conseils pour bien commencer la journée.

Soins du corps
Les bons gestes pour raffermir la peau flasque des bras et du décolleté et prévenir le relâchement du cou et des seins.

Les autres thèmes:
«Grippe et refroidissements»; «Que faire contre l'herpès?»; «Les colloïdes de Spengler»; «Les automassages» et «Pester et rouspéter».

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); Vanessa Naef (vn), Ann Kugler (akr); *traduction:* Claudia Spätig, Daphné Grekos, Laurence Strasser; *mise en page:* Odette Montandon; *annonces:* Nadia Bally, téléphone 032 328 50 51, inserate@drogistenverband.ch; *couverture: www.istockphoto.com; impression:* Swiss Printers AG Zürich, Schlieren;

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

ANGESTELLTE DROGISTEN SUISSE
d-inside est le média d'«Employés Droguistes Suisse»: 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*

Vifor Pharma
Nous sommes donateurs de l'ASD et de l'ESD

EMOFORM® actifluor

Lust zu beissen?

KIDS

★ 0-5 Jahre
250 ppm F⁻

YOUNG STARS

★ 6-12 Jahre
1'000 ppm F⁻

PROTECT

12+ Jahre
1'400 ppm F⁻

ohne:
- ★ allergene Substanzen
- Farbstoffe
- Konservierungsmittel
- künstliche Süssstoffe
- Natriumlaurylsulfat (SLS)

mit:
- Natrium- & Zinnfluorid *(actifluor)*

WILD Dr. Wild & Co. AG, 4132 Muttenz

www.wild-pharma.com