



d-inside

Informations professionnelles et spécialisées
de l'Association suisse des droguistes

Décembre 2012 | Janvier 2013

La chasse aux virus bat son plein!

Up to date!

Ein Kurs für Wiedereinsteigerinnen, die sich einen sicheren Neustart in die Arbeitswelt wünschen, oder für solche, die es noch einmal wissen wollen.

Frischen Sie altes Wissen auf und verknüpfen Sie es mit neuen Erkenntnissen.

Cours
en allemand



Die praktische Umsetzung des Wissens unter Anwendung der Verkaufstechnik findet vor Ort in einer Drogerie in Luzern statt. Beim Kick-off-Meeting erhalten Sie aktuelle Informationen zur Drogeriebranche.

Der Kursteil Bewerbung wurde ausgebaut: «Wie erhalte ich meine Traumstelle?» **Dr. pharm. Hans Ruppanner** gibt Ihnen wertvolle Tipps für ein optimiertes Dossier und ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch. Am Schluss des Kurses können Sie mit dem E-Learning-Tool auf der Lernplattform *DrogoBrain* Ihren Lernerfolg überprüfen.

Zielpublikum

Drogistinnen die ihr Wissen auffrischen, vertiefen und ihre Arbeitsmarktchancen steigern möchten.

Kursdaten

Montag	4. März 2013	14.20 – 17.50 Uhr
Donnerstag	21. März 2013	12.40 – 17.50 Uhr
Montag	22. April 2013	12.40 – 17.50 Uhr
Montag	29. April 2013	12.40 – 17.50 Uhr 19.00 – 21.00 Uhr Verkaufcoaching
Montag	13. Mai 2013	12.40 – 17.50 Uhr
Sonntag	26. Mai 2013	9.00 – 13.00 Uhr Verkaufcoaching

Kursort

Berufsschule Luzern (www.freisschulen.ch)

Referenten

Raphael Bauz, Silvan Kurmann, Erwin Schär, Hans Ruppanner
SDV: Martin Bangerter, Claudia Meier

Schwerpunkthemen

1. Tipps für die Bewerbung und den Wiedereinstieg (Kick-off-Meeting)

- › Drogistenverband/obligatorische Aus- und Weiterbildung/Bildungspass/Qualitätssicherung
- › Bewerbungen/Lebenslauf/Vorstellungsgespräch
- › Informationen zum Wiedereinsteigerkurs (Ablauf E-Learning)

2. Wissen auffrischen

- › Analgetica
- › Läuse
- › Laxantien
- › Allergien & Antiallergia
- › Ophthalmologica
- › Haut & Sonnenschutz
- › Nikotinersatztherapie
- › Herpes
- › Wundbehandlung
- › Ernährung
- › Mykologica
- › Chemikalienrecht

3. Beratungssicherheit gewinnen

- › Verkaufstechnik
- › Verkaufcoaching in der Drogerie

Kosten

CHF 585.– pro Person exkl. MwSt und Verpflegung,
inkl. Schulungsunterlagen & E-Learning-Kontrollfragen.

Pflichtausbildung

Dieser Kurs entspricht einem Umfang von 4 Präsenztagen und ca. 32 Stunden Selbststudium. Für die Teilnahme erhalten Sie 20 Stern-Punkte. Mindestteilnehmerzahl: 15 Personen.

Anmeldeschluss: 8. Februar 2013.

Anmeldung

www.drogistenverband.ch, kurse_cours@drogistenverband.ch

Les brèves

4 L'actualité de la branche

Assemblée des délégués 2012

6 Affaires importantes et résultats des votations

8 Réunion de la branche et exposés

10 Reflets de la réunion

Zoom sur...

12 Les différents stades d'un refroidissement

Branche

18 Loi sur les épidémies: prévention ou contrainte?

20 Loi sur les épidémies: avis d'experts

21 Cours du soir 2013: «Acné, stress et peines de cœur»

22 Relève: alternatives à la création d'entreprise

26 Expopharm: des impulsions pour la branche

31 Les rendez-vous importants de 2013

Rubriques

4 De fil en aiguille

17 Le droit au travail

28 Les produits des partenaires

29 Le marché de l'emploi

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; info@drogistenverband.ch, www.droguerie.ch

Direction: Martin Bangerter; *rédacteur en chef:* Heinrich Gasser (hrg); *rédactrice en chef adjointe:* Nadja Mühlemann (nm); *rédaction:* Ann Kugler (akr), Vanessa Näf (vn); *traduction:* Claudia Spätig (cs), Daphné Grekos (dg), Laurence Strasser (ls); Marie-Noëlle Hofmann (mh); *annonces:* Nadia Bally (nb), téléphone 032 328 50 51; inserate@drogistenverband.ch; *conseils spécialisés:* Julia Burgener (service scientifique), Andrea Ullius (droguiste ES); *mise en page:* Odette Montandon

Impression: Swiss Printers AG Zürich, Schlieren printed in
Photo de couverture: panthemedia.net

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

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



A la nouvelle année, longue et prospère!

Ce n'est pas qu'en comptabilité que l'on a coutume de faire le bilan tous les 12 mois. La fin de l'année est traditionnellement le moment de se pencher sur la période qui vient de s'écouler. Au fil des ans, j'ai de plus en plus l'impression que les intervalles entre ces rétrospectives annuelles s'amenuisent progressivement. Comme si les années s'écoulaient plus vite. Et ceci bien que je doive passer une bonne partie de mon temps à attendre – attendre un appel téléphonique important, un train en retard, le début d'une séance (et aussi souvent sa fin), l'arrivée d'un mail, le début d'un projet... La science connaît bien ce phénomène de «déjà vu». Cela ne me plaît pas, mais c'est un fait. Notre cerveau enregistre nettement plus d'informations dans les situations nouvelles, inconnues, que dans les situations habituelles. Durant ces phases actives, il enregistre de nouveaux souvenirs, de nouvelles expériences dont nous pouvons toujours nous servir inconsciemment par la suite. Plus nous acquérons d'expériences, plus notre cerveau peut faire appel à ces situations «déjà vues». Un phénomène qui, sur le moment, suspend le temps puis, rétrospectivement, le fait s'envoler.

Il nous appartient, dans une large mesure, de faire de nouvelles expériences. Pour 2013, je vous souhaite d'avoir le courage et la force nécessaires pour découvrir de nouvelles choses et vivre de nombreux moments plaisants et réjouissants. Et donc de pouvoir, dans 12 mois, vous retourner sur une année longue et prospère!

Martin Bangerter

De fil en aiguille

Ce que des membres de la branche de la droguerie ont toujours voulu demander à d'autres personnalités. La règle du jeu: la personne interrogée qui répond ouvertement peut poser une question à une autre personnalité.



A question précise...

Existe-t-il déjà des expériences de mélanges d'essences spagyriques et de remèdes de la gemmothérapie?»

Martin Riesen, droguiste dipl. ES et propriétaire de deux drogueries (BE)



...réponse directe

A ses débuts, il y a plus de 50 ans, la gemmothérapie a surtout intéressé les homéopathes qui l'utilisaient, comme remède simple, pour drainer l'organisme. Ces dernières années, des droguistes innovants ont créé de nombreuses nouvelles formules propres et des spécialités maison. Mélanger des macérats glycéринés de la gemmothérapie avec des préparations spagyriques est une pratique fréquente et efficace. Mais utiliser les deux méthodes en parallèle est aussi une option recommandable et qui a fait ses preuves dans la pratique, puisque ces différentes formes de médicaments agissent sur des plans différents, stimulent des récepteurs différents et se complètent donc parfaitement. On peut donc toujours conseiller d'accompagner un traitement, même à base de médicaments conventionnels, avec des remèdes gemmothérapeutiques. D'autant que «last but not least», c'est aussi pertinent d'un point de vue économique.

Jacqueline Ryffel, pharmacienne spécialisée en homéopathie classique FPH et directrice de Spagyros SA



Et la suite

La prochaine question s'adresse à la conseillère nationale Edith Graf-Litscher (PS, Thurgovie). Jacqueline Ryffel lui demande:

Quand la LPTH offrira-t-elle une solution pour les petites quantités qui permette enfin de résoudre la problématique de la sécurité des patients?

La réponse d'Edith Graf-Litscher paraîtra dans l'édition de février 2013 de *d-inside*.

Les droguistes en piste

Une occasion en or de passer un week-end de ski à Arosa et de faire connaissance avec les représentants de la branche. Dévaler les pentes et décrocher un prix au «Drogathlon», se délasser au sauna ou savourer apéro et dîner festifs en tenue de soirée. Ou encore profiter de l'exposé de **Christiane Tramitz**, scientifique de renom, pour en savoir plus sur le «succès dans les relations avec autrui». Voici le programme qui vous attend aux 44^{es} journées de ski des droguistes (DrogoBrain & SnowDays), qui se dérouleront du 16 au 20 janvier 2013 au Waldhotel National à Arosa. Cette rencontre traditionnelle en montagne est organisée grâce à l'engagement des droguistes **Erich Müller**, **Urs Schläpfer** et **Peter Heinzer**. Informations et inscription: www.drogistenskitage.ch, www.waldhotel.ch

Des légumineuses pour l'équilibre glycémique

Selon une étude américaine, un régime riche en légumineuses a un effet bénéfique sur le taux de glucose sanguin et les maladies cardiovasculaires (réduction de la tension artérielle systolique). Quelque 121 personnes souffrant de diabète de type 2 ont participé à l'étude, dont la moitié devait suivre un régime à faible indice glycémique avec au minimum une tasse de légumineuses par jour. L'autre moitié devait consommer davantage de céréales entières. Les tests ont permis de mesurer en particulier les valeurs du taux de sucre sanguin moyen (HbA1c). Après trois mois, ces valeurs affichaient une amélioration de 0,5 % dans le groupe ayant augmenté sa consommation de légumineuses, contre 0,3 % dans l'autre groupe. tellmed.ch

Du sport contre la démence

L'activité sportive ralentit le processus de dégénérescence cérébrale, selon une étude publiée dans la revue «Neurology». Des chercheurs de l'Université d'Edimbourg ont suivi un groupe de 691 personnes de plus de 70 ans pendant trois ans. Il ressort de leurs recherches que les seniors physiquement actifs présentent un rétrécissement moindre du cerveau. La substance blanche (fibres nerveuses) semble mieux préservée et la substance grise (riche en cellules nerveuses) plus importante. aerzteblatt.de

L'interdiction de fumer déploie ses effets

L'utilité, sur le plan médical, des lois instaurées sur la protection des non-fumeurs ne fait plus aucun doute pour les experts. La méta-analyse du Center for Tobacco Control Research and Education à San Francisco a analysé les résultats de 45 études réalisées pour déterminer les effets des 37 lois anti-tabac à travers le monde. Selon les analyses, le nombre des hospitalisations a rapidement reculé sitôt l'interdiction promulguée: les infarctus ont diminué de 15 %, les attaques cérébrales de 16 %. aerzteblatt.de

ESD:

préparation aux examens d'admission 2013

La journée d'information de l'ESD, le 5 novembre dernier, a suscité beaucoup d'intérêt. 41 candidats sont venus s'informer sur le «cycle de formation 2013 – 2015» et la préparation aux examens d'admission, qui auront lieu **le 27 mars 2013**. Ce cursus de formation, riche en perspectives, débutera le 19 août 2013. Inscrivez-vous dès maintenant.

Pour toute information complémentaire, adressez-vous directement à l'ESD:

Ecole supérieure de droguerie, rue de l'Evoles 41, 2000 Neuchâtel. Téléphone 032 717 46 00, info@esd.ch, www.esd.ch

Fumer après la grossesse

Si beaucoup de futures mamans s'efforcent de renoncer au tabac pendant la grossesse, la plupart d'entre elles recommencent à fumer après la naissance. Le centre Moffitt de recherche sur le cancer à Munich a publié une étude sur la fumée après la grossesse, qui révèle qu'environ 50 % des fumeuses abandonnent la cigarette pendant leur grossesse mais que 80 % recommencent ensuite. Or la fumée passive est nocive également pour le développement de l'enfant et particulièrement néfaste pour ses voies respiratoires. sprechzimmer.ch

Pour adresser vos vœux

Les fêtes de fin d'année sont là et vous n'avez pas encore trouvé le temps de transmettre vos vœux à vos clients et à vos partenaires? Un moyen simple, rapide et efficace est à votre disposition en ligne: sur DirectFactory, vous pouvez réaliser des publipostages et des flyers en un tournemain. Cet outil pratique vous permet d'envoyer vos cartes de vœux ou d'attirer l'attention de vos clients sur des actions spéciales dans votre droguerie. Grâce au partenariat entre l'Association suisse des droguistes et la Poste, les membres de l'ASD bénéficient de 5 % de rabais.

Hommage à Peter Affolter

Un ami et collègue nous a quittés – Peter Affolter (1929 – 2012). En 1963, il ouvrait sa propre droguerie à Amriswil (TG), avant d'être nommé à la commission pour la publicité de l'Association suisse des droguistes et secrétaire de la section de Thurgovie. Eminent spécialiste, il a acquis un savoir enviable, en particulier dans le domaine de la médecine anthroposophique. *Erich Schneider, Bischofszell*
Nécrologie complète: schneider.erich@bluewin.ch

Die neue Generation von Herpes-Patches

Transparenter Schutzfilm für eine raschere Heilung bei FIEBERBLÄSCHEN

- ✓ Lindert Brennen, Juckreiz und Schmerzen
- ✓ Vermindert die Virusausbreitung
- ✓ Haftet gut, auch auf unebenen Hautstellen



Das weisse Serum, das ein unsichtbarer Patch wird.

Vifor Pharma
Consumer Healthcare
Vifor SA - CH-1752 Villars-sur-Glâne

Assemblée des délégués 2012: union et détermination

Pour les lecteurs pressés: l'essentiel en bref

La partie statutaire de l'assemblée des délégués de l'Association suisse des droguistes (ASD) s'est déroulée dans la matinée du 16 novembre 2012, à la «Fabrikhalle 12», à Berne. La branche de la droguerie s'est montrée unie et déterminée. Nouvelle élue au sein du comité central, Isabella Mosca est désormais responsable du département politique et branche. Les comptes et le budget ont été approuvés à l'unanimité par les 39 délégués. Les adaptations nécessaires du règlement pour les cours interentreprises ont été aussi clairement acceptées. Les nouveaux règlements concernant la formation continue obligatoire ainsi que l'assurance qualité en droguerie ont finalement passé la rampe – après des discussions pour le moins animées. L'assemblée s'est conclue par le discours de Jürg Stahl, conseiller national (UDC/ZH) et droguiste. L'après-midi, quelque 160 invités, parmi lesquels des représentants de l'OFSP, de la branche de la droguerie et de l'industrie, ont assisté à différents exposés. Point final de la réunion, l'apéritif a été l'occasion de nombreux échanges et de discussions animées.



Le nouveau comité central avec Isabella Mosca (politique et branche, nouvelle élue), Martin Bangerter, président central (direction générale), Bernhard Kunz (GRH, formation et perfectionnement), Raphael Wyss (communication, médias et ventes) et Jürg Rolli (ressources et services).

Elections au comité central

Le comité central n'avait trouvé personne pour succéder à Daniela Brechbühl lors de l'assemblée des délégués 2011. Ce n'est qu'après cette réunion qu'Isabella Mosca – sous réserve de son élection officielle – avait accepté de reprendre ce mandat. Isabella Mosca a ainsi rejoint le comité central ad intérim depuis sa première séance 1/2012, s'occupant avec tous les droits et devoirs que cela implique du département politique et branche. Les délégués lui ont unanimement exprimé leur confiance. Après les avoir remerciés de leur vote, elle a précisé: «Le travail dans le domaine de la politique de la branche est vraiment passionnant et je m'y engage totalement.» Reconnus dans leurs fonctions: **Jürg Rolli** (3^e législature), **Bernhard Kunz** (2^e législature) et **Raphael Wyss** (2^e législature).

Autres élections

Corinne Schneeberger (droguerie Habegger, Rubigen) accède à la commission d'examens. Elle remplace **Sibylle Wälti**, qui a re-

noncé à son mandat pour des raisons familiales. Reconnus dans leurs fonctions: **Peter Streuli**, président de la commission d'examens (en fonction depuis 2008), ainsi que l'organe de révision «DieWirtschaftsprüfer.ch AG», dont le siège est à Thoune.

Comptes et budget

Aussi bien les comptes 2011 que le budget 2013 (CHF 844) ont été approuvés à l'unanimité par les délégués. Et ceci même si les comptes bouclent sur un excédent de dépenses de l'ordre de CHF 77 293. Jürg Rolli a expliqué ces chiffres: «L'exercice 2011 a été marqué par trois facteurs. Le durcissement dans le marché des annonces, l'évolution négative des marchés financiers et les progrès financiers de la plate-forme de santé *vitagate.ch*. Même si le produit des prestations a chuté d'environ 10 %, une gestion stricte des dépenses a finalement permis de boucler avec un résultat opératif de 170 000 francs.» Des pertes comptables sur certains titres ainsi que des dépenses pour

vitagate.ch expliquent le résultat final. Jürg Rolli a cependant souligné les nets progrès enregistrés par *vitagate.ch*: les dépenses consenties pour la plate-forme de santé ont quasiment diminué de moitié par rapport à l'année précédente. Les délégués ont unanimement approuvé les actes financiers, qui règlent les cotisations ainsi que les émoluments pour les membres des différents organismes de l'ASD. Jürg Rolli a profité de l'occasion pour rappeler aux délégués que le montant des cotisations n'a pas changé depuis 2005 – malgré un renchérissement de quelque 5 %. En tant que président de la commission de la caisse de pension, Jürg Rolli a ensuite répondu à quelques questions, concluant que: «La caisse de l'Association avait une couverture de 105 % fin 2011. Et cela pourrait encore s'améliorer en cours d'année, suivant l'évolution des marchés financiers.»

Représentant de l'organe de révision de l'ASD, **Beat Schönmann** («DieWirtschaftsprüfer.ch AG») a résumé son rapport: «Lors de notre contrôle, nous n'avons pas rencontré d'éléments permettant de

conclure que les comptes annuels ne sont pas conformes à la loi et aux statuts. Le comité central a parfaitement introduit un système de contrôle interne, standardisant ainsi les processus internes. La mise en place et l'efficacité des contrôles internes sont garanties.»

Heinz Rothenberger (président de la commission de vérification des comptes) a confirmé la bonne gestion de l'Association durant l'exercice sous revue et demandé aux délégués d'accorder décharges aux organes responsables. Les délégués ont témoigné leur confiance en accordant décharge à l'unanimité.

Adoption du règlement sur la formation continue et le perfectionnement

La «formation obligatoire» présentée à l'assemblée des délégués de 2008 a été introduite de manière conséquente depuis 2009. Sur la base des expériences faites, les réglementations ont été revues, pour améliorer les domaines posant problème

et répondre aux futures exigences, et le tout a été consigné dans un nouveau règlement. Lequel a été approuvé par les délégués par 27 oui et 12 abstentions. Il entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2013. L'objectif est de mettre clairement la priorité sur le contenu des cours, qui doivent se concentrer sur les compétences de remise et les connaissances nécessaires en la matière. Il s'agit également de réduire sensiblement le travail administratif – considéré comme excessif par toutes les personnes concernées.

Les propositions et les efforts demandés par l'ASD concernant l'assurance qualité et la formation continue obligatoire ont suscité de vives discussions et des propos critiques. Au nom de ses collègues de la section ZH/SH, **Sandro Rusconi** a, entre autres, expliqué: «Les autorités surveillent et contrôlent déjà suffisamment nos qualifications. Nous n'avons pas besoin de contrôles de sanction de notre propre association professionnelle. Jusqu'à présent, nous avons DrogoCare et DrogoThèque, des outils d'évaluation qui nous récompensent

saient au moins pour nos efforts.» **Maja Fabich** (présidente de la section AG) s'est prononcée en faveur du nouveau règlement: «La formation continue obligatoire et le perfectionnement ne sont pas des nouveautés dans la branche de la droguerie, mais sont toujours très importants. Les efforts consentis dans la formation continue garantissent que les droguistes disposent toujours des compétences professionnelles nécessaires pour fabriquer et remettre des médicaments de manière indépendante.»

Approbation des mesures d'assurance qualité

Lors de l'assemblée générale 2006, les membres avaient accepté d'inscrire provisoirement dans les statuts que les drogueries ASD qui ne respectaient pas certaines normes de qualité ne seraient plus autorisées à utiliser le logo de l'étoile-d. A charge de l'assemblée des délégués de définir, par la suite, ces exigences de qualité dans un règlement. En approuvant le règlement

d'assurance qualité par 34 oui, 3 non et 2 abstentions, les délégués ont franchi le pas. Le règlement entrera en vigueur au 1^{er} janvier 2013. Désormais, ce sera donc sur la base du règlement DrogoThèque de 2008 et du nouveau règlement sur la formation continue que l'on déterminera, sur une période de cinq ans, si une droguerie remplit ou non les exigences d'un commerce spécialisé dans la santé, la beauté et le bien-être et dispose du savoir-faire nécessaire en la matière.

Adaptation du règlement des cours interentreprises

L'assemblée des délégués 2011 avait approuvé le règlement d'organisation des cours interentreprises (CI) et décidé de son entrée en vigueur rétroactive au début de l'année scolaire 2011/12. Le règlement a fait ses preuves. Mais certains points se sont avérés incompatibles avec l'ordonnance sur la formation professionnelle et ont dû être adaptés au plus vite. Les délégués ont approuvé, à une abstention près, les décisions légales qui leur étaient soumises.

«Droguistes, soyez plus efficaces!»

Certes, le conseiller national (UDC/ZH) Jürg Stahl n'exerce plus la profession de droguiste depuis huit ans, mais il est resté droguiste dans l'âme, comme il le dit lui-même. Invité à s'exprimer devant les délégués, il a évoqué son engagement dans la révision de la loi sur les produits thérapeutiques et en faveur de la politique de la santé et expliqué la complexité des affaires relevant de la santé publique. Enfin, il a lancé une injonction aux droguistes, dans le sens d'une suggestion constructive et non d'une critique: «Ne vous laissez pas freiner par les conditions difficiles du marché de la santé. Cherchez des alliés pour défendre vos intérêts et devenez plus efficaces que vos concurrents!»

Des structures adaptées au futur

Pour faire face aux changements rapides de l'environnement politique et économique, il faut développer de nouvelles possibilités de prendre des décisions rapides sans négliger la participation de la base. L'ASD veut aborder l'évolution structurelle



Au moment de voter, la majorité des délégués a finalement approuvé la proposition du comité central concernant les normes d'assurance qualité.

de la branche de manière proactive. Isabel Mosca et Martin Bangerter ont donc esquissé des idées pour adapter les structures de l'Association aux exigences futures. La réforme envisagée se fera pas à pas. Début 2013, les membres recevront des informations écrites concernant les suggestions du comité central et seront invités à prendre position. Les premiers changements de statuts ne sont pas prévus avant 2013.

Procédure contre la vente par correspondance de médicaments

Elisabeth Huber (ASD, direction politique et branche) a informé l'assemblée des procédures juridiques engagées contre la pharmacie de vente par correspondance «Zur Rose». L'ASD s'est engagée à plusieurs reprises depuis 2011 contre l'envoi, à son avis illégal, de médicaments OTC. Plusieurs plaintes sont en suspens auprès des organes de contrôle. Bernhard Kunz a ensuite invité les droguistes à se procurer la nouvelle documentation à l'intention des apprentis.

Stratégie médias ASD: le vent tourne

Que n'a-t-on dit, écrit et entendu sur l'évolution des médias! Nouveaux défis à relever, augmentation des coûts de distribution, baisse des tirages, diminution des taux de pénétration... Sans oublier les commandes d'annonces qui interviennent de plus en plus tard et la baisse des recettes publicitaires. «Ces changements importants n'ont pas épargné l'édition de l'Association suisse des droguistes», a souligné Heinrich Gasser, responsable médias et communication de l'ASD et membre de la direction.

Mais ces évolutions ne s'accompagnent pas seulement de risques, elles peuvent aussi être l'occasion de profiter de nouvelles opportunités. L'édition de l'ASD a réussi, en 2011/12, à transférer vers d'autres nouveaux médias les quelque 30 000 lecteurs perdus de la Tribune du droguiste. Elle a même réussi à augmenter ainsi son taux de pénétration: grâce à la plate-forme de santé *vitagate.ch*, elle atteint désormais 40 000 visiteurs par mois. Quant aux émissions de santé à la radio, elles atteignent en plus 280 000 auditeurs

par semaine. Même l'industrie pharmaceutique, jusqu'alors plutôt réticente, commence à s'intéresser aux possibilités offertes par les nouveaux médias électroniques. «Des profils d'utilisateurs plus précis et des techniques de mesures plus exactes rendent l'insertion d'annonces

résultats du sondage à l'assemblée des délégués: «Fondamentalement, le canal de vente de la droguerie est bien perçu par la population. Les gens (65 %) font confiance aux produits de santé de la droguerie, même s'ils privilégient (84 %) ceux de la pharmacie.»

«Ne vous laissez pas freiner par les conditions difficiles du marché de la santé. Cherchez des alliés pour défendre vos intérêts et devenez plus efficaces que vos concurrents!»

Jürg Stahl, conseiller national (UDC/ZH)

beaucoup plus aisée que par le passé. On peut ainsi développer des modèles publicitaires financièrement plus attractifs et surtout plus efficaces pour les médias imprimés, internet et la radio», a expliqué Heinrich Gasser.

Concernant la radio: pour réaliser les émissions de santé des drogueries suisses, André Schnider, le rédacteur responsable de l'ASD, a collaboré avec plus de 50 droguistes et 14 responsables de radios locales. Ces émissions de santé hebdomadaires, abordant des thèmes proches de la droguerie, sont un moyen efficace d'améliorer le positionnement des drogueries. Ce que confirme un sondage d'opinion réalisé par l'institut de sondage ValueQuest. Ce sondage représentatif est conçu comme un monitoring continu et permet de contrôler comment l'image de la droguerie suisse évoluera durant les trois ans du projet-pilote d'émissions radio. Michael Matt, de ValueQuest Sàrl, a présenté les premiers

Grâce à son ensemble de médias, qui constitue une entité forte, l'ASD peut renforcer la confiance que les clients accordent à la droguerie. Un avenir prometteur s'ouvre aux contenus journalistiques de qualité consacrés à la santé – que ce soit sur support papier, sur internet ou via la radio. Heinrich Gasser a conclu: «L'ASD produit des médias consacrés à la santé depuis plus de 30 ans. Grâce à sa longue expérience, elle a gagné la confiance des lecteurs qui savent que ses médias sont fiables. En adaptant notre stratégie médias aux défis futurs, nous voulons influencer positivement la position de base de toutes les parties prenantes: les membres, l'industrie, les autorités, les partenaires, etc. Nous réussissons avec des prestations de communication innovantes et rentables et des taux de rendement corrects qui permettent de réaliser d'autres investissements.»

Les cinq éléments-clé de la nouvelle stratégie médias:

1. Conserver le taux de pénétration de la *Tribune du droguiste*
2. Produire des émissions de radio de manière plus efficace et développer le réseau de 14 radios locales
3. Adapter la newsletter *d-mail* aux nouvelles technologies et la recentrer sur des informations spécialisées approfondies
4. Lancer des applications mobiles avec fonction de recherche de drogueries
5. Rendre les contenus rédactionnels de *vitagate.ch* directement exploitables pour les membres

Etroite collaboration avec l'OFSP

Cinzia Pasquale Ferrari (responsable de la campagne SGH) et Markus Hofmann (Unité de direction Protection des consommateurs, division des produits chimiques) de l'Office fédéral de la santé publique (OFSP) ont présenté le nouveau système général harmonisé d'étiquetage ainsi que les nouveaux symboles de danger. Markus Hofmann a précisé l'état actuel de ce processus d'harmonisation et informé sur ses conséquences sur le marché mondial, les transformations et les ventes. Cinzia Pasquale Ferrari a, pour sa part, souligné la collaboration intense et très professionnelle avec l'Association suisse des droguistes. L'ASD a activement soutenu la campagne «Bien regardé, bien protégé», notamment en distribuant des feuilles d'informations au canal de la droguerie et en publiant des articles dans ses médias publics et spécialisés. Vous trouverez d'ailleurs une affiche sur les nouveautés du SGH dans *d-inside* 02/13.

Nadja Mühlemann /trad:cs

Engagement pour la branche

Membre du comité central, Bernhard Kunz assure la présidence de la Fondation ESD et enseigne en école professionnelle tout en étant copropriétaire d'une pharmacie-droguerie et en s'engageant dans différents projets concernant la formation professionnelle (par ex. supports de cours). Le comité central a donc décidé de le décharger temporairement. Ne manquez pas l'interview de Bernhard Kunz dans *d-inside* 03/13.

► Toutes les images de l'assemblée des délégués et du meeting de la branche 2012

► Résultats du sondage de ValueQuest Sàrl

La politique rencontre la droguerie

Après le programme officiel de l'AD, le comité central de l'ASD a invité plus de 160 personnes à un copieux apéritif dans le foyer de la «Farbrikhalle 12», à Berne. La présence de ces très nombreux invités montre bien l'importance de cette réunion pour les représentants de la politique, de l'industrie pharmaceutique et de la branche de la droguerie.



1



2



3



4



5



6



7



8



9



11



10

- 1 10 heures du matin à Berne: les délégués savourent la pause-café.
- 2 Les cartes de vote des 39 délégués.
- 3 Un conseiller national très demandé: le droguiste Jürg Stahl (au centre) en conversation avec des collègues.
- 4 Maja Steingruber (au centre): elle s'engage avec son groupe de travail pour que les cours interentreprises soient prêts à temps.
- 5 Andreas Ullius (à g.), responsable du développement de la branche, et Peter Hadorn, connaisseur de la branche.
- 6 Discussion de spécialistes (de g. à dr.): Bruno Kühni (Galexis), Walter Bessard (droguiste) et Peter Hadorn (conseiller).
- 7 Traduction simultanée en français: Christel Goumaz (à g.) et Denise Ann Schai.
- 8 Les invités de l'Office fédéral de la santé publique (de g. à dr.): Cinzia Pastore Ferrari, responsable campagne SGH, Roland Charrière, directeur-suppléant de l'OFSP, et Markus Hofmann.
- 9 Absorbés dans la lecture des documents de l'assemblée des délégués.
- 10 Très attentive: la droguiste Andrea Wingeier
- 11 Représentants francophones: Yvan Gougler (à g.) et Emanuel Roggen (président de la section Romandie).

Des picotements à la bronchite

Les picotements dans la gorge sont souvent annonciateurs d'une infection grippale, qui, mal soignée, peut évoluer en surinfection. Renforcer le système immunitaire et recourir à un concept thérapeutique global de la droguerie peut prévenir l'extension de l'infection des voies respiratoires aux bronches.

Il n'est pratiquement pas possible d'échapper totalement aux agents pathogènes responsables des refroidissements puisqu'ils sont partout. On a identifié près de 200 virus susceptibles de provoquer des refroidissements. Les plus connus sont les rhinovirus, les adénovirus et les virus de l'influenza. Ils se propagent en de minuscules gouttelettes quand on tousse ou qu'on éternue. On peut se protéger quelque peu en se lavant souvent les mains et en évitant les contacts avec les personnes enrhumées.

Un refroidissement n'est pas une maladie dangereuse en soi. Le corps peut en venir à bout lui-même. Si le système immunitaire est en forme, il peut combattre les agents pathogènes avant que l'infection grippale – autrement dit le refroidissement – ne se manifeste. L'infection survient lorsque les défenses de l'organisme sont affaiblies. Mais même les personnes dont le système immunitaire fonctionne bien peuvent parfois s'enrhumer. Les symptômes sont alors moins aigus et la maladie dure généralement moins longtemps. Les adultes souffrent en moyenne d'un à deux refroidissements par année. Les symptômes sont le rhume, une voix enrouée, la toux et une légère fièvre. Lorsque la maladie n'est pas bien traitée ou qu'une infection s'y ajoute, les problèmes peuvent passer du nez et de la gorge jusqu'aux poumons. Nous vous présentons trois stades de la maladie, avec chaque fois des conseils pour parer aux déficiences du système immunitaire et atténuer les symptômes chez les malades adultes.

Bon à savoir

Préparez-vous à répondre aux questions de vos clients: la *Tribune du droguiste* du mois de janvier aborde également le thème des **refroidissements**.

1. Traitement au premier stade d'un refroidissement

Que se passe-t-il? Durant le premier stade d'un refroidissement, le corps stimule la circulation sanguine pour activer les défenses immunitaires. Parallèlement, il produit des sécrétions aqueuses pour lier puis éliminer les agents pathogènes. L'attaque des muqueuses par les virus dure en général cinq à sept jours.

Durant ce premier stade, le concept thérapeutique se base sur les remèdes pour le nez qui humidifient les muqueuses, les médicaments immunomodulateurs ainsi que les tisanes et les bains de pieds chauds.

Remèdes pour le nez

Les douches nasales avec des solutions salines isotoniques sont un bon moyen de prévenir le dessèchement des muqueuses lorsqu'elles sont exposées à l'air sec des locaux chauffés. Utilisées plusieurs fois par jour, elles permettent d'évacuer les substances irritantes et les germes pathogènes. Les gouttes nasales aux sels d'acide hyaluronique humidifient durablement les muqueuses – et ne nécessitent donc que deux à trois applications par jour. Lorsque les muqueuses sont très sèches et encroûtées, mieux vaut recourir à une pommade nasale qui atténue l'irritation et l'inflammation. Soigner attentivement l'entrée des narines prévient d'éventuelles lésions. Les principes actifs suivants ont fait leurs preuves: acide hyaluronique, dexpanthénol, *Matricariae extractum liquidum* et *Sal marinum*. *Important:* beaucoup de clients ne savent pas qu'une utilisation prolongée (plus d'une semaine) ou inadéquate de certains sprays pour le nez peut provoquer des symptômes de dépendance.

Médicaments immunomodulateurs

Pour augmenter les capacités des défenses naturelles:

- 3x1 gramme de vitamine C par jour (en cure).
- Immunostimulants spagyriques, comme *Pelargonium sidoïdes*, notamment sous forme de teinture-mère. ➤



Les infections grippales aiguës sont fréquentes en hiver. Faire tous les jours un peu d'exercice au grand air renforce le système immunitaire.

foto1ia.de

- Alternatives: Eupatorium cannabinum, Echinacea purpurea, Eleutherococcus senticosus et Punica granatum.
- › Ribes Nigrum (par ex. en gemmothérapie).
 - › Sels de Schüssler, en fonction du stade de la maladie (voir encadré ci-dessous).
 - › Teinture-mère d'Echinacea faiblement dosée.

Tisanes et bains de pieds

Les tisanes aux herbes bien chaudes soulagent en cas de refroidissement. Tiliae et Sambuci flos ont des effets sudorifiques et favorisent l'élimination des agents pathogènes. Salix cortex et Filipendulae ont des propriétés analgésiques et anti-inflammatoires. Verbasci flos, Primulae radix, Plantaginis lanceolata herba ou folium humidifient les muqueuses tout en présentant des propriétés antiseptiques. L'effet sudorifique peut être augmenté par un bain de pieds au sel de mer ou aux graines de moutarde. Prendre le bain de pieds dix minutes avant d'aller au lit.

2. Refroidissement à un stade avancé

Que se passe-t-il? A un stade avancé, le rhume s'accompagne de sécrétions épaisses et visqueuses, les muqueuses sont gonflées et le nez congestionné. L'espace à l'intérieur des narines étant rétréci, la respiration devient plus difficile.

Durant ce deuxième stade de la maladie, le concept thérapeutique inclut, en plus des médicaments proposés durant le premier stade, des vasoconstricteurs locaux, des expectorants ainsi que des bains, des inhalations et des tisanes aux herbes.

Médicaments vasoconstricteurs

L'administration de vasoconstricteurs topiques (tuaminoheptane, xylo-métazoline, oxymétazoline) permet de décongestionner les muqueuses nasales et donc de respirer plus librement. Privilégier les monodoses car, comme la vasoconstriction dessèche les muqueuses, le milieu devient propice à de nouvelles attaques infectieuses.

Important: l'utilisation (excessive) de vasoconstricteurs de

synthèse peut provoquer une dépendance. Par ailleurs, une petite partie de ces sympathomimétiques topiques est résorbée de manière systémique (passant dans la circulation sanguine), ce qui peut provoquer comme un coup de fouet chez certains utilisateurs et donc les rendre dépendants. Utilisés uniquement de nuit et pas au-delà d'une semaine, ces principes actifs ne provoquent pas de tels effets indésirables. Les clients ont cependant tendance à les utiliser aussi de jour, pour rester performants – même si c'est loin d'être idéal.

Expectorants

Durant la journée, les expectorants permettent de liquéfier les sécrétions épaisses qui empêchent de respirer normalement. Des inhalations, le matin et le soir, aident aussi à dissoudre le mucus épais qui obstrue les sinus. Lorsque la personne se mouche pour éliminer le mucus, elle doit toujours fermer une narine, pour éviter d'augmenter la pression dans les sinus déjà enflammés. Se moucher les deux narines en même temps provoque une pression excessive sur les muqueuses qui ne fait que raviver l'inflammation. Parmi les expectorants allopathiques, l'acétylcystéine et la carbocystéine ont fait leurs preuves. Ne pas oublier: les expectorants à base de principes actifs végétaux sont aussi très efficaces! Notamment, en spagyrie, Asarum, Hedera et Pelargonium.

Important: le client peut décider lui-même s'il veut prendre la dose quotidienne d'acétylcystéine en une fois ou en trois fois. En revanche, s'il prend en même temps des antibiotiques allopathiques, il doit respecter un intervalle de deux heures entre la prise des différents médicaments pour minimiser les risques d'interaction.

Bains, inhalations et tisanes aux herbes

Dans l'idéal, on soutient les effets des médicaments allopathiques pour le nez en recourant aux expectorants de la médecine complémentaire, disponibles sous forme de tisanes, d'inhalations et de bains. Les plantes médicinales aux propriétés expectorantes sont Pimpinellae radix (qui chauffe et



Une mesure qui fait du bien en cas de refroidissement: un bain de pieds chaud au sel de mer ou aux graines de moutarde.

désinfecte aussi), Liquiritiae radix (antispasmodique, anti-inflammatoire et légèrement adaptogène), Polygalae radix (excellent mucolytique), ainsi que celles déjà utilisées durant le premier stade de la maladie, à savoir Verbasci flos, Plantaginis lanceolata folium et Primulae radix. Pour les inhalations, il est conseillé d'utiliser un inhalateur à vapeur stable, de préférence un nébulisateur à buse ou à ultrasons. La personne doit inhaler la vapeur d'eau dont les effets sont renforcés par l'adjonction de quelques gouttes d'huiles essentielles ou d'essences spagyriques. Pendant l'inhalation, il convient de porter un masque qui recouvre le nez et la bouche afin d'éviter toute irritation des yeux. Les huiles essentielles suivantes ont fait leurs preuves: Pini aetheroleum, les différents types de Thymus, Eucalypti aetheroleum, Lavandulae aetheroleum, Myrti aetheroleum et Rosmarini aetheroleum. Il faut savoir que l'eucalyptus ainsi que les huiles essentielles contenant du menthol ne doivent pas être utilisées pour les enfants de moins de deux ans – elles peuvent provoquer un bronchospasme ou une épiglottite chez les tout-petits. La racine de raifort, un antibiotique naturel, a prouvé son efficacité contre le rhume. Elle stimule la circulation sanguine tout en inhibant la croissance des bactéries. Et, contrairement aux antibiotiques de synthèse, elle ne nuit pas à la flore intestinale.

3. Quand l'infection grippale s'étend

Que se passe-t-il? A ce stade très avancé du refroidissement, l'infection bactérienne s'étend aux sinus du nez et du front (sinusite), à l'oreille moyenne (otite de l'oreille moyenne) et à la gorge (enrouement, toux, bronchite).

Sinusite

Les symptômes d'une sinusite sont des sensations douloureuses de pression au niveau des sinus maxillaires et frontaux. La pression désagréable augmente lorsque la personne se penche en avant et de violentes douleurs se propagent dans la tête. Les sécrétions nasales deviennent plus épaisses et jaunâtres. Le nez est généralement congestionné d'un côté, ce qui perturbe l'odorat. En cas de sinusites à répétition, il convient d'envoyer la personne chez le médecin, pour vérifier qu'il n'y a pas d'anomalie structurelle (déviation de la cloison nasale, hypertrophie d'un cornet nasal ou étroitesse des méats nasaux) qui nécessite un traitement chirurgical. Les polypes empêchent également de faire le plein d'oxygène à l'inspiration. D'où une mauvaise vascularisation des muqueuses pouvant aboutir à une inflammation chronique. Parmi les options thérapeutiques pour le traitement de la sinusite figurent les remèdes homéopathiques comme Belladonna, Hydrastis canadensis et Kalium carbonatum, Cinabaris ou Mercurium (en fonction des symptômes). Les compresses à la farine de graines de lin soulagent les symptômes. Si la sinusite tend à devenir chronique, il faut veiller à réchauffer l'organisme – le mieux est alors de faire une cure de tisane et de bains chauds.

Otite moyenne

Le rhume peut parfois provoquer une inflammation de l'oreille moyenne. Dans ce cas, les remèdes doivent à la fois atténuer les symptômes de l'inflammation, réduire l'enflure, hydrater et combattre les agents infectieux.

Enrouement et toux irritative ou grasse

L'enrouement est un signe annonciateur de la toux sèche. Il survient lorsque la gorge et les muqueuses sont sèches, puis enflammées à un stade plus avancé, et que les cordes vocales gonflent, provoquant une sensation de resserrement dans la gorge et empêchant l'émission de sons articulés. Dans ce cas, il faut hydrater et soigner. Les remèdes de la médecine complémentaire, comme les pastilles à la guimauve, les tisanes qui réchauffent et les sprays anti-inflammatoires (Matricariae extractum liquidum) soutiennent bien les effets des anesthésiants topiques allopathiques (surtout contre les maux de gorge) et les antiseptiques. Il convient également d'éviter si possible de parler. L'enrouement peut provoquer des complications si le malade ne ménage pas ses cordes vocales ou si l'infection se propage aux amygdales.

La toux irritative est une réaction du corps que l'on soigne essentiellement avec de la tisane, du sirop, de la teinture >

Utilisation des sels de Schüssler aux différents stades d'un refroidissement

STADE 1	N° 3 Ferrum phosphoricum	Remède idéal contre la fièvre jusqu'à 38,5°C. S'utilise au 1 ^{er} stade de l'inflammation.
	N° 8 Natrium chloratum	S'utilise en cas de rhume car il régule l'équilibre hydrique.
	N° 10 Natrium sulfuricum	Favorise l'élimination des résidus et des toxines, réchauffe les tissus trop froids.
STADE 2	N° 9 Natrium phosphoricum	Quand le système immunitaire est affaibli par l'hyperacidité des tissus, il neutralise les acides excédentaires.
STADE 3	N° 4 Kalium chloratum	En cas de troubles inflammatoires et de cathare avec des expectorations blanchâtres et visqueuses. S'utilise pour les maladies des oreilles, des yeux et de la gorge.
	N° 6 Kalium sulfuricum	En cas d'irritation chronique des muqueuses et lorsque l'infection est déjà bactérienne – infection avec expectorations jaunâtres.

(-mère), des compresses et de la pommade bronchique. Les compresses (par ex. à la farine de moutarde) et la pommade s'appliquent sur la poitrine et le dos. Le traitement antitussif recourt soit à des substances qui protègent les muqueuses (*Althaea officinalis*, *Plantago lanceolata*) soit à des antitussifs d'origine végétale (le butamirate en cas de diathèse asthmatique, la noscapine en cas de quintes) qui s'utilisent de préférence la nuit car ils réduisent l'effet d'évacuation du mucus par les battements des cellules ciliées s'ils sont pris pendant la journée.

La toux devient grasse quand l'infection se propage dans les voies respiratoires, allant jusqu'aux bronches et aux poumons. En effet, le corps sécrète du mucus pour protéger les muqueuses et déclenche un réflexe de toux pour ensuite l'évacuer. Si le mucus s'accumule, les quintes deviennent plus violentes. A un stade avancé, elles peuvent s'accompagner de crampes et d'une détresse respiratoire. Lorsque les expectorations sont blanchâtres, le traitement débute par l'administration d'expectorants, d'anti-inflammatoires et de tisane.

Important: si les expectorations prennent une coloration jaune-vert, c'est qu'il y a surinfection bactérienne. Et si les symptômes s'accompagnent de fièvre, de frissons, d'une impression générale de malaise et de difficultés à respirer, il faut envisager l'éventualité d'une bronchite. Il est alors impératif de consulter un médecin.

Compétences des droguistes et fonction de triage

Les compétences professionnelles des droguistes leur permettent de reconnaître les symptômes d'un refroidissement, et donc de différencier infections anodines et chro-

niques. Grâce à leur solide formation, ils disposent des connaissances nécessaires pour reconnaître les symptômes qui justifient d'envoyer un malade chez son médecin.

Le droguiste doit exercer sa fonction de triage lorsque la médication allopathique ne suffit pas à atténuer les symptômes et que les remèdes de la médecine complémentaire ne parviennent pas à activer suffisamment les forces d'auto-guérison de l'organisme. A ce stade, l'infection virale de-

On a identifié près de 200 virus susceptibles de provoquer un refroidissement. Les plus connus sont les rhinovirus, les adénovirus et les virus de l'influenza.

vient bactérienne – et peut donc endommager sérieusement les muqueuses enflammées. La médecine académique recourt alors aux antibiotiques pour juguler l'infection et à la cortisone ou aux AINS pour inhiber l'inflammation. L'intervention du médecin est aussi requise lorsque le refroidissement s'accompagne d'une fièvre élevée, d'expectorations purulentes, voire sanguinolentes, d'une toux persistante ou de troubles chroniques.

Christine Funke, pharmacienne d'officine FPH, phytothérapie SMGP FPH/trad: cs

Une clause délicate

La clause interdisant la concurrence peut entraver la carrière professionnelle. L'exemple, fictif, d'une employée droguiste explique les dispositions légales en vigueur.

«Comme mes enfants ont grandi, j'aimerais augmenter mon temps de travail (40 %). Ce n'est malheureusement pas possible dans la droguerie qui m'emploie. Une entreprise pharmaceutique me propose un poste à 50 % au service extérieur. Mais ma cheffe me l'interdit. En a-t-elle le droit?»

En principe, il n'est pas interdit d'exercer une activité accessoire. L'art. 321a CO pose cependant certaines limites: pendant la durée du contrat, le travailleur ne doit pas accomplir du travail rémunéré pour un tiers dans la mesure où il lèse son devoir de fidélité et, notamment, fait concurrence à l'employeur. Actuellement, la droguiste en question sert des personnes qui viennent demander conseil en droguerie et y achètent différents produits, des cosmétiques aux médicaments non soumis à ordonnance. L'activité accessoire envisagée est suprarégionale et les clients visés sont les médecins et les hôpitaux – un cercle de clients complètement différent et un

autre domaine d'activité. On ne saurait donc parler de concurrence. Mais il est également important que l'exercice de plusieurs activités en parallèle n'empêche pas l'employé de remplir ses devoirs contractuels chez ses deux employeurs. Il doit donc être capable de séparer strictement les deux emplois et être entièrement disponible à chaque poste. Comme la droguiste prise en exemple n'envisage pas de travailler à 100 %, elle se ménage une certaine marge. J'estime donc que rien ne l'empêche d'accepter cette deuxième activité. Les conditions pour exercer un deuxième emploi sont parfaitement remplies et sa supérieure ne peut pas l'interdire. Je lui conseillerais donc de discuter encore une fois avec sa cheffe pour lui expliquer plus précisément sa future activité et lui présenter, si besoin, cet article. Sa réaction négative se base sans doute sur des expériences antérieures négatives ou des doutes qu'une discussion ouverte pourrait sans doute lever.

Regula Steinemann/trad: cs



In memoriam Josef Grossert

Josef Grossert, membre d'honneur de grand mérite, nous a quittés à l'âge de 82 ans (30.12.1929 – 21.8.2012). Il a commencé sa carrière de droguiste à la fin des années 40. Les anciens se souviennent encore du temps où, représentant de commerce, il visitait les drogueries. Il s'est mis à son compte plus tard et a dès lors dédié sa vie aux parfums et aux essences, et plus particulièrement aux arômes utilisés en cosmétique. Devenu membre de Droga Helvetica en 1955, Josef Grossert s'est engagé de tout cœur pour notre branche. Il a commencé par intervenir dans les sections. Il a surtout marqué la section de Zurich, qu'il a présidée de 1963 à 1972. Après avoir été délégué de sa section auprès de l'ASD, il a été élu en 1965 au sein du comité central. De 1966 à 1994, il a représenté les droguistes au niveau politique, a été délégué à la VSA (qui après sa fusion avec SYNA et CNG a donné naissance à l'actuel Travail.Suisse) et a également représenté la section zurichoise auprès des associations cantonales et locales VKZA et VABZ jusqu'en 1990. En parallèle, il a aussi participé à plusieurs commissions et groupes de travail, sa contribution a d'ailleurs été essentielle dans la révision du contrat de travail. Il a fait profiter le comité central de ses connaissances et de son expérience jusqu'en 2002, année où il a décidé de se retirer, pour raison d'âge. Son décès nous prive d'un camarade apprécié, d'un excellent ami et d'un grand défenseur des intérêts des employés de droguerie.

Reto Karich, membre du comité et caissier



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

Schönheit ist *NATÜRLICH!*

Nürnberg, Germany
13. – 16.2.2013

Vivaness 2013

Leitmessen für Naturkosmetik und Wellness

Der natürliche Weg für Schönheit und Wellness.
Mit Pflegeprodukten auf hochwertiger, ökologischer Basis. Schonend und ressourcenbewusst hergestellt.
Erleben Sie die Vielfalt und den Duft der Naturkosmetik.
Willkommen auf der Vivaness.

Veranstalter
NürnbergMesse
besucherservice@nuernbergmesse.de

Information
Handelskammer Deutschland-Schweiz
Tel +41 (0) 44 2 83 61 75
Fax +41 (0) 44 2 83 61 00
fairexpert@handelskammer-d-ch.ch

NÜRNBERG MESSE

vivaness.de

Zutritt nur für Fachbesucher

Prévention ou contrainte?

En cas d'urgence, la Confédération doit pouvoir ordonner la vaccination obligatoire pour les groupes de personnes à risque. La révision de la loi sur les épidémies devrait ainsi permettre à la Suisse de mieux pouvoir se défendre contre les pandémies de maladies infectieuses.

En 2010, la grippe porcine avait alarmé la population et mobilisé médecins, scientifiques et droguistes. Les autorités suisses avaient aussi réagi: la Confédération avait insisté sur le danger que représentait ce virus, incité la population à la prudence et recommandé la vaccination, le port de masques de protection et des mesures d'hygiène (se laver régulièrement les mains). Les services publics et les entreprises planchaient sur différents scénarios-catastrophes, envisageaient l'annulation de manifestations publiques. Au final, le danger a été revu à la baisse: l'épidémie de grippe porcine a été moins virulente que prévu. Plus de 10 millions de vaccins n'ont pas été utilisés. La presse a alors accusé l'industrie pharmaceutique d'avoir exagéré avec sa campagne de vaccination et d'exercer un lobbying excessif. La Confédération s'est vue reprocher une réaction excessive et une mauvaise évaluation des risques. Des voix se sont élevées pour exiger un nouveau plan de protection contre les épidémies. D'ailleurs, dans son «message concernant la révision de la loi fédérale sur la lutte contre les maladies transmissibles à l'homme du 3 décembre 2010», le Conseil fédéral constatait déjà que «la révision totale de la LEp est devenue urgente». L'objectif était donc d'adapter les bases légales pour garantir de façon adéquate le dépistage, la surveillance, la prévention des maladies transmissibles ainsi que la lutte contre celles-ci et d'instaurer des mesures pour mieux maîtriser les flambées de maladies pouvant mettre la santé publique en danger. La révision de la loi sur les épidémies (LEp), censée permettre à la Suisse d'être mieux armée pour lutter contre les maladies contagieuses, est maintenant terminée et disponible.

Une révision totale indispensable

La Confédération considère que la révision totale de la LEp est indispensable car le contexte dans lequel s'inscrivent les actions à mener pour circonscrire les maladies infectieuses a changé ces dernières décennies. La mobilité croissante, une urbanisation en constante progression, les mouvements migratoires, les changements climatiques et d'autres facteurs ont une répercussion directe ou indirecte sur la propagation des maladies transmissibles comme la grippe pandémique (H1N1) ou le SRAS. Par ailleurs, certains agents pathogènes existants développent des propriétés jusque-là inconnues, comme des résistances à certains médicaments, d'où l'apparition de nouvelles formes de

propagation. En raison de ces évolutions, la Confédération estime que la LEp actuellement en vigueur n'est plus adaptée, tant du point de vue technique que juridique. En effet, la loi ne contient pas de disposition régissant la préparation à des menaces nouvelles et elle régit les urgences sanitaires de manière lacunaire et trop peu spécifique. De plus, elle ne constitue plus une base suffisante pour repérer et évaluer les dangers d'apparition et de propagation des maladies assez tôt. Elle ne permet pas non plus de prévenir et de combattre efficacement ces maladies ni de coordonner les mesures requises au niveau international. La nouvelle loi donne plus de compétences à la Confédération pour l'élaboration et la mise en œuvre des objectifs stratégiques nationaux et lui permet d'assumer en temps normal comme en situation d'urgence (comme la grippe espagnole de 1918) des fonctions de coordination et de contrôle accrues. Elle définit également la répartition des tâches entre la Confédération et les cantons, qui restent les organes exécutifs.

Loi sur les épidémies: ce qui change

- Un modèle à trois échelons, selon que la situation est normale, particulière ou extraordinaire, permet à la Confédération et aux cantons de mieux réagir dans les situations de crise ou d'urgence.
- La Confédération et désormais aussi les cantons ont l'obligation légale de prendre certaines mesures afin de prévenir et de limiter à temps les dangers et les atteintes à la santé publique des maladies contagieuses.
- Le rôle directeur de la Confédération est renforcé. Le Conseil fédéral dispose d'un organe d'intervention chargé de le conseiller et de le soutenir en cas de situation particulière ou extraordinaire. Des nouveaux instruments de surveillance, de coordination et de pilotage sont aussi prévus ainsi que des programmes nationaux élaborés et réalisés avec le concours des cantons.
- Possibilité de déclarer la vaccination obligatoire. En présence d'une situation particulière et pour éviter la propagation de maladies contagieuses, le Conseil fédéral a désormais la compétence de déclarer obligatoires des vaccinations pour certains groupes de population ou de professions à risque. Par ailleurs, il est désormais possible de contraindre une personne malade ou présumée malade à suivre un traitement médical.

Front de contestation

Le Parlement s'est très clairement prononcé en faveur de cette révision de la LEp: le Conseil national l'a approuvée par 149 voix contre 14 et 25 abstentions et le Conseil des Etats par 40 oui, 2 non et 3 abstentions. Un front de contestation a cependant vu le jour. Depuis octobre 2012, le comité référendaire contre la révision de la LEp collecte des signatures pour que cette dernière fasse l'objet d'une votation populaire. On trouve, aux côtés de Daniel Trappitsch (de l'association Bürger für Bürger / Citoyens pour les citoyens ndlt), Lukas Reinmann (conseiller national, UDC), Ariane Roth (Citoyens pour les citoyens), Alexander Ilg (Netzwerk Impfentscheid/réseau de décision sur les vaccins ndlt), Lisa Leisi (UDF), Peter Eberhart (droguiste, Grand Conseil, PBD) et Anian Liebrand (Jeunes UDC). Motif: ils considèrent que la loi représente une menace en introduisant l'obligation de se faire vacciner. Les opposants craignent également l'introduction de l'éducation sexuelle obligatoire à l'école puisque la loi prévoit que l'école informe à temps les élèves sur les risques liés aux maladies sexuellement transmissibles. Enfin, ils voient d'un mauvais œil le fait que la Confédération assume les dommages éventuels de mesures coercitives (= vaccinations) décidées par elle-même. Le délai pour la récolte des signatures est fixé au 20 décembre 2012. Le comité doit en récolter 50 000 pour que son référendum aboutisse et que la LEp soit soumise au vote du peuple.

La vaccination: une obligation ou une contrainte?

Dans certaines situations particulières, l'obligation de se faire vacciner pourrait aussi concerner le personnel des drogueries. Mona Neidhart, porte-parole de l'Office fédéral de la santé publique (OFSP), précise: «En ce qui concerne l'obligation de se faire vacciner, nous ne pouvons pas formuler des affirmations générales relatives à des catégories professionnelles puisque tout dépend de la mala-

die dont il s'agit. Il est cependant important que tout le monde, et pas seulement les droguistes, sache que la vaccination peut être obligatoire mais qu'elle ne saurait être une contrainte. Les personnes concernées qui ne voudraient pas se faire vacciner devraient alors aller travailler dans des secteurs hors de risque.»

La position des Suisses

Le plan de vaccination de la Suisse définit des objectifs précis en termes de politique de la santé pour une dizaine de maladies contre lesquelles il existe des vaccins efficaces. Il s'agit notamment des maladies suivantes: diphtérie, tétanos, coqueluche, poliomyélite, infections invasives par Haemophilus influenzae b, rougeole, rubéole, oreillons, hépatite B et grippe pour les groupes à risque. Les autorités considèrent que ces vaccinations sont indispensables et font donc partie du plan de vaccination de base. Selon l'OFSP, les Suisses sont plutôt enclins à se faire vacciner, même si le taux de vaccination est inférieur à la moyenne européenne. Moins de 10 % des adultes portent un regard critique sur les vaccinations, mais seule une petite partie d'entre eux les refusent totalement. Les principaux arguments pour ou contre les vaccinations sont très divers, ils sont même totalement différents chez les personnes des groupes à risque et le reste de la population comme le révèle un sondage de l'Université de Zurich. Voir tableau ci-dessous. *Texte: Nadja Mühlemann /trad: cs*

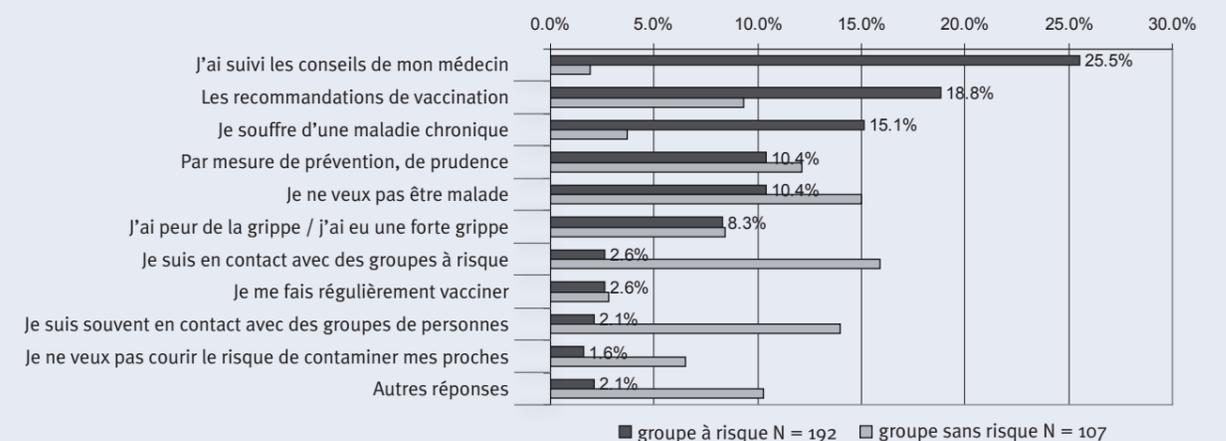
► Découvrez l'avis de différentes personnalités sur la LEp, page 20

Sources

Evaluation de la stratégie de communication sur la prévention de la grippe saisonnière, Zürcher Politik- & Evaluationsstudien Nr. 9 (1)
Office fédéral de la santé publique, OFSP
Institut de médecine sociale et préventive, Zurich

Principaux motifs de vaccination

Vous avez affirmé vous être fait vacciner contre la grippe en automne/hiver 2010/11. Quelles étaient vos principales motivations?



LEp: des avis divergents

Qu'apporte la révision totale de la loi sur les épidémies? Politiciens, professionnels de la santé et experts expriment leur point de vue.

Felix Gutzwiller

Conseiller aux Etats (PRD/ZH), professeur et directeur de l'institut de médecine sociale et préventive de l'Université de Zurich



«Une révision totale est nécessaire, car la mobilité croissante, l'urbanisation en constante progression, les mouvements migratoires et les changements climatiques ont des répercussions sur la propagation des maladies transmissibles. En cas d'urgence sanitaire, il faut que la Confédération puisse assumer clairement son rôle directeur. Cela implique qu'en cas d'épidémie de maladie fortement contagieuse, certains groupes de personnes particulièrement exposées, comme celles travaillant dans le secteur de la santé, puissent être obligés de se faire vacciner.»

Hansueli Albonico

Médecin spécialiste FMH et médecine complémentaire



«A mon avis, le problème n'est pas que les vaccinations puissent être déclarées obligatoires pour les personnes particulièrement exposées quand un danger sérieux (!) est établi (LEp art. 22) mais bien dans le fait que les cantons doivent «veiller à ce que les personnes visées par les recommandations reçoivent une vaccination complète» (LEp art. 21). Or, ce ne sont pas moins d'une trentaine de vaccins contre huit maladies qui sont recommandés dès la petite enfance. Les gens qui acceptent une vaccination peuvent ensuite être obligés de participer de leur plein gré à tout le programme.»

Peter Eberhart

Député au Grand conseil bernois (PDB/BE), propriétaire de droguerie et membre du comité référendaire



«L'article 22 stipule notamment que l'Etat peut déclarer obligatoires des vaccinations pour «les personnes exerçant certaines activités». Cette formulation laisse trop de latitude aux autorités et je suis persuadé que cette obligation touchera les drogueries! L'article 40 prévoit même que les autorités puissent «fermer (...) des entreprises privées» pour protéger la population.»

Roswitha Koch

Infirmière MPH, responsable du développement des soins infirmiers, Association suisse des infirmières et infirmiers (ASI)



La loi sur les épidémies est faite pour protéger la population en cas d'épidémie. Elle a été révisée sur la base des expériences faites ces 40 dernières années (HIV, SRAS, protection des données, etc.). Certaines compétences cantonales sont déléguées à la Confédération – notamment la compétence de déclarer la vaccination obligatoire pour les personnes exposées. Cela ne devrait rien changer en pratique. Personne ne peut être physiquement contraint de se faire vacciner. Les droits de l'homme sont toujours garantis.

Des cours pour les parents d'ado

L'Association suisse des droguistes organise, en collaboration avec des drogueries locales et des sponsors de l'industrie, 10 conférences publiques sur le thème «Acné, stress et peines de cœur». Ces cours du soir, qui font suite à «Plaies et bobos», sont prévus en juin 2013.

L'adolescence est une période difficile pour les parents. D'un jour à l'autre, ou presque, leur enfant ne se comporte plus comme avant. Cette période est marquée par une déferlante d'émotions, d'agressivité et d'interrogations sur l'évolution du corps. La nouvelle série de conférences s'adresse donc à toutes les personnes qui s'occupent de jeunes de 10 ans et plus. **Raphael Wyss**, membre du comité central et propriétaire de la droguerie-parfumerie Wyss à Sursee (LU), explique: «A la fin de l'enfance et durant l'adolescence, les parents sont confrontés à de nouveaux thèmes auxquels nous, en tant qu'experts, pouvons apporter des réponses.» Il considère que ces cours sont une chance de profiler la droguerie comme l'adresse de référence auprès de ce segment de clients et d'ancrer sa position de commerce spécialisé pour répondre aux questions de santé de toute la famille.

Nouveaux cours publics: l'offre

La première série de 10 cours aura lieu en juin 2013. Ce sera l'occasion de voir si le public apprécie ce nouveau thème. Louis Widmer et Promotion santé suisse soutiennent déjà ce projet-pilote et des négociations sont en cours avec d'autres partenaires potentiels. Comme «Plaies et bobos», les cours «Acné, stress et peines de cœur – de l'enfance à l'adolescence» auront lieu le soir, un horaire qui a fait ses preuves. Les intervenants seront des spécialistes du monde de la droguerie. Au terme des exposés, le public aura aussi le temps de poser des questions aux droguistes locaux. Les 10 localités retenues l'ont été selon des critères bien définis: des facteurs démographiques (régions avec beaucoup de familles ayant des enfants en âge de scolarité) et la densité (nombre au kilomètre carré) des drogueries.

Pourquoi un nouveau thème?

Disons-le d'emblée: «Plaies et bobos» n'est pas terminé, ce thème sera de nouveau proposé plus tard. Nous considérons cependant que le nouveau thème «Acné, stress et peines de cœur» a de bonnes chances de rencontrer le même succès. Si tel est le cas, l'ASD envisage de les proposer alternativement, par cycles de deux ans. Moutl raisons nous ont incités à choisir ce nouveau thème. Des discussions avec divers droguistes ont notamment révélé que ce sont surtout les familles avec de jeunes enfants qui fréquentent la droguerie. Lorsque les enfants grandissent, les achats en droguerie se font plus rares. Ces cours devraient permettre de renverser la tendance.

Anania Hostettler/trad: cs

Les 10 lieux de cours

- › Bâle
- › Berne
- › Davos
- › Lucerne
- › Pfäffikon
- › Schaffhouse
- › St-Gall
- › Thoun
- › Vevey
- › Winterthour

Des questions sur ces nouveaux cours du soir?

Veillez vous adresser à:
Annina von Arx,
responsable marketing
Téléphone 032 328 50 58
a.vonarx@drogistenverband.ch

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

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



Marktgass
Apotheke + Droguerie
Dübendorf

Gesundheitsförderung Schweiz
Promotion Santé Suisse
Promozione Salute Svizzera

Louis
Widmer
SWISS DERMATOLOGICA

Réussir ensemble

Chers droguistes, apportez aussi votre soutien à ce projet-pilote. Dans le cadre de cette première série de cours, nous avons particulièrement besoin de votre collaboration pour assurer le battage publicitaire dans votre région de manière à attirer un maximum de participants. Vous recevrez, début 2013, un courrier qui vous expliquera comment soutenir «Acné, stress et peines de cœur». Et vous trouverez naturellement aussi toutes les informations utiles dans les médias de l'ASD.

La reprise: une alternative à la création d'entreprise

Tout propriétaire de droguerie est, un jour ou l'autre, confronté à la problématique de la reprise de son entreprise. Surtout s'il n'y a pas de repreneur au sein de sa famille ou de sa droguerie. Mieux vaut donc planifier à temps cette étape et procéder de manière structurée. D'autant que la reprise est une alternative à la création d'entreprise très appréciée des jeunes droguistes.

Au terme de leur carrière professionnelle, la plupart des propriétaires de droguerie aimeraient transmettre leur entreprise à un digne successeur. De telles remises se font en moyenne 10 à 12 fois par an. Malheureusement, faute de planifier cette étape à temps, de nombreuses drogueries doivent fermer leurs portes. La plupart de ces entreprises disparaissent sans bruit. Le directeur met un terme à ses activités, le propriétaire vend tout ce qui a encore de la valeur, assurant ainsi sa retraite. Pourquoi en arrive-t-on là? Les raisons sont complexes: les enfants ne travaillent pas dans la branche, ils ne souhaitent pas reprendre la droguerie de leurs parents ou ils mènent depuis longtemps leur propre carrière. Confronté à la difficile recherche d'un repreneur convenable hors du cercle familial, le propriétaire attend souvent longtemps... jusqu'à ce qu'il soit trop tard. Le concept de l'entreprise est dépassé, la droguerie aurait besoin d'une bonne rénovation et l'inventaire est désuet mais, en fin de carrière, les investissements nécessaires ne se font pas. Peut-être la droguerie n'a-t-elle survécu ces dernières années que parce que l'entrepreneur ne s'octroyait plus un salaire décent.

D'où le thème retenu au Forum de la droguerie qui s'est déroulé le 9 novembre 2012 à Berne: «Règlement des successions et rachat d'entreprise dans la branche de la droguerie». La réunion, animée par **Peter Hadorn**, conseiller spécialiste de la branche, a donné la parole à différents orateurs: des représentants de la branche, comme **Martin Bangerter**, président central de l'ASD, et **Andrea Ullius**, responsable du développement de la branche, des spécialistes issus d'autres branches, comme **Rolf Brechbühl** (directeur régional Berne de Raiffeisen Suisse), des droguistes professionnels comme **Hansruedi Kubli** (Swidro Beteiligungs SA) et Kurt Hofstettler (Dromenta start-up SA) et une autre experte **Maria D. Bytyqi** (responsable de l'administration Suisse chez Müller Handels SA). Lors de la table ronde qui

a suivi ces différents exposés, l'idée d'un groupe de travail a été retenue. Les participants ont été invités à se pencher sur les thèmes suivants: le règlement de la succession est un pas à franchir de manière individuelle, que chaque propriétaire de droguerie devrait planifier le plus tôt possible. L'ensemble de la branche de la droguerie devrait soutenir ce processus, créer des synergies et favoriser la pérennité des points de vente.

Faire le point à 40 ans

Le défi que doit relever le groupe de travail: de 2007 à 2010, la branche a enregistré 30 à 40 remises d'entreprise réussies ainsi qu'une adaptation structurelle de quelque 69 points de vente. Dans de nombreux cas, ces disparitions de droguerie n'auraient pas été nécessaires si leurs propriétaires n'avaient pas laissé traîner les choses et avaient commencé assez tôt à planifier la reprise de leur entreprise. Pour maintenir un point de vente, il faut que le processus de vente évolue de manière structurée. Plus on commence tôt, plus on a donc de chances de réussir. L'idéal est d'entreprendre les premières étapes au moins cinq ans avant la date fatidique, voire dix ans avant, suivant les cas. Car toute modification de la forme juridique, changement qui peut permettre de réduire considérablement les dépenses fiscales, dure au moins six ans.

«Il vaut donc la peine de faire le point sur la situation générale du magasin à 40 ans déjà», a souligné Peter Hadorn. Si tôt? Oui! C'est le bon moment pour se demander comment on envisage sa vie post-professionnelle, pour se poser des questions sur sa retraite et tout ce qui a trait à la prévoyance. La personne rêve-t-elle de prendre une retraite anticipée? Ou préfère-t-elle revendre sa droguerie à 65 ans mais continuer d'y travailler? Dès que la personne a répondu à ces questions, elle peut prendre les mesures nécessaires pour réussir à réaliser ses rêves.



Lâcher prise et communiquer clairement

«Psychologiquement, le règlement de la succession n'a rien d'agréable. Beaucoup de patrons nient trop longtemps qu'ils prennent de l'âge et que leurs années d'expérience ne suffisent plus à compenser leur baisse de volonté d'obtenir de bons résultats et leur éventuel «entêtement de senior», a remarqué le droguiste Hansruedi Kubli de Swidro Beteiligungs SA. Pourtant, la retraite peut être si belle! Plus besoin d'enclencher le réveil, plus de devoirs à remplir, plus de responsabilités à assumer – quelle liberté! Mais les propriétaires de droguerie ont souvent beaucoup de peine à abandonner leur ancien rôle pour en endosser un nouveau. La question de savoir comment transmettre l'œuvre de leur vie finit alors bien souvent par hanter leurs nuits. Dans ce cas, recourir à un coaching peut aider à vivre la phase de transition vers la vie post-professionnelle.

«Quelle que soit la manière dont on entend régler sa succession, il est important de faire preuve de transparence – pas seulement envers sa propre famille. Il faudrait aussi communiquer à son entourage proche et plus éloigné ses réflexions stratégiques et personnelles ainsi que ses intentions de vente», a rappelé Rolf Brechbühl, spécialiste du milieu bancaire. L'entourage comprend, tout comme d'éventuels actionnaires, les collaborateurs, les clients, les fournisseurs ainsi que les prestataires de services, les partenaires de réseaux, les repreneurs potentiels, les concurrents (en tant qu'acheteurs potentiels), les associations et les autorités.

Les points cruciaux lors de la vente

Avant de passer en de nouvelles mains, l'entreprise doit être nettoyée de fond en comble. Des mesures simples, comme un bureau bien rangé et des locaux de vente bien entretenus, constituent donc une évidence. Parmi les principales tâches au programme avant la vente d'une droguerie figurent notamment l'optimisation du bilan et de l'économicité de l'entreprise ainsi que la résolution d'éventuels problèmes de personnel. Ce n'est qu'après qu'il faut réunir les informations nécessaires pour constituer un dossier de vente pertinent, y compris les bilans de l'entreprise, ainsi que les informations destinées aux clients et aux collaborateurs. La planification fiscale et la prévoyance profes-



Tous les ans, l'ASD organise le séminaire «Réglementation des successions et rachat d'entreprise en droguerie» à l'ESD de Neuchâtel et propose ainsi aux acheteurs et vendeurs potentiels des travaux de groupe, des ateliers et des exposés sur des thèmes spécifiques.



«Les exemples concrets de financement m'ont beaucoup apporté.»

Katharina Eggenschwiler, étudiante à l'ESD, acheteuse potentielle

sionnelle sont deux domaines essentiels lors de la vente d'une droguerie. Pour les domaines suivants, il peut être utile de faire appel à des professionnels externes:

- › Vérification de la gestion et des comptes
- › Evaluation de l'entreprise et des biens immobiliers
- › Droit des sociétés, des contrats et droit fiscal
- › Certifications notariales
- › Conseils concernant la gestion des biens, la prévoyance et les assurances
- › Conseils en financement
- › Développement organisationnel et gestion de projet
- › Médiation et coaching (aussi pour des questions personnelles)

Les spécialistes n'aident pas seulement le propriétaire de droguerie durant tout le processus de vente, ils l'épaulent aussi, en le motivant et en le guidant, durant les négociations de vente qui sont souvent très émotionnelles. Il faudrait également régler précisément l'organisation de la reprise. L'intégration à long terme de l'ancien propriétaire peut notamment être utile pour le jeune repreneur. Les deux parties profitent d'une telle participation: l'acheteur bénéficie du know-how du vendeur et l'ancien propriétaire peut se retirer progressivement de son entreprise. Quelle que soit la forme précise de la reprise, elle est réussie quand elle est bien planifiée. «L'objectif est que l'intention de vendre aboutisse bel et bien à une vente. Reste que le meilleur conseil qu'on puisse donner à chaque entrepreneur, c'est de planifier sa succession à temps», a souligné Martin Bangerter.

Rachat d'entreprise dans la branche de la droguerie

Sur mandat de l'ASD, Peter Hadorn avait pour la deuxième fois en 2010 effectué une analyse des points de vente de la branche de la droguerie. Voici quelques conclusions de son étude: la branche compte environ 570 entreprises et 170 propriétaires de plus de 55 ans. Or une centaine d'entreprises avec un bon potentiel pour l'avenir sont aux mains de ces propriétaires âgés. Cela signifie que dans les 10 prochaines années, une centaine d'entreprises chercheront une solution de reprise. Soit 10 à 15 par an. Parallèlement, chaque année 25 à 30 droguistes achèvent leur formation à l'Ecole supérieure de droguerie (ESD) de Neuchâtel. Les nouveaux points de vente se font de plus en plus rares. Pour les jeunes droguistes ES, cela signifie qu'ils ne doivent pas seulement oser franchir le pas de l'indépendance, trouver des modèles de financement et surmonter d'autres facteurs difficiles. Ils se trouvent aussi dans un rapport de concurrence avec leurs collègues pour obtenir le meilleur emplacement.

Le séminaire «Règlement des successions et rachat d'entreprise dans la branche de la droguerie» organisé à l'ESD le 15 novembre 2012 par l'ASD s'est justement penché sur cette problématique. L'objectif était de réunir des acqué-

reurs et des vendeurs potentiels. Les étudiants n'ont pas seulement appris quels critères sont importants pour évaluer une entreprise et reprendre une droguerie. Ils ont aussi découvert à quel point il est important de créer une relation de confiance entre vendeur et acheteur potentiel. Ce n'est pas une mince affaire, car chaque propriétaire de droguerie aimerait naturellement avoir des garanties quant au sérieux de son repreneur et naturellement à sa solvabilité et exige donc un solide dossier de candidature. Il faut aussi aborder les questions de la reprise du personnel actuel et de la sauvegarde de l'idéologie de l'entreprise.

La voie des jeunes passionnés

«Qui de vous envisage d'examiner la possibilité de devenir indépendant ces 10 prochaines années?» C'est à cette question que les étudiants ont été invités à répondre à la fin du séminaire. Leur réaction a été fort intéressante: deux tiers d'entre eux ont levé la main. L'étudiante Katharina Eggenschwiler a bien voulu préciser sa position à *d-inside*: «Jusqu'à présent, mes connaissances étaient essentiellement théoriques. Ce séminaire m'a donné des informations utiles pour décider de franchir le pas. J'ai pu établir des

Où trouver un soutien professionnel?

nel *d-inside*. Par ailleurs, l'ESD fournit également les coordonnées de prestataires de services et d'experts en matière de reprise d'entreprise. Des questions? N'hésitez pas à contacter Andrea Ullius, a.ullius@drogistenverband.ch. L'ASD organise chaque année à l'ESD le séminaire «Règlement des successions et rachat d'entreprise dans la branche de la droguerie» pour permettre aux propriétaires de droguerie qui planifient leur reprise à long terme de rencontrer des étudiants intéressés.

Dromonta start-up SA propose des aides financières sous forme de prêts, un réseau d'investisseurs potentiels, un accompagnement dans les questions de planification et tout le savoir-faire de propriétaires de droguerie expérimentés lors de la reprise ou de la création d'entreprise.

Swidro Beteiligungs SA réunit acquéreurs et vendeurs, aide à la rédaction des contrats, participe à l'évaluation de la valeur sur le marché, accompagne tout le processus de vente et dispense des conseils pour que la transaction financière se passe simplement.

Raiffeisen Suisse soutient les PME avec son service pour la «Création d'entreprise et activité indépendante». KMU Capital Investnet SA (financement et gestion de fortune) et la fondation «KMU Next» (Fondation suisse pour la relève dans les PME) offrent encore d'autres options.

Certains grossistes offrent un soutien et proposent des prêts pour la création d'entreprise. Il vaut la peine de se renseigner.

La CSC, Centrale suisse de cautionnement des arts et métiers, facilite le cautionnement de crédits pour la création, le maintien et la promotion de PME performantes

liens avec la pratique et discuter avec des droguistes expérimentés et l'atelier de travail m'a donné des exemples concrets concernant les possibilités de financement.»

Manuela Müller, également étudiante à l'ESD, s'est aussi sentie plus sûre d'elle après le séminaire: «J'ai pu discuter avec des droguistes qui m'ont expliqué comment on se sent quand on entre pour la première fois dans sa propre droguerie et j'ai compris que la voie de l'indépendance n'est certes pas une promenade de santé mais que c'est un processus passionnant et gratifiant.» Peter Grünig, droguiste expérimenté et vendeur potentiel accompagnant la relève dans l'atelier de travail, a finalement constaté: «Je suis surpris de l'élan et de l'ambition de ces jeunes droguistes. Au vu de leur engagement, l'avenir de la branche de la droguerie s'annonce des plus prometteurs.»

Nadja Mühlemann /trad: cs

Sources

- «Pensionierung richtig planen», K-Tipp Ratgeber
- «Arbeit in späteren Lebensjahren», Haupt Verlag
- «Hilfe, ich habe gegründet!», Linde international
- «Finanzen für Selbstständige», Beobachter Ratgeber
- «Pensioniert – Wegweiser für die dritte Lebensrunde», Werd Verlag
- «Rechtzeitig die Firmenübergabe planen», Handelszeitung Ratgeber



«En droguerie, la relève se montre ambitieuse et motivée pour trouver la voie de l'indépendance.»

Peter Grünig, propriétaire de droguerie, vendeur potentiel



«Je me demande bien quelle impression cela me ferait si un jour je possédais ma propre droguerie.»

Manuela Müller, étudiante à l'ESD, acheteuse potentielle

Der NEUE UNGUATOR® Q



Geeignet für Dosen 20–500 g.

Skalierbare Qualität

- Automatische Skalierung eines validierten Rührprogramms auf andere Krukengrößen
- Zeitersparnis- keine umständliche Berechnungen
- Konstante Qualität

Reproduzierbare Qualität

- Herstellungsparameter können durch ID-Nummer einfach nachvollzogen werden
- ID-Nummer ermöglicht konstant qualitativ hochwertige Ergebnisse
- Steigerung der Kundenzufriedenheit

QMS-Zertifizierung

- Geeignet durch hygienisch einwandfreie Qualität
- Vereinfachte Dokumentation durch ID-Nummer
- Höchste Ansprüche konsequent umgesetzt



E. ANWANDER & CIE. AG
CH-4104 Oberwil

Tel. 061 338 33 33 info@anwa.ch
Fax 061 338 33 11 www.anwa.ch

Des impulsions pour la branche

L'édition 2012 d'Expopharm s'est déroulée du 10 au 14 octobre à Munich. Quelque 515 exposants y ont présenté leurs produits à des professionnels essentiellement allemands mais aussi venus de l'étranger. Les représentants du commerce spécialisé suisse y ont découvert des nouveautés intéressantes... à défaut d'innovations spectaculaires.



Les compléments alimentaires et les emballages individuels de médicaments ont été les produits-phare de cette édition d'Expopharm à Munich. Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à se lancer dans le marché des compléments alimentaires et à proposer des produits comme les boissons énergétiques au Q10 ou des «pilules pour la pilule» – leur fantaisie semble infinie! Dans le domaine OTC, les nouveautés présentées pourraient être intéressantes pour le marché suisse de la santé et surtout pour le canal de la droguerie. *d-inside* s'est donc renseigné: «Est-il prévu de commercialiser ces produits en Suisse?» La majorité des exposants ont affirmé être intéressés par le marché suisse. Mais ils rappellent que leurs produits, tels qu'ils sont vendus en Allemagne ou en Autriche, ne sont pas commercialisables en Suisse. Ils devraient adapter les dosages voire des formules entières car certaines compositions ne sont pas autorisées en Suisse. Ces différences au niveau des directives légales, l'entreprise A. Pflüger Sàrl

& Cie en a fait l'amère expérience. Ainsi, les sels de Schüssler commercialisés en Suisse par ebi-pharm SA peuvent sans autre être vendus en Allemagne avec mention d'indications et de conseils thérapeutiques. A l'inverse, des annonces ou des brochures publicitaires indiquant «cure de renforcement immunitaire» ou «cure pour activer le métabolisme» sont tout simplement impensables en Suisse.

Les médicaments emballés individuellement ont le vent en poupe

Malgré leur utilité, les innovations dans les domaines de la recherche et du développement occasionnent toujours une hausse des coûts chez les fabricants. Expopharm 2012 n'a donc pas brillé par les innovations technologiques vu l'état actuel de l'économie. Les thèmes les plus importants ont été les dosages individuels et l'optimisation des emballages des médicaments. Le système de conditionnement de doses unitaires, concept essentiellement utilisé pour la distribution des médicaments dans le milieu

hospitalier, a suscité beaucoup d'intérêt. Tous les médicaments sont préparés, emballés et étiquetés individuellement pour chaque patient, parfois même avec sa photo, dans la pharmacie d'hôpital puis livrés directement à la station concernée. Les patients reçoivent ainsi des emballages individuels des médicaments dont ils ont besoin. Le potentiel de ce système de doses unitaires réside dans l'amélioration de la sécurité des médicaments, et donc des patients, ainsi que dans l'optimisation de la thérapie médicamenteuse, dans une plus grande transparence des coûts par cas et, enfin, dans la baisse des dépenses liées aux médicaments. Mais pour y parvenir, il faut au préalable mettre en place une organisation ad hoc de la procédure.

Le grand show des petits Suisses

Contrairement aux fabricants de compléments alimentaires, les grandes multinationales de la pharma n'ont pas participé à Expopharm. Seuls les spécialistes des génériques, à savoir Ratiopharm et Hexal, ont

marqué leur présence avec force. Les entreprises suisses ont, quant à elles, profité de cette manifestation pour se profiler sur le marché international. Louis Widmer SA et Rausch SA se sont présentés de manière traditionnelle sur de grandes surfaces tandis que Heidak SA a invité le public à rencontrer ses représentants à l'étranger et à découvrir Herbamed SA. Christoph Züllig, fondateur et directeur d'Herbamed SA, s'est déclaré satisfait de la foire: «Comme elle a une dimension internationale, notre présence y est très importante. Nous avons pu susciter l'intérêt de partenaires de 17 pays différents pour nos produits. Pour les clients internationaux, en particulier, la mention «Swiss Made» est associée à des standards de qualité élevés et a donc une grande valeur.» Il nuance cependant: «Dans le domaine de l'homéopathie, l'Allemagne est toujours pionnière, mais la Suisse reste dans la course et fait une remontée spectaculaire.» La direction d'Adroplan SA (Marc Schmid, Jürg Bernet et Peter Heinzer) était présente au stand de Rowa Automatisierungssys-

teme Sàrl. Adroplan est en effet le représentant général de cette entreprise en Suisse, entreprise spécialisée dans les systèmes d'automatisation des stocks et des flux de marchandise. «Expopharm, c'est l'occasion de présenter nos derniers modèles à nos partenaires commerciaux et de favoriser les contacts avec le fabricant. Il est aussi important d'observer les tendances. Les innovations sont généralement présentées d'abord en Allemagne et n'arrivent qu'ensuite en Suisse», remarque Jürg Bernet, copropriétaire d'Adroplan.

L'image de la droguerie en Allemagne

La Suisse est un cas à part, pas seulement en matière de monnaie et de système politique. La droguerie suisse, avec ses compétences et ses fonctions spécifiques, est également une curiosité vue de l'étranger. En Allemagne, l'image de la droguerie est fortement influencée par Schlecker, DM et autres chaînes. Mais lorsqu'on explique aux responsables allemands les spécificités de la droguerie suisse, ils sont vraiment impressionnés. Un représentant allemand de l'en-

treprise Sidroga a tout à coup compris pourquoi «le commerce spécialisé ne réalise que 2 % des ventes de thés en Allemagne alors qu'en Suisse, 25 % des ventes de thés ont lieu dans le commerce spécialisé». Les fabricants de produits OTC trouvent le modèle suisse très prometteur. Comme seules les pharmacies ont le droit de remettre des médicaments en Allemagne, elles n'ont pas de concurrents compétents et crédibles. Une saine concurrence stimulerait le marché de la santé allemand: toutes les entreprises interviewées par *d-inside* étaient unanimes à ce sujet.

Andrea Ullius, droguiste ES et responsable du développement de la branche à l'ASD/trad: cs

Prochaines éditions

L'année prochaine, Expopharm se tiendra du **18 au 21 septembre** à Düsseldorf. Elle aura de nouveau lieu à Munich en 2014. www.expopharm.de

Exklusiv für Facheinkäufer

Ideen-Vitrine

Inspirierende Produktinnovationen, umsatzfördernde Trends, verlockende Kreationen optimal in Szene gesetzt: Über 450 Aussteller verwandeln die Ausstellungsräume der Messe Zürich in die attraktivste Vitrine für Stilvolles, Modisches, Zeitloses, Überraschendes und Bewährtes.



www.ornaris.ch

ORNARIS

Zürich '13, 20.-22.1.
Fachmesse für Neuheiten und Trends

NEU 3 TAGE



Melisana SA

Klosterfrau Mousse d'Islande: sirop et pastilles contre la toux. Klosterfrau Mousse d'Islande constitue une alternative végétale en cas de toux irritative sèche et d'enrouement. La mousse d'Islande humidifie les muqueuses et forme une barrière protectrice sur les muqueuses, les protégeant des agents irritants. Les produits ont un goût agréablement doux. Sans alcool et sans sucre, ces produits conviennent aux enfants dès 2 ans.

www.melisana.ch



Mepha Pharma SA

Xylo-Mepha: le spray nasal sans agent conservateur. Le spray nasal Xylo-Mepha dégonfle rapidement les muqueuses du nez et facilite la respiration pendant 10 heures au maximum. Grâce à son nouveau système de vaporisation 3K, qui empêche la pénétration de germes, le spray est équipé d'agents de conservation. Xylo-Mepha 0,1% convient aux adultes et aux enfants dès 6 ans. Veuillez lire la notice d'emballage.

www.mepha.chh

demeter

Holle

Bio-Folgemilch 2
Lait de suite 2ème âge
Latte di proseguimento 2

Liebe, Geborgenheit und Holle

Liebe, Geborgenheit und die innige Beziehung beim Stillen bilden den schützenden Raum, in dem das Kind sich harmonisch entwickelt. Mit der Muttermilch erhält der Säugling die bestmögliche und natürlichste Nahrung. Mit Zutaten aus kontrolliert biologischer und biologisch-dynamischer Landwirtschaft bietet Holle höchste Qualität und damit eine verlässliche Basis für eine naturgemässe Babyernährung. Biologisch, dynamisch, gesund.

Weitere Informationen zu Holle und dem gesamten Sortiment finden Sie unter: www.holle.ch

Die Bimbosan AG ist das führende Schweizer Traditionsunternehmen für Säuglings- und Kleinkindernahrung. Die Firma mit Sitz in Welschenrohr (SO) produziert und vertreibt ihre Produkte Made in Switzerland unter den Marken Bimbosan, Yuma und Héliomalt. Im Apotheken- und Drogeriefachhandel ist Bimbosan Marktleader.



Für das Verkaufsgebiet Ostschweiz suchen wir Sie als

Aussendienstmitarbeiterin BIMBOSAN für die Ostschweiz (100 %)

mit Flair für gesunde Babynahrung

Sie bewegen sich schon heute in Drogerien, Apotheken und Reformhäusern und fühlen sich in diesem spannenden Umfeld daheim. Sie verfügen über ein hohes Verständnis für die Anliegen des Verkaufspersonals am POS und beraten dieses umfassend und kompetent. Sie verfügen idealerweise über Verkaufs- und Aussendienst Erfahrung und sind es gewohnt, selbständig zu arbeiten. Sie sind beratungs- und verkaufstark und verstehen es, unsere Produktpresenz an den Verkaufspunkten vorteilhaft sicherzustellen.

Sie sind gelernte Drogistin EFZ und Ihr Alter liegt zwischen 25 und 45 Jahren. Sie sind Schweizerdeutscher Muttersprache und kennen sich im Verkaufsgebiet aus. Ihr Wohnort liegt idealerweise in der Region Zürich Ost.

Bimbosan AG bietet Ihnen eine anspruchsvolle und sinnstiftende Aufgabe im Aussendienst. Sie verfügen über ein eigenes Firmenfahrzeug und moderne Arbeitsmittel.

Wir wenden uns an eine initiative und zuverlässige Person mit hoher Eigenmotivation. Bitte richten Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Frau Débora Freimüller.

active.personal GmbH
Frau Débora Freimüller
Bundesplatz 10, 6300 Zug
041 / 720 08 08
freimueller@activepersonal.ch
www.bimbosan.ch

Infolge Schwangerschaft suchen wir per 1. Januar 2013 oder nach Vereinbarung **eine/n Dipl. Drogist/in HF 100 %** als Geschäftsführer/in



Die Centrum Drogerie befindet sich im einzigen Einkaufszentrum in Vaduz im Fürstentum Liechtenstein. Wir suchen eine motivierte, verantwortungsvolle Führungspersönlichkeit, welche unsere noch junge Drogerie weiterführt.

Auf eine schriftliche Bewerbung oder Ihren Anruf freut sich:
I. Dettwiler-Marxer
St. Luzi-Strasse 16, FL-9492 Eschen
Tel: 00423 370 19 70
www.centrumdrogerie.li



Für unsere Drogerie im schön gelegenen Unterägeri (ZG) suchen wir per 1. Februar 2013 (evtl. früher) eine

Drogistin 80% - 100%

Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Naturheilmittel und Naturkosmetik.

Unter www.drogerie-hermann.ch erfahren Sie mehr über uns.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Doris & Stefan Hermann
Drogerie Hermann
Zentrum Chiematt
6314 Unterägeri



Tel: 041 750 11 44
info@drogerie-hermann.ch

Flash

Délai d'insertion pour la prochaine édition: 3 janvier 2013

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

www.droguerie.ch

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

Nouveaux membres

Demandes d'adhésion à une section de l'ASD:

Section: BE

Bruno Schaller, Pedro-Drogerie Durtschi, Blumensteinstrasse 5, 3665 Wattenwil

Section: SG/TG/AR/AI

Claudia Knoepfel, Thur Drogerie, Weinfelderstrasse 4, 8575 Bürglen TG

Section: GR

Andrea Monika Peng, Parsenn Drogerie GmbH, Ascherapark, Dorfstrasse 171, 7220 Schiers

Section: AG

Felix Küng, Toppharm Damian Apotheke und Drogerie, Markthof, 5415 Nussbaumen AG

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

Stein AG im Fricktal

In unsere neue Apotheke-Drogerie suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine **Drogistin 100 %**

Sie arbeiten gerne im Team, dann finden Sie bei uns die passenden Aufgabenbereiche, die Sie selbständig ausüben dürfen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.

Rhein-Apotheke-Drogerie
Rosmarie Hofer
Schaffhauserstrasse 32
4332 Stein
Telefon 062 866 10 00

Zwei unserer sehr geschätzten Drogistinnen planen eine Weiterbildung. Deshalb suchen wir

DROGISTIN mit Reformerfahrung und
80 - 100 % per 01.02.2013 Freude an Naturheilmittel

DROGISTIN als Allrounderin
50 - 60 % per 01.03.2013 Parfümerie, Pharma, Reform

- * Sie sind **initiativ** und tragen gerne Verantwortung
- * Sie möchten **eigene Ideen kreativ umsetzen**
- * Sie haben ein **gutes Auftreten** und eine **positive Ausstrahlung**
- * Ihre **Fach- und Sozialkompetenz** ist in der **gesamten Drogerie-Parfümerie** mit bekannten Depots gefragt.

Herr Daniel Fontolliet gibt Ihnen gerne nähere Auskunft und freut sich auf Ihre Bewerbung.



Arbeiten im sonnigen Tessin!

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per **1. Februar 2013** oder nach Vereinbarung eine

Drogistin (100%)

...die mit Freude und Kompetenz unsere Kunden begeistert.

Gesunde Ernährung und natürliche Heilmittel spielen in Ihrem Leben eine sehr wichtige Rolle. Sie haben Erfahrung mit Spagyrik, Ceres, Schüssler Salzen, Homöopathie und idealerweise mit Reformprodukten. Der Umgang mit Menschen macht Ihnen Freude. Sie lieben es sich neues Wissen anzueignen und die Anwendung von Sprachen macht Ihnen Spass. Italienisch Kenntnisse sind von Vorteil.

Unsere Kunden lassen sich gerne kompetent Beraten und die Produkte unseres Sortiments sind von höchster Güte. Wir wollen unsere Kunden begeistern. Deshalb hat auch die Weiterbildung für uns einen wichtigen Stellenwert. Wenn Sie in einem lebhaften Umfeld Ihre Qualitäten und Ihr Engagement einbringen möchten, dann freut sich Alexandra Gasser über Ihre Bewerbungsunterlagen.



MÜLLER Reformhaus
Vital Shop AG
Centro Dietetico
Via Torretta 3
6600 Locarno
Tel.: 091 751 55 25
stellen@reformhaus.ch

Gesund einkaufen, gesund leben!

Für unsere Reform-Drogerie im Westside Center in Bern, suchen wir per **1. Januar 2013** oder nach Vereinbarung eine/einen

Filialeiterin / 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
Industriestrasse 30
8604 Volketswil
Tel.: 044 947 50 40
stellen@reformhaus.ch

Wir sind ein neues, junges und dynamisches Unternehmen, mit qualitativ hochstehenden Produkten und suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine Mitarbeiterin im

Verkaufs-Aussendienst

für den Besuch in Apotheken, Drogerien und Parfümerien.

Wenn Sie bereits Aussendienst-Erfahrung sowie gute Kenntnisse im Kosmetikbereich besitzen, ist dies von Vorteil aber nicht Bedingung.

Wir bieten Ihnen:

- qualitativ hochstehenden Produkte
- angemessenes Salair und Spesen

Haben Sie Interesse?

Ja - dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen an:

DGO Distribution AG
Sihleggstrasse 23, 8832 Wollerau
Telefon 0438449191
Natel 0794338429
Mail: verkauf@dgo-distribution.ch



Unsere langjährige Geschäftsführerin will im Frühjahr zu neuen Ufern aufbrechen und verlässt leider unser Unternehmen.

Wir suchen auf **1. März 2013** oder nach Vereinbarung **dipl. Drogistin HF als Geschäftsführerin** unseres Hauptgeschäftes in Unterseen.

Wenn Sie gerne die Verantwortung einer interessanten, vielseitigen DROPA Drogerie mit angeschlossenem Sanitäts-haus und einer anspruchsvollen Stammkundschaft in einem schönen Ort mit Tourismus übernehmen, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung per Post oder e-Mail.

Alles Weitere besprechen wir gemeinsam.

Kontaktadresse:

Beat Günther, Geschäftsinhaber, 079 631 48 80
b.guenther@drogistenverband.ch
DROPA Günther AG
Bahnhofstrasse 25
3800 Unterseen - Interlaken



Für unsere Drogerie in **Sachseln** suchen wir ab **1. Februar 2013** eine junge und dynamische

Drogistin 100%

mit mindestens zwei Jahren Berufserfahrung.

Wir erwarten eine zuverlässige und motivierte Drogistin, welche bereit ist, sich kontinuierlich weiter zu entwickeln. Freundlichkeit und Flexibilität zeichnen Sie aus.

Zusätzlich erwarten wir von Ihnen sehr gute Kenntnisse in den Bereichen Naturheilmittel, Spagyrik und Pharma. Verkaufsstärke und eine gewinnende Persönlichkeit zeichnen Sie im Weiteren aus. Unsere Kundschaft ist anspruchsvoll und freut sich auf Ihre fachkundige Beratung.

Wir bieten Ihnen eine sehr gut frequentierte Vollsortiment-Drogerie (gesamte Liste C im Pharmabereich im Angebot) und motivierte Mitarbeitende. Die Stelle bietet grossen unternehmerischen Freiraum und gute Weiterbildungsmöglichkeiten wie zum Beispiel Chef-Stellvertreter Kurs. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine marktgerechte Entlohnung mit überdurchschnittlichen Sozial- und Nebenleistungen.

Auf eine schriftliche Bewerbung freut sich:
Toni Egger, Dorfplatz 1, 6072 Sachseln

Drogerie/divers

Ladeneinrichtung zu verkaufen

Sehr schöne Ladeneinrichtung zu verkaufen aus einem Konkursfall (Design: Holz und Glas). Interessanter Preis. Fotos können angefordert werden unter: mgirardi@bluewin.ch. Fragen? Herr Girardi gibt gerne Auskunft unter 079 320 91 80.

Vos rendez-vous en 2013

Pour vous aider à planifier vos rendez-vous, voici les principales manifestations importantes pour la branche de la droguerie prévues l'an prochain.

ASSOCIATION SUISSE DES DROGUISTES (ASD)

16 - 20.1	44 ^{èmes} journées de ski des droguistes «DrogoBrain & Snow-Days» au Waldhotel National Arosa www.drogistenskitage.ch
17.4	Conférence des présidents séance de printemps
Juin	Lancement de la série de cours «Acné, stress et peines de cœur»
11.9	Conférence des présidents séance d'automne
15.11	Assemblée des délégués

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE (ESD)

14.3	Journée de discussion pour répondre aux questions relatives aux matières de l'examen d'admission à l'ESD
27.3	Examen d'admission pour le cycle 2013 - 2015
4.7	Cérémonie de remise des diplômes au château de Neuchâtel
19.8	Début du cycle 2013 - 2015
4.11	Journée d'information sur l'examen d'admission pour le cycle 2014 - 2016

MANIFESTATIONS POUR LES PROS

20 - 22.1	Ornaris, Salon tendances et nouveautés, Foire de Zurich, www.ornaris.ch
2 - 03.3	19 ^e Beauty Forum Swiss, Foire de Zurich, www.beauty-forum.ch
13-16.2	Vivaness, Salon de la cosmétique naturelle et du wellness, Nuremberg, Allemagne, www.vivaness.de
21 - 24.3	Mednat, Salon des médecines naturelles et de l'agriculture biologique, Beaulieu Lausanne, www.mednatexpo.ch
9 - 10.4	3. Corporate Health Convention, Congrès spécialisé dans la promotion de la santé en entreprise et la démographie, Foire de Zurich, www.corporate-health-convention.ch
14 - 16.5	Vitafood International, Exposition et congrès les ingrédients pour nutraceutiques et prestations annexes, Palexpo Genève, www.vitafoods.eu.com
18 - 20.8	Ornaris, Salon tendances et nouveautés, BernExpo, www.ornaris.ch
18 - 21.9	Expopharm, Foire professionnelle pour les produits pharmaceutiques, Düsseldorf, www.expopharm.de
28 - 30.9	Vista Expo, Bern, www.vistaexpo.ch
Octobre	IFAS, Salon spécialisé du marché de la santé, Foire de Zurich, www.ifas-messe.ch
Novembre	IFAS Romandie, Salon du marché de la santé, Beaulieu Lausanne, www.ifas-expo.ch

Die Erkältungssaison hat gestartet – Zeit für Cystus 052 Infektblocker®

Gegen die häufigsten viralen Erreger von grippalen Infekten kann der Körper keine Immunität entwickeln: es gibt zu viele unterschiedliche Virus-Untertypen. Viele Menschen erkranken deshalb nach einem durchgestandenem Infekt sehr rasch an einer neuen Erkältung.



Cystus 052 Infektblocker® ist neu auch mit Honig-Orangen Aroma erhältlich.

- **Cystus 052 Infektblocker**
66 Tabletten (Ph Code 4092708)
- **Cystus 052 Infektblocker**
132 Tabletten (Ph Code 3635561)
- **Cystus 052 Infektblocker**
Honig-Orange, 132 Tabletten
(Ph Code 5346022)

Vorbeugend bei erhöhtem Infektrisiko, insbesondere kurz vor und während des Aufenthaltes in gut besuchten öffentlichen Bereichen (z.B. in öffentlichen Verkehrsmitteln, in der Schule, im Supermarkt), kommt Cystus 052 Infektblocker® zum Einsatz. Die Lutschtablette wirkt im Mund- und Rachenraum, bindet dort Bakterien und Viren und hindert diese dadurch am Eindringen in die Körperzellen. Cystus 052 Infektblocker® dient sowohl der Vorbeugung sowie der begleitenden Behandlung von Viruserkrankungen und bakteriellen Infektionen der oberen Atemwege. Insbesondere solcher, die durch Grippe- und Erkältungserreger verursacht werden. Cystus 052 Infektblocker® enthält den Extrakt aus *Cistus incanus* PANDALIS, eine geschützte und patentierte Unterart der Zistrose. Die Zistrose, welche in den sonnenreichsten Regionen Europas

zu finden ist, wird im Frühjahr und Sommer gesammelt und in den Schatten gelegt. Die frischen Meeresbrisen streifen die duftende Ernte und sorgen für eine schonende Trocknung. Bereits im 4. Jahrhundert vor Christus wurde die Zistrose als Heilpflanze eingesetzt. Damals wurde das aus der Pflanze gewonnene Harz gegen Bakterien- und Pilzbefall eingesetzt.

Wie soll Cystus 052 Infektblocker® angewendet werden? Vorbeugend bei erhöhtem Infektrisiko im Abstand von 60 bis 90 Minuten 1-2 Tabletten langsam im Mund zergehen lassen. Zur unterstützenden Therapie bei Entzündungen im Mund- und Rachenraum gleichmässig über den Tag verteilt 6x täglich 1-2 Tabletten langsam im Mund zergehen lassen.

Auch für Kinder geeignet.

Geblockte Viren durch CYSTUS 052 Infektblocker®

