

La consultation pro de Sidroga® : Tisanes de la pharmacie et droguerie

Parution 2/2013



La thérapie de tisanes en cas des troubles gastro-intestinaux

SIDROGA

Le centre de notre corps. Qu'est-ce qui l'anime et l'aide ?



Largement répandu, souvent passé sous silence

Un péristaltisme sain est primordial pour notre santé, notre bien-être et notre qualité de vie. Pourtant, le centre de notre corps est souvent sujet à des déséquilibres : les troubles gastro-intestinaux, allant des sensations de plénitude aux flatulences en passant par les crampes intestinales d'origine nerveuse, sont bien connus de tous. Même les modifications plutôt pathologiques du transit, comme la constipation ou la diarrhée, ne sont pas rares. À l'origine de ces troubles existe tout un éventail de possibilités. En effet, les infections ne sont pas seules en cause, puisque les circonstances psychiques et physiques interviennent également sur le système gastro-intestinal. Dans la pratique médicale, les troubles gastro-intestinaux sont l'objet de plaintes parmi les plus fréquentes formulées par les patients. Étonnamment,

le fait de parler ouvertement de notre ventre reste pourtant un tabou dans notre culture.

Premiers soins, au naturel

Le conseil sensible, primordial et le plus sensé à apporter aux patients porte sur le soulagement sans délai de la douleur, de manière ciblée. L'aide tout en douceur apportée par la nature constitue un choix judicieux. Il est alors important de favoriser le fonctionnement de l'estomac et de l'intestin et donc de réguler le transit.

[!] Attention :

les troubles gastro-intestinaux peuvent également être le symptôme d'une maladie qu'il ne faut pas négliger (par ex. diabète, hypothyroïdie, etc.). Dans ce contexte, si les douleurs persistent plus d'une semaine, il est vivement recommandé de consulter un médecin.

Un coup d'œil à l'intérieur ...

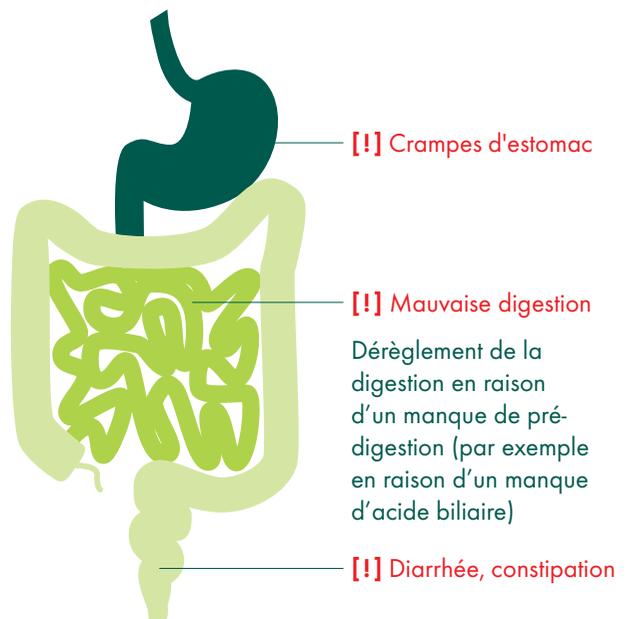
... donne des indications sur les « zones d'activité » des troubles gastro-intestinaux les plus fréquents.

Dans la **bouche**, les aliments sont réduits en petits morceaux par la mastication et lubrifiés par l'adjonction de salive, pour pouvoir ensuite être dirigés dans l'estomac par le biais de l'**œsophage**.

Au niveau de l'**estomac**, la dégradation des aliments se poursuit pour obtenir de minuscules morceaux tandis que les premiers nutriments, comme les acides gras à chaîne courte, sont résorbés.

L'**intestin grêle** est le siège de la neutralisation du bol alimentaire acide. La bile émulsionne les nutriments gras. Les graisses, les glucides et les protéines sont décomposés et résorbés à 90 % avec les vitamines et les minéraux. Près de 80 % de l'eau est retirée de la bouillie alimentaire, ou chyme, et se diffuse dans la circulation sanguine.

Dans le **gros intestin**, le chyme perd encore 19 % de son eau et devient plus concentré. Ensuite, les fibres sont dissociées par action bactérienne, et sont résorbées à ce niveau.



Tisanes Sidroga® – pour se sentir bien dans son ventre

La thérapie commence par une tisane

Les tisanes Sidroga® occupent une place de choix dans le premier traitement des troubles gastro-intestinaux. Les tisanes apportent une quantité suffisante de liquide au corps tout en étant bien tolérées. Pour vos conseils, vous trouverez dans la gamme Sidroga® aussi bien des tisanes comportant un seul principe actif, qui agissent sur un symptôme unique, que des associations d'actifs, destinées aux troubles non spécifiques.



Notre « Navigateur de conseils » ...

... fournit un bon aperçu des différentes qualités d'action des tisanes à action ciblée et permet de réduire le champ des problèmes en prodiguant aux patients les recommandations appropriées.

	Sidroga® Fenouil	Sidroga® Fleurs de camomille	Sidroga® Pissenlit	Sidroga® Feuilles de menthe poivrée	Sidroga® Tisane laxative	Sidroga® Tisane hépatique et biliaire	Sidroga® Tisane antidiarrhéique	Sidroga® Tisane pour l'estomac
Symptômes								
Flatulences, sensations de plénitude								
Crampes d'estomac légères								
Stimule le flux biliaire								
Perte d'appétit								
Constipation occasionnelle								
Diarrhée légère non spécifique								



Pour votre recommandation : le trio porteur de Sidroga® en cas des troubles gastro-intestinaux

Un sujet abordé chez le médecin : constipation – quand plus rien ne bouge.



Où se trouve la « normale » ?

L'expérience montre que la constipation est un sujet de conseil essentiel abordé dans toutes les pharmacies et drogueries. Les définitions permettant de parler d'une constipation réelle sont donc aussi nombreuses que ses causes. Chaque personne détermine un seuil différent à partir duquel il considère que son transit ne fonctionne pas correctement. En médecine, on parle de constipation seulement pour moins de trois selles par semaine. Si cet état se prolonge au-delà de trois mois, il s'agit alors d'une « constipation chronique ».

Qu'est-ce qui fait barrage ?

Souvent, les habitudes de vie sont en cause : le manque d'activité, les déséquilibres alimentaires et l'apport insuffisant en eau. Si l'on ajoute à ceci le stress, un changement brusque d'alimentation, par exemple en raison d'un voyage ou la consommation récente de certains médicaments, le scénario est parfait pour mettre la constipation sur les rails !

[!] Informez vos patients ...

... que le surdosage ou l'utilisation inappropriée des laxatifs peut entraîner une « accoutumance » et donc avoir exactement l'effet inverse que celui souhaité. Une paresse intestinale manifeste peut alors en être la conséquence. Ceci s'explique par l'accoutumance aux laxatifs associée à la réduction du péristaltisme. En outre, la perte plus importante des électrolytes, notamment du potassium, peut engendrer des conséquences sérieuses sur le système cardio-vasculaire. Il est donc impératif de rester prudent dans l'utilisation, et surtout le dosage adapté, des laxatifs.

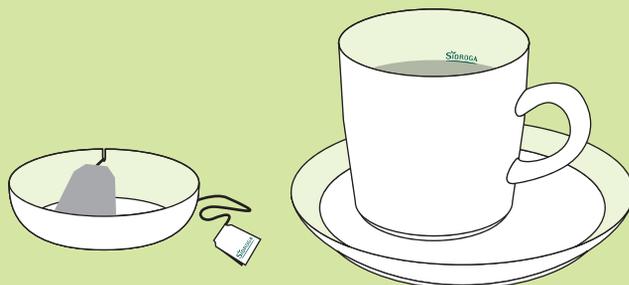
Lorsque la constipation nécessite un soutien

L'action des fruits de séné, comme celles utilisées dans la tisane laxative Sidroga[®], aide le transit à se remettre en route tout en douceur. Les principes actifs laxatifs de cette plante sont connus sous le nom de sennosides (glycosides d'hydroxyanthracènes). Par l'action des bactéries du gros intestin, ceux-ci sont transformés en substances actives (anthrone de la rhéine) qui ont un effet laxatif par contact direct avec la muqueuse intestinale. Ils augmentent le péristaltisme et freinent la résorption des liquides depuis l'intestin, ce qui accroît la teneur en eau des matières fécales. Cette augmentation du volume s'accompagne de l'effet laxatif souhaité.

Tout repose sur le bon dosage

La tisane laxative Sidroga[®] s'utilise sur une courte période (pas plus d'1 à 2 semaines) pour une constipation occasionnelle. Grâce à la composition standardisée des principes actifs dans la tisane laxative Sidroga[®], vous êtes assuré d'obtenir exactement la même quantité de sennosides dans chaque sachet de tisane.

**Une remarque importante pour vos clients :
Le sachet est ainsi garant de la sécurité d'utilisation et protège d'un éventuel surdosage.**



La recommandation de thérapie – le bon conseil de votre pharmacie et droguerie



Bien conseiller

Les conseils thérapeutiques soulignent la compétence de votre pharmacie et droguerie, apportent satisfaction à vos clients et constituent un facteur de revenus non négligeable.

Check-list : ce qui marche avec le conseil thérapeutique :

- ☑ **La sélection adaptée** : au sein de l'équipe, concertez-vous pour sélectionner les produits qui devront être recommandés de façon ciblée.
- ☑ **Le bon placement** : en plaçant les produits à recommander en vue derrière le comptoir ou sur le comptoir en libre-accès, vous optimisez non seulement votre gestion des préparatrices en pharmacie et droguerie, mais vous indiquez également à vos clients que vous prenez vraiment au sérieux votre mission de conseil.
- ☑ **Le discours gagnant** : en équipe, rassemblez les astuces et arguments destinés au discours de conseil.
- ☑ **Les retours réguliers** : même avec la préparation la plus poussée, chaque collaborateur doit d'abord se faire sa propre expérience en termes de discours de conseil. Assurez-vous, notamment au début, qu'un échange régulier a lieu sur les arguments qui auront bien fonctionné.
- ☑ **Le niveau de stock optimal** : les conseils thérapeutiques sont efficaces et conduisent à la vente « inattendue » de produits. Contrôlez ensuite petit à petit l'état des stocks des produits de conseil.
- ☑ **Un objectif réaliste** : avec votre équipe, fixez-vous des objectifs que vous voulez atteindre ensemble.

Sidroga® Fenouil : Agents : Fenouil doux Indication : Flatulences et légères crampes lors de la digestion. Posologie : à boire, 2 à 3 fois par jour 1 tasse. Restriction de l'usage : Hypersensibilité connue au fenouil. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

Sidroga® Fleurs de camomille : Agents : fleurs de camomille Indication : en cas de douleurs gastro-intestinales et de troubles de la digestion. Posologie : à boire, 3 à 4 x fois par jour 1 tasse. Restriction de l'usage : Hypersensibilité connue aux plantes de la famille des composacées. Effets indésirables : dans de rares cas, réactions allergiques cutanées. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

Sidroga® Pissenlit : Agents : L'herbe et la racine de pissenlit Indication : en cas de perte d'appétit et de douleurs liées à la digestion Posologie : à boire, une tasse plusieurs fois par jour. Restriction de l'usage : Hypersensibilité connue au pissenlit. En cas de troubles sévères des organes de la digestions telles que les inflammations ou d'obstruction de voies biliaires, uniquement sur recommandation du médecin. Effets indésirables : occasionnellement, maux d'estomac ou diarrhée légère. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

Sidroga® Feuilles de menthe poivrée : Agents : feuilles de menthe poivrée Indication : en cas de légères crampes gastro-intestinales, de sentiment de ballonnement, de flatulences et de troubles de la digestion. Posologie : à boire, jusqu'à 3 à 4 fois par jour 1 tasse. Restriction de l'usage : Hypersensibilité connue au menthol ou à l'huile essentielle de menthe. En cas de troubles sévères des organes de la digestion uniquement sur recommandation du médecin. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

Sidroga® Tisane laxative : Agents : fruits à séné, fenouil doux, anis étoilé Indication : traitement à court terme de la constipation atonique ainsi qu'en cas de maladies pour lesquelles des selles molles sont nécessaires à court terme. Posologie : à boire, 1 x fois par jour 1-2 sachets. Restriction de l'usage : hypersensibilité à l'un des constituants, maladies gastro-intestinales et des reins, constipation spastique, occlusion intestinale, troubles de l'équilibre électrolytique. Avertissements et mesures de précaution : la prise prolongée de laxatifs peut provoquer une accoutumance. Interactions : action renforcée des glycosides cardiaques, influence sur l'effet des antiarythmiques de type 1 et de certains antihistaminiques. En combinaison avec des salidiurétiques, des corticostéroïdes ou de la réglisse en grandes quantités, une augmentation de l'hypokaliémie est possible. Effets indésirables : dans de très rares cas, crampes gastro-intestinales avec diarrhée et flatulences, en cas d'utilisation chronique : perte d'eau et des électrolytes, albuminurie, hématurie, dépôts de pigments dans la muqueuse intestinale, endommagement du plexus myentericus. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

Sidroga® Tisane hépatique et biliaire : Agents : Feuilles d'artichaut, feuilles de boldo, pissenlit avec les racines, fruits de chardon-Marie, feuilles de menthe poivrée, millefeuille. Indication : Stimulant le flux biliaire, régularisant la digestion en cas de troubles digestifs. Posologie : A boire, 3 fois par jour un sachet. Restriction de l'usage : En cas de maladie grave des organes digestifs telle que l'occlusion des voies biliaires ou une grave lésion du foie et en cas d'hypersensibilité connue à l'un des constituants. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

Sidroga® Tisane anti diarrhéique : Agents : Myrtilles Indication : traditionnellement utilisée pour le traitement d'appoint en cas de maladies diarrhéiques aiguës, non spécifiques. Posologie : à boire, 4 à 6 x fois par jour 1 tasse. Restriction de l'usage : Hypersensibilité connue aux myrtilles. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

Sidroga® Tisane pour l'estomac : Agents : racine d'acore vrai, fleurs de camomille, feuilles de menthe crépue, feuilles de mélisse, herbe de millefeuille, herbe de petite centaurée Indication : en cas de douleurs liées à la digestion telles que les ballonnements, les éructations, les flatulences. Posologie : à boire, jusqu'à 5 fois par jour 1 tasse. Restriction de l'usage : En cas de maladie grave des organes digestifs telle que les ulcères de l'estomac ou des intestins, en cas d'hypersensibilité connue à l'un des constituants. Catégorie de remise : D Informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch

1.2.3.infusion

Bébé à bord – nounours petit ventre à bord

Extrait naturel de fenouil anis et cumin de Sidroga®



Pour les petits ventres qui grognent :
**Sidroga® 1.2.3.infusion
nounours petit ventre**



Que ce soit dans la journée, en promenade avec maman, au cours de la nuit, parce qu'il a soif, de temps en temps des grommellements du petit ventre, il existe des situations où les tout-petits ont besoin d'une boisson pour la digestion. Le mélange de fenouil, anis et cumin est particulièrement digeste pour eux, mais il faut agir rapidement, faute de quoi l'efficacité s'avère moins payante. Par chance, il existe l'infusion Sidroga® 1.2.3.infusion nounours petit ventre, à base d'extrait naturel de fenouil, anis et cumin, sans adjuvants et sans sucre ajouté.

La composition de l'infusion Sidroga® 1.2.3.infusion nounours petit ventre repose sur un long procédé spécial comptant plusieurs étapes : les éléments précieux des plantes sont extraits à l'eau bouillante. Le mélange préparé est soigneusement séché par pulvérisation pour donner une poudre à dissolution immédiate. Pour simplifier, cet extrait de fenouil, anis et cumin est une infusion « pré-cuite » que nous avons intégrée dans une nouvelle forme galénique pratique, le bâtonnet. De plus, à la différence de la plupart des infusions instantanées traditionnelles, son procédé de fabrication particulier nous a permis de renoncer aux adjuvants, au sucre ajouté et aux arômes.



Avez-Vous des questions sur nos produits ?
Contactez directement notre service interne.
Numéro de téléphone : 061/875 00 75
Ou par e-mail : kundendienst@sidroga.com

Sidroga AG, 4310 Rheinfelden
www.sidroga.ch



d-inside

Informations professionnelles et spécialisées
de l'Association suisse des droguistes

Mai 2013

Bien manger pour une quarantaine active

buvez de l'eau

Une action de



Promotion Santé
Suisse



L'eau vous maintient en forme.

chateaulapompe.ch

Les brèves

4/5 L'actualité de la branche

Zoom sur...

10 Le contrôle du poids dès 40 ans

Branche

8 La droguerie à la radio

14 Daylong: relookage et lancement éclair

22 Embauche: des employeurs proactifs

25 ASSGP: AG et élections

27 ESD: invitation à la fête!

Interview

16 «La formation tient une place essentielle dans la vie»

Connaissances

6 Cours spécialisés pour votre clientèle

21 DrogoBrain: nouveau module

Rubriques

26 Partenaires

28 Le droit au travail

29 Le marché de l'emploi

31 Les rendez-vous de la branche

31 De fil en aiguille

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 Bière 3; info@drogistenverband.ch, www.drogerie.ch

direction: Martin Bangerter; rédacteur en chef: Heinrich Gasser (hrg); rédactrice en chef adjointe: Nadja Mühlemann (nm); traduction: Claudia Spätig, Daphné Grekos, Laurence Strasser, Marie-Noëlle Hofmann; annonces: Heinrich Gasser (ad interim), inserte@drogistenverband.ch; conseils spécialisés: Julia Burgener (service scientifique), Andrea Ullius (droguiste ES); mise en page: Odette Montandon Couverture: panthermedia.com

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



Le thème obsédant de la saison

La balance est impitoyable et affiche ce que l'on savait depuis longtemps: sept kilos de trop! Du coup, on aimerait ne plus rien manger. Les images du repas de Noël, du souper de Saint-Sylvestre et du brunch de Pâques défilent dans notre mémoire. Et voilà que la réalité nous apparaît soudain: nous avons oublié nos bonnes résolutions et nos intentions de régime, l'été ne va plus tarder et les kilos superflus de l'hiver sont encore bien installés sur nos hanches. Cela n'était pas prévu comme ça! «Bon, je m'offre encore un petit morceau de tourte aujourd'hui. Mais après, fini. Dès demain, c'est régime!» Le lendemain on résiste toute la journée... jusqu'à la première incartade, le soir devant la télé. Au prochain passage sur la balance, on s'énerve encore plus. Le poids devient ainsi le thème obsédant de la saison.

La situation est particulièrement difficile pour les personnes de plus de 40 ans. Car le métabolisme change et les besoins fondamentaux du corps diminuent. Il faut donc beaucoup de discipline pour se débarrasser des kilos superflus: changer son alimentation, bouger plus et modifier ses habitudes. Mais les droguistes disposent aussi de méthodes complémentaires à proposer à leurs clients pour les aider à mener à bien leur régime. Vous découvrirez dans notre article (page 10) quelles solutions la droguerie peut offrir aux personnes qui veulent contrôler leur poids à long terme ainsi que les particularités des nouveaux produits proposés par les fabricants.



Nadja Mühlemann



La santé à l'école

Dans quelques semaines, de nombreux petits verront s'ouvrir une nouvelle page de leur vie avec le début de l'école.

Préparez dès maintenant la première rentrée scolaire avec des conseils aux parents! Le début de l'école est une occasion idéale pour les drogueries de s'imposer comme interlocuteur privilégié auprès des parents pour toutes les questions liées à la santé à l'école. Des thèmes comme les dix-heures sains ou les soins des dents font partie des préoccupations de nombreux parents. Ceux-ci adoucissent parfois la vie de leurs enfants le premier jour avec un cornet rempli de sucreries. Mais les habituelles douceurs qui composent ces cornets surprise peuvent aussi être remplacées par des produits diététiques bons pour la santé. Les drogueries peuvent donner des exemples avec des sachets déjà remplis. Il faut voir avec les parents s'il y a lieu d'y mettre des compléments fortifiants ou améliorant les performances ou la concentration. *red.*

Parents pas assez objectifs

«Mon enfant n'est pas gros, c'est juste quelques rondeurs enfantines»: voilà une phrase qu'on entend souvent dans la bouche de parents d'enfants en surpoids. Une étude allemande réalisée dans le cadre d'un programme de prévention contre l'obésité chez les enfants donne un résultat surprenant: les parents ne commencent à réagir que lorsque leur enfant est déjà obèse. Les raisons les plus souvent citées sont un manque de conscience du problème ou la conviction que la famille vit déjà de manière suffisamment saine. *Integriertes Forschungs- und Behandlungszentrum (IFB) Adipositas Erkrankungen*

Alliance Boots transfère son siège à Berne

Le géant pharmaceutique britannique Alliance Boots a déplacé le siège de sa holding de Zoug à Berne. Alors que le siège de Zoug n'était qu'une boîte aux lettres pour des raisons fiscales, le siège situé à Berne s'occupera plutôt d'activités commerciales. Quelque trente personnes travaillent déjà depuis quelques mois pour une unité d'achat globale, créée en collaboration avec la chaîne américaine de pharma-

cie Walgreens. Baptisée «Walgreens Boots Alliance Development Sàrl», cette co-entreprise devrait bientôt voir passer ses effectifs à cinquante collaborateurs, chiffres appelés à croître encore. *red.*

Aide dans le choix d'aliments sains

La Société suisse de nutrition (SSN) a montré en 2012, dans le rapport «Bien choisir ses aliments: Que savons-nous des consommateurs en Suisse?», les incompatibilités entre les besoins et les capacités des consommateurs concernant le choix d'aliments sains. Sur mandat de l'Office fédéral de la santé publique (OFSP), la SSN a élaboré en collaboration avec des partenaires des secteurs de la protection des consommateurs, de l'industrie alimentaire, de l'économie, de la politique et de la santé quelque 400 propositions pour pouvoir mieux soutenir les consommateurs dans le choix de produits sains. En même temps, les consommateurs ont de leur côté compilé des souhaits d'améliorations qui simplifieraient le choix d'aliments sains lors de l'achat mais aussi

Télécharger le rapport

Tuyaux en ligne



Plate-forme pour seniors

www.infosenior.ch est une plate-forme de Pro Senectute qui met à disposition un espace pour des offres, des manifestations et des prestations pour les seniors, leurs proches et tous les professionnels qui interviennent dans leur quotidien. Les drogueries qui ont des offres intéressantes pour les seniors peuvent les présenter elles-mêmes et gratuitement sur le site. *red.*

Mes traitements

L'application «Mes traitements» rend service à tous les patients qui ont de la peine à suivre leur traitement ou oublient de se rendre à leurs rendez-vous médicaux. Il suffit d'introduire les médicaments à prendre (nom, dosage, heure, fréquence, etc.) idem pour les rendez-vous médicaux, et l'application se charge de rappeler à l'utilisateur qu'il est temps de prendre son médicament ou de se rendre chez son médecin. *red.*

Bien dormir pour être bien

L'application «Ma naturactive» est dédiée au bien-être et au sommeil. Lors de la première ouverture, l'utilisateur doit répondre à quelques questions. En fonction des résultats de ce questionnaire, l'application propose des conseils pour retrouver un sommeil plus réparateur et une vie plus sereine. *red.*

Vaincre l'allergie aux pommes

L'allergie croisée aux pollens de bouleau et à la pomme est relativement fréquente. Bonne nouvelle pour les personnes qui en souffrent: consommer de la pomme en augmentant progressivement les doses (de 1 à 128 g par jour) permet d'accroître la tolérance. Après huit mois, 17 des 28 patients traités pouvaient manger une pomme sans problème. Mais personne, en revanche, dans le groupe de contrôle. Mais cette tolérance induite disparaît si l'on ne mange plus de pomme. Ce sont les résultats d'une étude suisse comprenant 40 personnes. *red.*



pixelio.de

Les croisières font grossir

Au buffet, l'envie de manger est reine: les passagers d'un paquebot dans une croisière all-inclusive prennent 450 g par jour. A la fin du voyage, leur balance indique ainsi en moyenne 6 kg de plus, selon un sondage réalisé auprès de 1000 Anglais. Environ 40 % des vacanciers ont ensuite beaucoup de peine à perdre les kilos pris. *Ernährung und Medizin*

Conseil santé 2/13: «Un dos solide»



Les maux de dos sont la principale cause de consultation médicale, juste derrière les infections. Les personnes qui passent beaucoup de temps assises ou celles qui portent de lourdes charges sont particulièrement menacées. C'est pourquoi l'édition de mai des conseils d'«atout santé» contient toute une série de recommandations pour vos employés. Ceux-ci verront comment organiser leur quotidien professionnel de façon à ménager leur dos et comment soulager les douleurs. Les partenaires sont IBSA Institut Biochimique SA avec Flector EP Tissugel et Vistawell qui offre 30 Swissballs sur tirage au sort. *red.*

Nouvelle statistique de la santé 2012 en ligne

Quel est l'état de santé général de la population suisse, à quelles prestations de soins recourt-elle majoritairement, comment s'articulent les coûts et le financement du système de santé? Pour répondre à ces questions, l'Office fédéral de la statistique (OFS) publie pour la première fois un ouvrage offrant un survol de l'ensemble des données statistiques disponibles sur le thème de la santé. *Détails*

Infertilité masculine: micronutriments utiles

De nos jours, l'infertilité masculine est souvent évoquée en lien avec des anomalies des spermatozoïdes, les plus fréquentes concernant leur nombre (oligospermie) et leur mobilité (asthénospermie). Selon la littérature, certains nutriments ont une influence positive sur la qualité des spermatozoïdes, notamment le zinc, essentiel pour la production des spermatozoïdes et la synthèse de la testostérone, et les antioxydants vitamine E, sélénium et acide folique. *pharmavista*

Attention au calcium

Le calcium semble mauvais pour les femmes dès 1400 milligrammes par jour. Selon une étude suédoise, les femmes qui en consomment davantage auraient un risque de mortalité globale, de mortalité d'origine cardiovasculaire ou de décès par infarctus augmenté d'au moins 40% par rapport à celles qui en consomment entre 600 et 1000 mg. Taux encore plus élevé si elles prennent en plus une supplémentation de calcium. *British Medical Journal*

Vorbeugen lohnt sich: Schützen Sie sich umfassend vor der Sonne und springen Sie nie überhitzt ins kalte Nass. So verhindern Sie schlimme und teure Unfälle. Ganz einfach, oder?

Behalten Sie auch an heißen Tagen einen kühlen Kopf.

Branchen Versicherung Schweiz
Irisstrasse 9, CH-8032 Zürich
Telefon 044 267 61 61
www.branchenversicherung.ch

Branchen Versicherung
Assurance des métiers
Assicurazione dei mestieri

Einfach sicher.

Des cours spécialisés pour attirer la clientèle



Attirez un public nombreux aux cours du soir et renforcez du même coup votre image de spécialiste de la santé. L'occasion parfaite d'inciter de nouveaux clients à venir ensuite dans votre droguerie.

Plus les enfants grandissent, plus les parents sont sollicités, et parfois même dépassés. Les enfants veulent être différents, se détacher, se démarquer. Les transformations physiques, les émotions et bien d'autres changements sont souvent source de stress – autant pour les jeunes eux-mêmes que pour leurs parents. C'est justement là qu'interviennent les nouveaux cours du soir. Ils offrent une occasion parfaite pour les droguistes de se positionner comme interlocuteur compétent sur toutes les questions en rapport avec la puberté. Les nouveaux cours du soir s'adressent aux parents, aux grands-parents et à toutes les personnes qui s'occupent d'enfants à partir de 10 ans. Ils visent à donner des conseils pratiques sur des questions en lien direct avec la puberté, comme les problèmes de peau, l'hygiène corporelle et les soins intimes, ou le stress lié à l'amour et l'école.

Pour un public nombreux!

Pour renforcer efficacement l'image des drogueries suisses, nous avons besoin d'un large public. C'est pourquoi la promotion des nouveaux cours de l'ASD est activement menée à la fois dans les médias de l'ASD et dans des médias spécialisés, comme «Wir Eltern», «Kidy Swissfamily» ainsi qu'en collaboration avec d'autres partenaires. Toutes les drogueries ont également reçu dès mi-avril des flyers et des affiches publicitaires. Il est important que chaque droguerie participe activement aussi à la réussite des cours du soir – et plus particulièrement celles qui se situent à proximité des lieux de cours. Parlez-en à vos clients, participez à la promotion des cours dans votre région et recueillez toutes les inscriptions. Vous pouvez renvoyer les talons directement à l'ASD (jusqu'à 2 semaines avant la date du cours): Association suisse des droguistes, «Acné, stress & peines de cœur», Rue de Nidau 15, Case postale 3516, 2500 Bienne 3.

Les drogueries aux cours du soir

Les droguistes peuvent participer personnellement aux cours du soir et répondre aux questions des participants. Ils pourront transmettre leurs connaissances et expliquer comment accompagner au mieux les adolescents dans cette période de vie mouvementée. Nous vous recommandons d'arriver une demi-heure avant le début du cours afin de discuter du déroulement et de l'organisation avec les responsables et les intervenants. Les drogueries inscrites recevront toutes les informations détaillées par courrier dans le courant du mois de mai.

Avis: l'ASD accueille avec plaisir vos suggestions pour rendre les cours du soir dans votre région encore plus attractifs.

Souhaitez-vous par exemple proposer une dégustation ou une contribution spéciale? Offrir un bon ou un petit présent aux participants?

Alors contactez Annina von Arx pour l'organisation (a.vonarx@drogistenverband.ch / Tel. 032 328 50 58).

Aninna von Arx / trad: Is

Important

L'ASD et ses membres ont un objectif commun: attirer un public nombreux à chacun des cours. Tous les membres ont donc reçu des flyers et des affiches publicitaires mi-avril. Marche à suivre: vous contribuez à promouvoir les cours dans votre région et proposez aux clients de s'inscrire directement dans votre droguerie en remplissant le bulletin d'inscription (tiré de la *Tribune du droguiste* ou du flyer). Recueillez tous les bulletins d'inscription et envoyez-les à l'adresse suivante: Association suisse des droguistes, «Acné, stress & peines de cœur», Case postale 3516, 2500 Bienne 3. Nous vous remercions de votre active collaboration!

Les intervenants

Regula Stähli

Membre de la direction de la droguerie-pharmacie Bälliz SA. Que faire en cas de boutons? Les besoins caloriques des ados sont-ils plus élevés? Existe-t-il des tranquillisants naturels qui permettraient de calmer les angoisses d'avant examens?

De telles questions et bien d'autres encore sont le lot quotidien des droguistes. Regula Stähli, membre de la direction de la droguerie-pharmacie Bälliz SA, peut y apporter des réponses. En tant que droguiste diplômée fédérale, elle connaît les problèmes que rencontrent les adolescents et peut aider les parents avec des conseils pratiques et des astuces.



Hermann Bichsel

Droguiste diplômé fédéral Hermann Bichsel est lui-même père de trois enfants et connaît les problèmes, petits ou grands, auxquels sont confrontés les adolescents. En tant que droguiste diplômé fédéral, il est compétent pour tout ce qui touche aux soins de la peau, à la santé et à l'alimentation pendant la puberté. «Mon objectif est que tous les participants aux cours puissent ramener à la maison des conseils qu'ils pourront utiliser au quotidien.»



Alain Jaquet

Alain Jaquet est droguiste diplômé et propriétaire depuis trente ans de la droguerie Jaquet à Vevey. Père de deux enfants adultes, il connaît les incertitudes et les questions qui surgissent à la puberté et grâce aussi sa longue expérience de droguiste, il maîtrise parfaitement le sujet.



Partenaires:



Partenaires des drogueries suisse 2013:



Cours du soir 2013

L'ASD remercie ses membres de leur engagement et se réjouit de toutes les rencontres intéressantes qui émailleront ces soirées.

Lieux et dates	Drogueries présentes
Bâle 10.6.2013	Dropa Drogerie AG, Filiale Dreispitz (Bâle)
	Gundelitor Apotheke Drogerie Wenger (Bâle)
	Dropa Drogerie Laufon
	Dorf Drogerie Eichenberger (Therwil)
	Drogerie Hildebrand (Bâle)
	Drogerie im Telli (Aarau)
Berne 19.6.2013	Stadt Drogerie (Bâle)
	Drogerie Steinhölzli (Liebefeld)
	Dropa Drogerie Ittigen
	Impuls Drogerie Fischer (Belp)
	Dropa Drogerie Kirchberg
	Drogerie Naturheilmittel (Boll)
Davos 4.6.2013	Apotheke & Drogerie Bümpliz
	Drogerie Fehr (Biglen)
	Dropa Habegger (Wabern)
	Dropa Habegger (Rubigen)
	Parsenn Drogerie (Küblis)
	Lucerne 18.6.2013
Pfäffikon 6.6.2013	Dropa Drogerie Käch (Hochdorf)
	Drogerie von Känel (Reichenbach)
	Drogerie Parfümerie Wyss (Sursee)
	Dropa Drogerie Pfäffikon
Schaffhouse 12.6.2013	Ricken Drogerie (Gommiswald)
	Drogerie Dobler (Wollerau)
	Drogerie Frohsinn (Uznach)
	Dropa Drogerie Pfäffikon
St-Gall 13.6.2013	Naturheilmittel-Drogerie (Schaffhouse)
	Lachen Drogerie (St-Gall)
	Falken Drogerie (St-Gall)
	Drogerie Bohl (Heiden)
	Drogerie Michel (Teufen)
	Drogerie Parfümerie Müri (Abtwil)
Thoune 20.6.2013	Drogerie Sonderegger (Speicher)
	Vital Drogerie (Teufen)
	Drogerie von Känel (Reichenbach)
	Impuls Drogerie Fischer (Belp)
Vevey 12.6.2013	Drogerie Fehr (Biglen)
	Apotheke + Drogerie Bälliz (Thoune)
Winterthour 5.6.2013	Droguerie Jaquet (Vevey)
	Drogerie Susanne Meier (Adliswil)
	Stadtgarten Drogerie (Winterthour)
	Drogerie Spillmann (Dübendorf)
	Drogerie Teufer (Pfäffikon)

La droguerie sur les ondes

«Deux minutes pour votre santé», écoutée chaque semaine par quelque 284 000 auditeurs, enrichit le paysage audio via 14 stations de radio locales.

C'est une entretien conseil comme un autre, comme il s'en déroule chaque jour des milliers à travers tout le pays sauf que... Monsieur radio s'interpose avec son Sennheiser, micro sans fil de 30 centimètres indispensable à tous les professionnels, qui suscite généralement une certaine nervosité chez les interviewés. Même parmi les droguistes les plus chevronnés. Heureusement, la présence du microphone est généralement vite oubliée et le droguiste partage librement ses connaissances, comme dans un entretien informel.

Personnel, direct et plus vivant

Les émissions radio et leur production ont déjà passablement évolué au cours de la première année. Au début, les droguistes recevaient des textes entièrement rédigés. Aujourd'hui, les interviews sont menées de façon beaucoup plus libre, les droguistes ne recevant que le sujet et quelques questions de base pour information. Les entretiens paraissent ainsi beaucoup plus vivants. La personnalité du droguiste est aussi mieux perçue et les auditeurs se sentent davantage interpellés.



Deux minutes
pour votre santé

Mardi 11h45   Vendredi 9h45

Lundi (d) 9h30   Lundi (f) 9h40

Mardi 13h20   Lundi 11h20

Mardi 10h45   Mardi 10h15

Lundi 13h20   Mercredi 9h45

Mardi 10h15   Mardi 11h20

... un simple clic pour podcaster, télécharger ou recommander les émissions de santé.

vitagate.ch/fr/emissions

vitagate.ch

Un clic quotidien pour votre santé.



Les thèmes du mois de mai

A l'antenne dès le 6 mai

› **Tactique sparadrap**

A chaque bobo son pansement

A l'antenne dès le 13 mai

› **Les chaussures au placard!**

Préparez vos pieds pour l'été

A l'antenne dès le 20 mai

› **Soleil, baignades & tenues légères**

Faites bonne figure en bikini!

A l'antenne dès le 27 mai

› **Les plaisirs du bronzage**

Comment protéger sa peau

Partenaires: les émissions de santé hebdomadaires sont présentées par la caisse-maladie CPT online et l'Association suisse des droguistes.



Notre équipe s'est agrandie

En Suisse romande, «Les deux minutes santé» sont le pendant des émissions «Zwei Minuten für Ihre Gesundheit», diffusées de Coire à Bâle. Une collègue romande a rejoint l'équipe de production et réalise les émissions pour les auditeurs du Jura et des rives du lac Léman: Aleksandra Platinic, rédactrice à Radio Canal 3, réalise les émissions en français pour RJB/RFJ ainsi que pour la radio locale biennoise.

La santé, et plus encore

La collaboration avec la caisse-maladie CPT, partenaire des émissions radio de l'ASD, apporte des informations de première main sur les thèmes spécifiques aux caisses-maladie, tels que les assurances de voyage ou le dossier électronique du patient.

C'est vous, le Monsieur de la radio...!

Le bilan intermédiaire du projet «Radio ASD» est des plus positifs. Les droguistes le constatent en particulier quand des clients les interpellent au sujet de leur intervention à la radio. Monsieur radio en conclut qu'il a bien fait son travail et qu'à sa prochaine visite armé de son micro la nervosité sera sans doute déjà moins grande.

André Schnider /trad: ls



Prochainement: votre droguerie à la radio?

De nouvelles voix sont toujours bienvenues. Alors n'hésitez pas à proposer votre collaboration à André Schnider: a.schnider@drogistenverband.ch

A tous ceux et celles qui cherchent encore une solution, nous disons...

ARRÊTEZ DE CHERCHER!

benegast

1^{re} gamme à couvrir l'ensemble des troubles digestifs.

Les produits Benegast® sont d'origine naturelle et conçus scientifiquement pour vous procurer une santé gastro-intestinale stable et durable.

Quelle que soit la raison de votre déséquilibre, Benegast® offre une solution simple vous permettant de retrouver et maintenir votre santé digestive.

benegast Pour une digestion saine

www.benegast.com



Interdelta SA | 1762 Givisiez | www.interdelta.ch

Rester mince passé le cap des 40 ans

Pour la plupart des gens, un repas savoureux et appétissant est un véritable plaisir. Mais pour les personnes d'un certain âge, le moment du repas peut devenir une torture: obligées de lutter contre les kilos superflus, elles ont mauvaise conscience à chaque bouchée. Quelles solutions la droguerie peut-elle leur proposer?

Considérer son corps comme un allié, un ami, c'est notamment le traiter avec bienveillance et prévenance. Ce qui s'avère passionnant, car son métabolisme est en perpétuelle évolution. Cette évolution dépend notamment de l'âge, de l'alimentation, de l'activité physique et de l'environnement social. Les processus biochimiques endogènes visent à préserver la substance corporelle et permettent de produire de l'énergie. Lorsque le métabolisme est équilibré, il utilise de manière optimale les nutriments apportés par l'alimentation et réussit à en extraire de l'énergie. Une énergie qui lui permet de se mouvoir avec plaisir et d'arborer des formes harmonieuses.

Les besoins de base diminuent dès 40 ans – continuer de manger comme avant, c'est grossir à coup sûr

Jusqu'à 40 ans, le métabolisme sert surtout à assurer des processus de croissance. Une fois la quarantaine atteinte, il se concentre sur la préservation de la substance corporelle. Ce qui signifie que ses besoins de base diminuent, il utilise moins d'énergie et la composition de la substance corporelle se modifie. Durant cette phase de la vie, les changements hormonaux entraînent aussi une modification de la forme du corps. Chez les femmes, la production d'œstrogènes diminue, ce qui favorise les dépôts de tissu adipeux dans la région abdominale. Chez les hommes, c'est le ralentissement de la production de testostérone qui provoque une diminution de la masse musculaire et favorise l'embonpoint. Plus l'âge avance, plus le taux de so-

matopine diminue chez les deux sexes. Or cette hormone de croissance a un effet lipolytique. Par ailleurs, les os rétrécissent de 1,5 % en moyenne par an et l'activité de la glande thyroïde se réduit peu à peu. Enfin, le stress et le manque de sommeil font augmenter le taux de cortisol, ce qui favorise les dépôts aqueux et adipeux dans les tissus. Les personnes qui continuent à manger comme avant prennent inévitablement du poids puisque leur corps n'a fondamentalement plus besoin d'autant de calories. Les spécialistes de la Société allemande de nutrition recommandent donc à partir de 40 ans un apport quotidien maximal de 1900 calories pour les femmes et de 2400 calories pour les hommes.

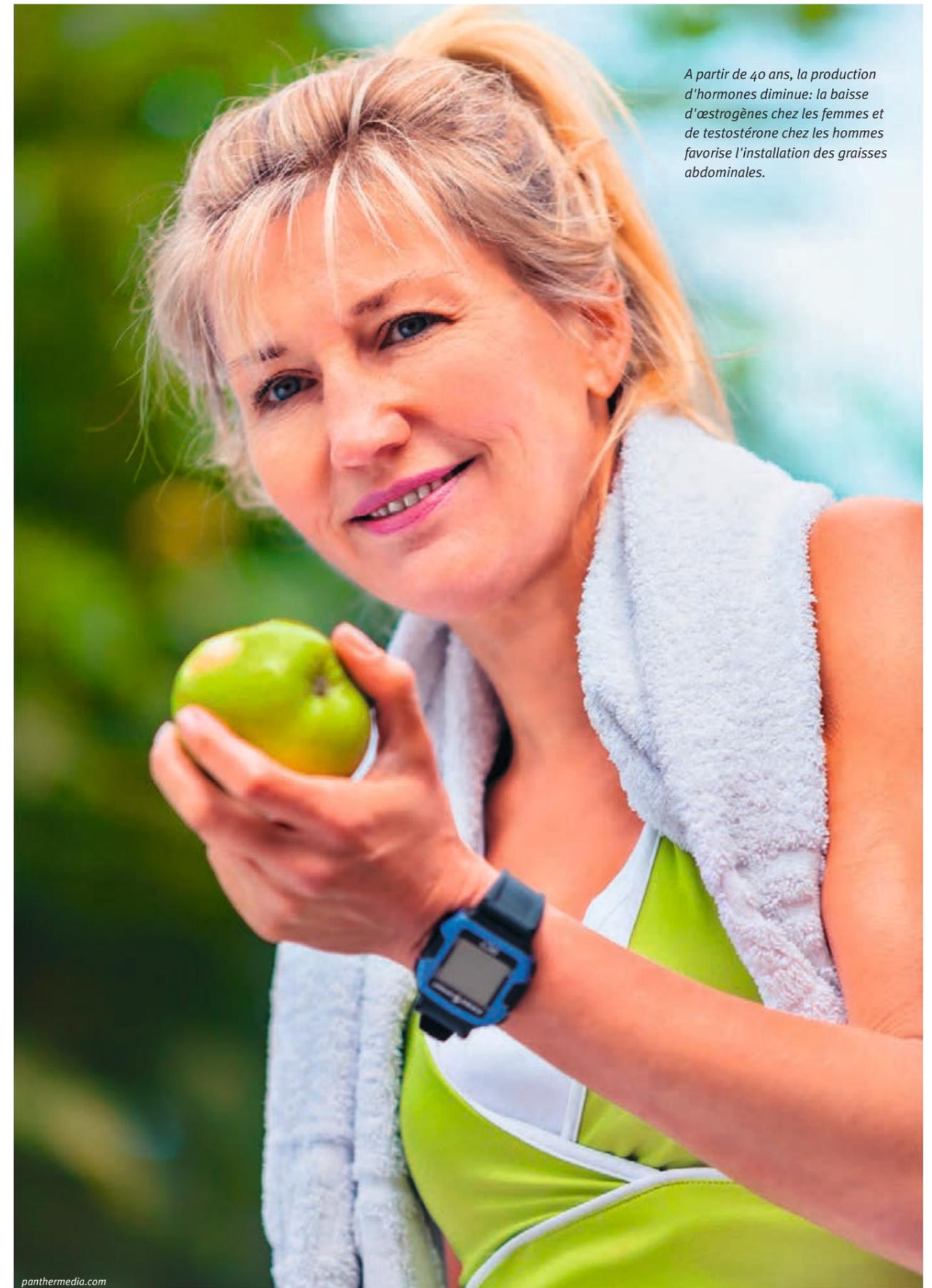
Contrôler son poids et le réduire à sa guise

Les produits pauvres en calories de la droguerie peuvent être utiles pour commencer à surveiller et/ou réduire son poids. Ils contiennent des protéines d'excellente qualité et les producteurs les enrichissent de sels minéraux, d'oligo-éléments ou de vitamines afin de couvrir les besoins en substances vitales malgré un apport énergétique réduit. Les protéines sélectionnées pour ces produits ont l'avantage de ne pas favoriser les dépôts adipeux et transitent plus longtemps dans le tractus digestif que les hydrates de carbone. Ceci augmente la durée de la sensation de satiété – et permet d'éviter ou

Bon à savoir

Rester mince durant toute la vie. Vos clients trouveront 20 conseils pour atteindre cet objectif dans la *Tribune du droguiste* de mai.

A partir de 40 ans, la production d'hormones diminue: la baisse d'œstrogènes chez les femmes et de testostérone chez les hommes favorise l'installation des graisses abdominales.



du moins de réduire les grignotages entre les repas. Ces protéines favorisent en outre la masse musculaire – pour autant que leur consommation s'accompagne ensuite de mouvement!

Les trois piliers du changement

Selon des concepts scientifiques de la Société allemande de nutrition, le poids de forme se base sur trois piliers: 1. Changer d'alimentation; 2. Bouger plus (au moins quatre heures d'activité physique par semaine) permet d'augmenter les besoins énergétiques à long terme; 3. Modifier son comportement. Il s'agit essentiellement de changer ses habitudes alimentaires et de s'astreindre à une nouvelle discipline: manger plus lentement, mâcher soigneusement chaque bouchée, ne pas grignoter par ennui ou en cas de stress.

Des aides efficaces pour atteindre son poids idéal

Il existe des moyens efficaces pour aider les personnes en surpoids à atteindre leur poids de forme. Par exemple augmenter les apports en fibres alimentaires, boire plus d'eau au quotidien ou encore recourir à des tisanes qui stimulent le métabolisme, à certains mélanges spagyriques, teintures ou sels de Schüssler.



Pour garder son poids sous contrôle, il est recommandé de pratiquer quatre heures de sport par semaine.

Promesses publicitaires ou véritables produits minceurs?

Mais qu'en est-il vraiment? Comment ces produits agissent-ils et à quoi servent-ils?

L'industrie développe constamment des produits et compléments plus performants pour le contrôle du poids. Les toffees de régime (par ex. d'Alpinamed) ou le roll-on «Riech-dich-satt», littéralement «respirez la satiété» (d'Aromalife) ont le vent en poupe. Ils sont censés sentir bon, rassasier sans apporter de calories ou stimuler la combustion des graisses grâce à la L-carnitine (par ex. de Burgerstein).

Les toffees de régime

Un tel toffee contient 645 kcal et remplace très bien un en-cas. Comme les ingrédients sont faiblement dosés, leurs effets sont assez réduits. La teneur en fibres alimentaires s'élève à 3,8 grammes par toffee. Le composant principal est l'inuline – pour perdre du poids, il est recommandé d'en prendre 1 à 2 cuillères à soupe tous les jours. Ce toffee contient également des sels minéraux et des oligo-éléments qui soutiennent le métabolisme biochimique, mais leur teneur ne correspond pas aux besoins journaliers. Il constitue néanmoins une bonne alternative aux habituels en-cas riches en calories.

La L-carnitine

La L-carnitine est produite à partir de deux acides aminés, la méthionine et la lysine. Elle oxyde les acides gras pour obtenir de l'énergie (effet brûle-graisse) et soutient les fonctions dépuratives du foie. L'effet de la L-carnitine dépend des capacités de performance de l'organisme. Sous forme de complément alimentaire, elle se prend par doses de 200 à 500 grammes quotidiens. Un effet positif sur l'équilibre énergétique a été observé auprès de marathoniens qui ont utilisé l'énergie libérée pour bouger. Pas de constat similaire chez les personnes obèses qui ne font pas d'exercice. Selon des études scientifiques, la L-carnitine ne permet pas d'obtenir des effets durables en cas de surpoids important car les personnes obèses ne bougent pas suffisamment.

«Respirez la satiété»

Les huiles essentielles contenues dans les roll-on aromatiques font partie des produits cosmétiques et ne peuvent donc contenir que 3 % d'huiles essentielles au maximum. A cette concentration, il ne peut y avoir d'effet pharmacologique. L'effet déclaré d'une libération d'endorphines n'est pas prouvé scientifiquement. Mais tout le monde connaît les effets des odeurs, qui peuvent produire une sensation de bien-être au niveau psychologique. A ce titre, un tel roll-on peut, sans effets secondaires négatifs, constituer un bon soutien psychologique dans le cadre d'un régime.

Comme le stress fait grimper le taux de cortisol à partir de 40 ans, ce qui favorise la formation de dépôts aqueux et adipeux, les personnes qui souhaitent perdre du poids devraient également prendre des mesures pour réduire leur stress. Les plantes adaptogènes comme Eleutherococcus senticosus, Panax ginseng et Rhodiola rosea peuvent être prises sous forme de cure pour ramener à long terme le taux de cortisol à un niveau acceptable.

Les excès de café augmentant le stress, il est recommandé de réduire sa consommation de café ou de le remplacer par d'autres boissons moins «stressantes». Le thé vert ou le maté sont notamment des alternatives qui ménagent les nerfs. Les sels de Schüssler permettent d'améliorer l'état du métabolisme biochimique. En cas de faiblesse métabolique, on recommande les sels de Schüssler suivants:

Le sel de Schüssler n° 9, Natrium phosphoricum, est LE sel du métabolisme. Il dissout tous les acides, y compris les acides gras. Il régule l'équilibre acido-basique et stimule le métabolisme. Le sel de Schüssler n° 10, Natrium sulfuricum, favorise l'élimination et est considéré comme le remède biochimique d'évacuation. Autre sel recommandé, le n° 8, Natrium chloratum, qui régule l'équilibre hydrique de l'organisme. Enfin, en complément, on peut citer le n° 23, Natrium bicarbonat, qui stimule les fonctions hépatiques, agit contre l'hyperacidité, lutte contre la faiblesse métabolique et prévient les brûlures d'estomac.

Effet des fibres alimentaires végétales

Les fibres alimentaires d'origine végétale aident à contrôler son poids à long terme. Les parties non digestibles des végétaux gonflent dans l'intestin, augmentant la sensation de satiété et ralentissant la résorption du glucose dans le sang. Les polysaccharides passent plus ou moins de temps dans l'intestin, en fonction de leur composition. Les nutritionnistes recommandent de prendre tous les jours 30 à 40 grammes de fibres alimentaires 30 minutes avant les repas, avec beaucoup d'eau. La gomme de guar, les fibres du figuier de Barbarie ainsi que le plantain des Indes (Plantago ovata testa) ont fait leurs preuves. A savoir que le dernier est celui qui gonfle le plus.

Le figuier de Barbarie (Opuntia streptacantha) contient un taux important de fibres qui, au contact d'un liquide, forment un gel gonflant dans le tractus digestif. Ce phénomène réduit l'absorption des graisses et des sucres d'origine alimentaire. Cet effet métabolique est encore sujet à caution, faute d'études scientifiques ad hoc. Mais même en l'absence de preuve scientifique, la pratique fait état de nombreux cas où les effets positifs sont tangibles. Le figuier de Barbarie est donc une bonne option pour entamer un processus de perte de poids.

Christine Funke /trad: cs

modifast
reste fidèle à ta ligne

Les plus beaux bikinis recommandent Modifast®.

Modifast® Programm vous aide à réduire votre poids, tout en vous offrant un large choix de saveurs. Et grâce aux délicieux en-cas de la gamme Modifast® Protein Plus, vous gardez la ligne.

Garder son poids idéal avec Modifast® Protein Plus

Réduire son poids avec Modifast® Programm

Daylong: relookage en un temps record

Les drogueries ont participé en mars 2013 à la nouvelle présentation des produits de l'entreprise Spirig Pharma SA: 17 tonnes de produits Daylong ont été convoyées par 35 camions de livraison et remplacées en 28 jours seulement. Le nouveau design d'emballage a été présenté et exposé avec panache en un temps record.

A l'occasion du 20^e anniversaire de la marque Daylong, l'entreprise Spirig Pharma SA a développé un nouveau concept d'emballage, destiné à souligner les valeurs de la marque: qualité, continuité et «swissness». Un design aux lignes claires, dans une gamme de couleurs à la fois sobre et esthétique – un concept qui doit perpétuer l'identité et la confiance du public dans la marque Daylong ces vingt prochaines années aussi.

Pour garantir l'impact et harmoniser le lancement des nouveaux emballages dans les quelque 2400 points de vente suisses, l'entreprise a procédé au remplacement de quelque 109 000 anciens emballages (17 tonnes de marchandise), selon des estimations de marché, entre le 1^{er} et le 28 mars 2013. Les préparatifs de cette opération ont commencé en novembre 2012 déjà et ont été réalisés en collaboration avec le partenaire logistique et spécialiste du merchandising «Face» de Frauenfeld (TG). Après quelques essais effectués dans des drogueries sélectionnées, l'échange a eu lieu à l'échelon national: 35 camions ont parcouru le pays pour livrer les nouveaux produits dans l'ensemble des points de vente. Sur place, des personnes formées au merchandising rangeaient ensuite la marchandise munis de gants blancs, selon des règles très précises. Cette prestation de Spirig Pharma SA en partenariat avec

Face qui avait été préparée minutieusement a permis un déroulement sans faille et un résultat optimal.

Echo positif de la clientèle

«Sur le plan opérationnel, l'échange de marchandise est terminé. Actuellement, nous nous penchons sur l'évaluation des nombreux rapports. Nous savons déjà que plus de la moitié des clients se sont déclarés favorables à recommander plus encore les produits Daylong grâce à cette action», révèle Michael Kuhs, Brand Manager Daylong chez Spirig Pharma SA. La majorité des clients confirme également qu'avec ce nouveau design, Daylong se démarque des autres produits de protection solaire proposés en droguerie. «Nous suivons de près l'évolution de la marque auprès du consommateur.» Les premiers chiffres à ce sujet ne seront disponibles que dans les mois à venir. Les drogueries recevront également de nouveaux supports de vente exceptionnels et profiteront d'une stratégie publicitaire de grande envergure, avec des annonces dans les médias imprimés et électroniques, un affichage public dans les huit plus grandes villes de Suisse, ainsi que des spots TV à des heures choisies en fonction du public-cible, sur SF1, ProSieben Schweiz, M6 et rts.

Nadja Mühlemann /trad: Is



faceag.com

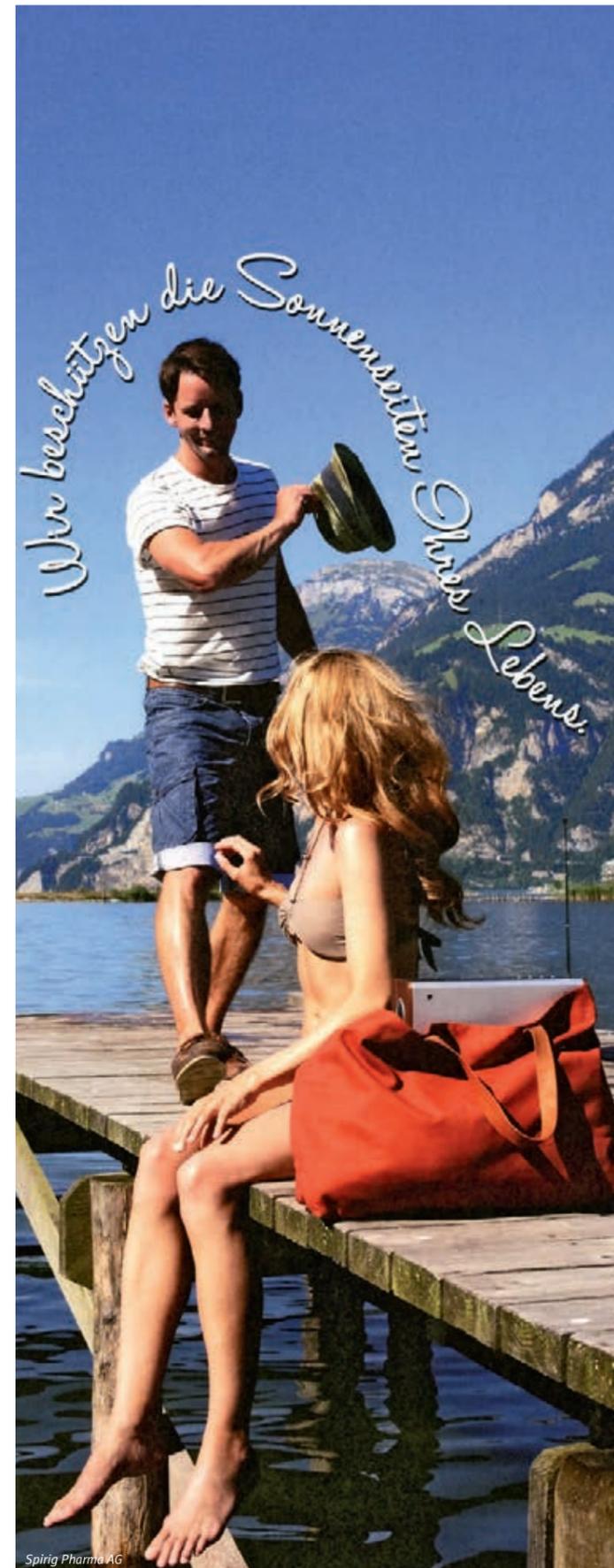


faceag.com



faceag.com

Cette action de Spirig Pharma SA en partenariat avec Face, minutieusement préparée, s'est déroulée sans faille et avec succès.



Spirig Pharma AG

La campagne publicitaire met l'accent sur la qualité suisse.

Nouveaux atours pour une marque de renom

Comment les droguistes ont-ils vécu l'introduction des nouveaux produits Daylong? d-inside s'est renseigné.

Eugen Meyer, droguerie Meyer Sàrl, Bâle

L'échange des produits Daylong était très bien organisé. Tous les produits de protection solaire Daylong sont de nouveau parfaitement placés, sur deux étagères entières. Les clients vont certes devoir s'habituer au nouvel aspect des emballages, mais nous sommes là pour les aider avec nos conseils. J'espère que ce relookage va doper les ventes.

Helene Haab, droguerie Mosca SA, St. Moritz

Pour la présentation, je trouve très bien que les anciens et les nouveaux emballages ne se retrouvent pas ensemble dans les rayons, mais que tous les articles aient été échangés en une fois. Même si, personnellement, le nouveau design ne me plaît pas spécialement. Je n'ai pas encore eu de remarques de clients.

Stéphanie Gaillard, droguerie Sanovit, Vevey

Je trouve l'idée de cette nouvelle présentation vraiment géniale, mais l'échange des produits a été très chaotique chez nous. Quelque chose n'a pas fonctionné au niveau de la communication et nous n'étions pas prêts au moment voulu. Par contre, le timing était parfait puisque nous étions justement en train de préparer l'assortiment du printemps. Nous avons d'ailleurs déjà réalisé de bonnes ventes. Bien des gens sont partis durant les vacances de Pâques et ont fait provision de crème solaire.

Marco Koller, droguerie Wildstrubel, Adelboden

Je suis encore un peu sceptique car les emballages sont plus grands. Le plus petit tube contient maintenant 50 ml, alors qu'avant il y avait un plus petit tube, idéal à emporter en route. Il se glissait facilement dans tous les sacs. Je verrai bien comment les clientes réagiront, le relookage ayant eu lieu avant le début de la saison estivale.

Eugen Jud, droguerie Jud, Zurich

Selon moi, ce changement complet de design était une action démesurée. L'effet de reconnaissance était certainement un facteur important pour les ventes. Plusieurs clients ont déjà demandé où étaient les produits Daylong – ils ne les avaient tout simplement pas reconnus dans leurs nouveaux emballages.

Sondage réalisé par Lukas Fuhrer /trad: cs

«La formation tient une place essentielle dans la vie»

Bernhard Kunz, droguiste, vice-président de l'Association suisse des droguistes et enseignant en école professionnelle, dont les compétences et l'expérience sont largement reconnues, a collaboré à l'élaboration du nouveau plan d'études pour les droguistes. Il partage son point de vue sur la formation.

d-inside: Le cursus de formation des droguistes est-il adapté aux exigences de notre époque?

Bernhard Kunz: Absolument! Je peux même affirmer qu'avec la formation initiale instaurée par la nouvelle ordonnance sur la formation, la formation supérieure de deux ans à l'Ecole supérieure de droguerie (ESD) et l'offre très vaste de formation continue, les droguistes sont formés aux exigences de l'avenir. Les besoins des clients évoluent, mais l'image de la droguerie s'adapte simultanément. La formation doit être progressiste.

En tant que responsable de la formation et du perfectionnement de l'ASD, vous avez collaboré à la réforme de la formation initiale et du plan de formation. Sur quoi avez-vous mis l'accent?

La commission de réforme et le groupe de travail étaient déjà formés lorsque j'ai commencé. L'un des défis majeurs a été de coordonner et de faire correspondre les objectifs d'apprentissage de trois lieux de formation aux prescriptions légales. Nous y sommes parvenus en réunissant autour d'une table les spécialistes des entreprises d'apprentissage, des cours interentreprises et des écoles professionnelles. C'était très instructif mais pas toujours facile. Ces échanges approfondis ont favorisé la compréhension mutuelle et ont mené à un consensus de base, qui a permis d'élaborer le plan d'études standard à partir du plan de formation et qui se révèle être un outil très précieux pour le travail concret de formation. Il définit les tâches des trois lieux de formation et les harmonise également au niveau du contenu et du calendrier. Cela a permis d'évacuer toute divergence d'interprétation du plan de formation légal. Sur la base de ce plan d'études standard, nous avons ensuite entamé l'élaboration d'un matériel d'enseignement commun, qui a renforcé encore la collaboration entre les parties concernées.

Vous êtes en charge de la rédaction spécialisée des moyens didactiques harmonisés selon le nouveau plan de formation. N'avez-vous jamais perdu patience?

Non, le travail en tant que rédacteur spécialisé est tout à fait passionnant. Je n'ai jamais regretté d'avoir accepté cette importante responsabilité. Il faut bien sûr être très structuré et méticuleux dans son travail, au risque de perdre rapidement le contrôle. Il s'agit d'élaborer des supports d'enseignement totalement fiables aussi bien au niveau du contenu que sur le plan légal et linguistique. La production traverse donc de nombreuses étapes, avec différents seuils de contrôle, ce qui exige beaucoup de temps. C'est là que le bât blesse parfois, cela suscite une certaine incompréhension. Certains ne comprennent pas toujours pourquoi les supports didactiques exhaustifs ne sont pas encore disponibles. Je le comprends très bien, car avant de travailler moi-même comme rédacteur spécialisé, je ne me rendais pas compte de l'ampleur du catalogue des tâches. Je suis donc très heureux d'avoir le soutien d'une maison d'édition professionnelle, car nous pouvons profiter de son savoir-faire. La collaboration entre les auteurs, les lecteurs et d'autres groupes concernés pose également un défi. Ces circonstances exigent à la fois un esprit de conciliation et une ligne de conduite très claire.

Le nouveau matériel d'enseignement avec lequel nous travaillons depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle ordonnance, en été 2011, a été accueilli très favorablement. C'est la première fois que les droguistes disposent d'un matériel didactique harmonisé au niveau national, lequel, qui plus est, se présente sous forme reliée et en couleurs. C'est un souhait très ancien qui se réalise enfin. Les entreprises de formation, en particulier, recueillent régulièrement des témoignages très satisfaits. Les entreprises de formation peuvent aujourd'hui acquérir des supports didactiques qui couvrent l'ensemble de l'enseignement professionnel, ➔



Corinne Futterlieb

Bernhard Kunz (droguiste ES et enseignant en école professionnelle) est vice-président de l'Association suisse des droguistes (ASD) et responsable du domaine formation et perfectionnement. Il est également intervenant dans les cours pour les remplacements, président de la commission scolaire de l'ESD et président de la Fondation ESD. Il a largement contribué à la réforme de la formation initiale et du plan de formation pour les droguistes. Il collabore également à l'élaboration des supports de cours harmonisés en tant que rédacteur spécialisé, auteur et lecteur. En tant qu'enseignant à plein temps à l'école professionnelle de St-Gall, il possède une longue expérience de l'enseignement des connaissances professionnelles. Bernhard Kunz (1967) est marié et vit à Weinfelden.

ce que je recommande vivement, et ici aussi, à toutes les personnes chargées de formation. Cela offre une transparence qui ne peut qu'être bénéfique à la formation.

Apprendre a pour vous une signification très importante.

La formation occupe une place essentielle dans la vie de chacun! La soif d'apprendre est fondamentale pour tout être humain. Et plus le monde évolue rapidement, plus il est important d'apprendre, d'acquérir d'autres connaissances et de se perfectionner.

Qu'en est-il de l'enseignement?

L'enseignement est indissociable de l'apprentissage. Les enseignants ont pour tâche d'aider les personnes en formation à acquérir le professionnalisme nécessaire sur leur chemin de formation. Les inconnues et les difficultés obligent à approfondir la réflexion et à être présents, d'un côté comme de l'autre. C'est un défi que j'aime relever.

Quel a été votre propre cursus?

A l'école obligatoire, j'étais toujours dans le premier tiers. Ma motivation a grandi encore au cours de ma dixième année. J'ai pris conscience alors que les performances scolaires assurent l'accès à la vie professionnelle et ouvrent des perspectives de carrière. Je voulais en tirer le maximum. C'est ainsi que je suis devenu un élève assidu avec un bulletin de notes excellent. L'arrivisme n'a rien de négatif à mes yeux. Pour moi, cela revenait à l'envie d'apprendre et la volonté d'obtenir de bons résultats.

Rétrospectivement, pensez-vous avoir fait le bon choix professionnel?

Bien sûr! Quoique j'aie fait mon choix relativement tard, car au début j'avais des doutes. Ma décision s'est avérée être la bonne: la formation de droguiste était variée et correspondait à mes capacités. Mon enthousiasme était tel, au tout début de mon apprentissage, que j'étais certain de vouloir accomplir ensuite la formation à l'ESD. Je me voyais déjà propriétaire de droguerie à la retraite, l'âge venu.

Votre parcours s'est transformé en cours de route.

Il y a 18 ans, j'ai commencé à enseigner à des jeunes droguistes en formation à l'école professionnelle de St-Gall. Cette tâche me passionne: accompagner des jeunes sur le chemin de l'apprentissage autonome et leur transmettre le savoir nécessaire pour trouver leur voie dans la branche complexe de la droguerie.

Dans quel domaine avez-vous accompli votre dernière formation?

De 2007 à 2008, j'ai rattrapé la maturité professionnelle afin de pouvoir poursuivre des études. En 2010, j'ai obtenu le diplôme d'enseignant en école professionnelle qui me permet d'enseigner à plein temps. Ce sera le cas dès l'été 2013. Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle, je dirige la formation des droguistes au sein de notre école.



Corinne Futterlieb

Dans vos classes, vous êtes en face de la future génération des droguistes. Que pouvez-vous en dire?

Avant tout, je vois des jeunes gens qui montrent beaucoup de motivation et d'intérêt. Beaucoup sont ambitieux et prêts à accomplir ce processus d'apprentissage exigeant. De façon générale, ils sont très disciplinés; ils ont compris qu'ils travaillent à leur avenir. Comme dans toute branche, il y a néanmoins des exceptions, certains étudiants manquant d'intérêt ou de l'énergie d'apprentissage nécessaire. On est alors obligé d'intervenir.

De nos jours, l'école n'est pas à l'abri non plus de la société de communication: les smartphones sont en permanence présents et troublent la concentration. Les téléphones portables sont donc strictement interdits durant les cours. Lorsqu'ils étudient à la maison, je n'ai aucune influence sur leur utilisation du portable. A chacun de trouver sa propre discipline!

Le monde des études et du travail est devenu, de façon générale, plus exigeant et plus stressant.

En plus de la «joignabilité» permanente, il y a également le problème de l'excès de stimuli. Les jeunes en formation ont grandi en baignant dans le monde du multimédia. L'usage des différents médias technologiques se fait en parallèle, mais de manière souvent superficielle et au détriment parfois de la qualité. L'Internet joue un rôle central à cet égard. De nos jours, on trouve des informations sur n'importe quel sujet sur la Toile. Quant à la fiabilité des informations, c'est une autre affaire!

Au niveau des drogueries, on peut dire que la clientèle a des attentes plus élevées à l'égard du personnel: réponses immédiates aux courriels, permanence téléphonique et demandes d'éclaircissements sur quantités de sujets. Le client s'attend à ce que de telles demandes, concernant par exemple un produit trouvé sur Internet, soient satisfaites sans contrepartie et avec le sourire, même si elles exigent beaucoup de temps. Ce phénomène a pris beaucoup d'ampleur ces dernières années. On pourrait presque parler

«Plus le monde évolue rapidement, plus il est important d'apprendre, d'acquérir d'autres connaissances et de se perfectionner.»

d'une inflation des exigences. Sans compter que les clients ont généralement déjà glané eux-mêmes des informations sur Internet, ce qui oblige souvent les collaborateurs à consacrer plus de temps encore aux conseils à la clientèle. Précisons que cela peut aussi constituer une chance pour la droguerie de se profiler en tant que spécialiste. Par conséquent, la règle qui prévaut c'est: apprendre, continuer à acquérir des connaissances et rester à jour! L'Internet a aussi amené les droguistes à se tenir suffisamment informés et à devoir acquérir toujours davantage d'informations pour gérer une droguerie en conformité avec les prescriptions légales.

Vous-même assumez une importante responsabilité dans votre fonction au sein de l'Association suisse des droguistes. N'est-ce pas parfois un peu trop?

L'an passé, j'ai réalisé que j'assumais de trop nombreuses charges et que je devais concentrer mes objectifs. Mais sur quel domaine? Je ne voulais pas abandonner la direction du projet des supports didactiques en cours, l'enseignement est ma principale activité lucrative et mon travail comme vice-président du comité central de l'ASD est très enrichissant.

Comment avez-vous résolu ce dilemme?

J'ai discuté de ma situation tout d'abord avec Martin Bangerter puis avec l'ensemble du comité central. Nous avons trouvé une solution appropriée: Raphael Wyss reprend une partie de mes tâches au sein du comité central et me représente aux séances pendant une période déterminée. A l'aide de vidéo-conférences et de courriels, je me tiens au courant des affaires en cours et prends part aux discussions et aux décisions. Dès que nous aurons achevé l'élaboration des supports de cours en automne/été 2013, je reprendrai mon activité au sein du comité central comme auparavant. Avoir pu trouver une telle solution, hors de toute bureaucratie, est une belle preuve de collégialité du comité central.

Avec un emploi du temps aussi chargé, vous avez certainement besoin de décompresser. Comment vous détendez-vous?

Pour me détendre, je pratique la randonnée, je chante dans un chœur et je cuisine volontiers avec ma femme. Au début, je suivais des recettes avec soin, mais ensuite je me suis mis à expérimenter et improviser. Cuisiner est un processus créatif. En toute modestie, je peux vous assurer que mes «Tagliatelle al salmone», enrichies d'une touche personnelle secrète, sont tout à fait délicieuses! (rire)

Vous n'allez sans doute pas nous révéler votre ingrédient secret. Mais peut-être nous donnerez-vous votre clé du succès pour la branche de la droguerie. Etes-vous confiant?

Oui, tout à fait. Sinon je ne m'engagerais pas à différents niveaux pour notre profession. Il y aura toujours des changements, mais tant que la branche saura réagir habilement et activement, elle subsistera.

Monsieur Kunz, merci de nous avoir accordé cette interview.

Interview réalisée par Nadja Mühlemann /trad: Is

Nouvelle ordonnance sur la formation initiale

Conformément à la réforme introduite par l'Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie (OFFT), la nouvelle Ordonnance sur la formation professionnelle a été intégrée à la formation initiale de droguiste en 2011. Les objectifs principaux visent à améliorer la coordination entre les activités formatrices sur les trois lieux de formation et à adapter la formation aux exigences actuelles du marché. Voici les principales innovations:

- › **Entreprises formatrices** Les objectifs évaluateurs de la formation en entreprise ont été actualisés et clarifiés dans leur formulation. Les formateurs doivent également documenter au fur et à mesure les progrès et le niveau de connaissances des personnes en formation (dossier de formation).
- › **Cours interentreprises** Les cours interentreprises tiennent davantage compte des besoins des entreprises et acquièrent davantage d'importance qu'autrefois les cours d'introduction. Ils tiennent une place importante en formant le lien entre la théorie et la pratique.
- › **Écoles professionnelles** Les objectifs évaluateurs des écoles professionnelles ont été standardisés et harmonisés avec les contenus d'apprentissage des autres lieux de formation. Les contenus d'enseignement ont été actualisés.

Le N° 1 contre les hémorroïdes.

SULGAN a 60 ans Félicitations ...

... aux **60** heureux gagnants et gagnantes du grand concours d'anniversaire qui ont remporté un iPad d'une valeur de Fr. **600.**—

Les bonnes réponses étaient: **SULGAN-N** contient de la lidocaïne comme substance active; contre les hémorroïdes internes, il y a les suppositoires **SULGAN-N** et, outre l'onguent bien connu, il y a aussi des serviettes médicinales **SULGAN-N**. Nous aimerions remercier ici tous les 7'065 participants et participantes qui ont pris part au concours d'anniversaire. Les gagnants suivants ont été tirés au sort parmi les expéditeurs des bonnes réponses.

Nous félicitons chaleureusement:

Aebischer Claudia, TopPharm Apotheke, 9542 Münchwilen; Alic Amina, Stadt Drogerie, 4001 Basel; Allievi Elena, Farmacia Amavita Centro, 6612 Ascona; Amgarten Lisbeth, Amavita Apotheke Schoppingcenter Schönbühl, 6005 Luzern; Aregger Sibylle, Vita Drogerie, 5442 Fislisbach; Balet Anne-Lise, Pharmacie Lens, 1978 Lens; Banz Melanie, Pharmacie Populaire Cite, 1204 Genève; Beeler Ramona, Oberland Apotheke, 8620 Wetzikon; Bernasconi Gaby, Waldmann Apotheke, 8600 Dübendorf; Bisanti Teresa, Spalen-Apotheke, 4051 Basel; Bösch Esther, Drogerie Brunnschweiler, 9642 Ebnet-Kappel; Bruchez Vanessa, Pharmacie Quartz, 1920 Martigny; Bulas dos Santés Valério, Sun Store Pharmacie, 1024 Ecublens; Buri Denise, Staub Drogerie, 8590 Romanshorn; Cavelti Andrea, Neudorf Drogerie, 9200 Gossau; Degen-Kumpusch Yvonne, Amavita Apotheke&Drogerie Schneeberger, 4144 Arlesheim; Dimitrovska Angela, Pharmacie de la Vallombreuse, 1008 Prilly; Duc Stephanie, Pharmacie Pharma-Crans, 3963 Crans-Montana; Eiholzer Janine, Brunner Drogerie, 8001 Zürich; Frauenfelder Doris, Müller Reformhaus Vital Drogerie, 8301 Glattzentrum-Wallisellen; Frisullo Simona, Apotheke Lilie Zentrum, 8952 Schlieren; Gloor Judith, Wyna Apotheke, 5726 Unterkulm; Gougler Yvan, Droguerie Y. Gougler, 1630 Bulle; Grand Alexa, Schlosspark Apotheke, 3953 Leuk-Stadt; Gravante Diana, Farmacia Bianda, 6614 Brissago; Hagmann Marion, Coop Vitality Apotheke, 5443 Niederrohrdorf; Hari Anja, Sonnen-Apotheke, 3098 Köniz; Haroun Victor, Pharmacie V. Haroun, 1660 Château d'Oex; Hostettler Lara, Drogerie Steinhölzli, 3097 Liebfeld; Kamber Michelle, Lindenapotheke, 5102 Rapperswil; Kunz Nadine, Apotheke Märtegge, 8630 Rüti; Kunz-Affolter Barbara, Apotheke-Drogerie Kotmehl, 4552 Derendingen; Lehmann Tanja, Bahnhof Apotheke, 3110 Münsingen; Luthy Tiziana, Pharmacie de Cologny, 1223 Cologny; Micaglio Cornelia, Drogerie Baur, 8902 Urdorf; Müller Marianne, Bahnhof Apotheke, 3930 Visp; Oberholzer Nicole, Aktiv Drogerie im COOP Megastore, 8340 Hinwil; Pires Margarete, Pharmacie Moudonnoise, 1510 Moudon; Pirolo Jasmina, Apotheke Arbogast, 4132 Muttenz; Porchet Coralie, Pharmacie Bel-Air, 1400 Yverdon-les-Bains; Rehli Salome, Apotheke Moor, 8750 Glarus; Rezzonico Elisabetta, Farmacia San Salvatore, 6900 Paradiso; Ricci Federica, Farmacia Centro Grancia, 6916 Grancia; Roth Dominique, Drogerie in der Migros, 2540 Grenchen; Sachs Giulia, Egg Apotheke Vitalis, 5630 Muri; Scherer Brigitte, Central Apotheke, 8810 Horgen; Schläpfer Leopold, Drogerie Schläpfer, 9403 Goldach; Silvestrin Celestina, Kapuziner Apotheke, 4310 Rheinfelden; Stomaci Sabrina, Apotheke Küttigen, 5024 Küttigen; Temiz Öyku, Friedens-Apotheke, 3007 Bern; Tomeo Ilaria, Central Apotheke, 5734 Reinach; Trollux Aureo, Pharmacie des Moulins, 1800 Vevey; Vontobel Nora, Amavita Apotheke LöwenCenter, 6004 Luzern; Vuignier Mélanie, Drogerie-Herboristerie L'Alchimiste, 1920 Martigny; Wahlen Vanessa, Dorfplatz Apotheke, 3110 Münsingen; Wüthrich Estelle, Droguerie du Forum, 1820 Montreux; Zamboni Andrea, Farmacia Muraccio, 6612 Ascona; Zampironi Iris, Amavita Apotheke, 7000 Chur; Zivkovic Milena, Thur Drogerie, 8575 Bürglen; Zuse Anne, Droga Drogerie Apotheke, M-Parc Dreispitz, 4053 Basel



SULGAN® N

Empêche et soulage les hémorroïdes.
www.sulgan.ch

DrogoBrain: se perfectionner en ligne

Perfectionnez-vous où et quand vous le souhaitez. Vous pouvez suivre à tout moment les modules de formation en allemand sur la plate-forme d'apprentissage DrogoBrain.

Le nouveau module intitulé «Analgetika» sera prochainement mis en ligne. Un cours complet vous permet de rafraîchir vos connaissances, de les approfondir et d'être en mesure de donner des conseils de vente pointus sur le sujet des douleurs.

Les différents modules des cours DrogoBrain sont disponibles individuellement. Un module est constitué d'une partie théorique, comporte des conseils de vente et de conseil à la clientèle, ainsi qu'un test final. Partout où c'est possible, l'accent est mis sur les aspects allopathiques, de médecine complémentaire et liés à l'alimentation (tout l'assortiment OTC). Vous êtes crédité d'une étoile sur votre compte de formation pour chaque module réussi.

Avons-nous suscité votre intérêt?

Alors inscrivez-vous auprès de Claudia Meier (*c.meier@drogistenverband.ch*) ou commandez le module souhaité par internet sur <http://teampro.drogoserver.ch>.

Module DrogoBrain

Module 1 – Prostata, Blasen- und Nierenbeschwerden

Module 2 – Ophthalmologica und Linsenpflegemittel

Module 3 – Darm

Module 4 – Magen, Leber, Pankreas

Module 5 – Immunsystem

Module 6 – Venenbeschwerden

Module 7 – Antidiarrhoica und Laxantia

Module 8 – Husten

Module 9 – Hautkrankheiten

Module 10 – Analgetika

Prix par module*

CHF 39.– pour les apprentis et les étudiants de l'ESD

CHF 69.– pour les membres de l'Association suisse des droguistes

CHF 99.– pour les non-membres de l'Association suisse des droguistes

Les cours ne sont disponibles qu'en allemand.

* Les prix comprennent le script du thème choisi, la mise à disposition des questions d'exercices et d'examen, ainsi qu'un certificat. Après inscription, le script et les questions restent disponibles un an.



panthermedia.com

Des employeurs proactifs

Comment, en tant qu'employeur, me positionner à mon avantage sur le marché du travail? Le manque de spécialistes déjà bien perceptible ailleurs ne concerne pas (encore) la branche de la droguerie. Certains mettent cependant déjà tout en œuvre pour rester dans la course à l'avenir également.

Dans le commerce de détail, en particulier, les employeurs mettent en avant les prestations annexes, car d'autres aspects des emplois, comme la rémunération, ne font pas le poids. Et les horaires de travail souvent irréguliers ne sont pas non plus des arguments en leur faveur. Il ne suffit plus aujourd'hui de doré superficiellement son image d'employeur pour s'adresser de manière ciblée aux candidats potentiels. Pour être à son avantage, il faut pouvoir citer des offres concrètes et proposer de véritables perspectives de carrière. Le cas de Manor est exemplaire: il y a trois ans, la chaîne de grands magasins avait instauré une nouvelle stratégie d'envergure pour le positionnement de la marque et tiré les conséquences qui en découlaient pour le recrutement de son futur personnel. Le message «Donnons du style à la vie» devait aussi être transmis au client par des personnes talentueuses. En 2010, la direction d'entreprise avait donc demandé à plus de 500 collaborateurs pourquoi ils avaient postulé chez Manor et quels étaient les aspects positifs de leur travail. Les sondés avaient répondu «s'occuper de marques variées et attrayantes», «gérer soi-même la surface de vente et le contact client», et «participer à des événements promotionnels ou des défilés». Sur la base de ces réponses, l'entreprise a adapté son offre de formation continue de manière à renforcer globalement l'image de la marque.

Les drogueries cherchent aussi du personnel qualifié, qui soit le plus à même de personnifier leur image de qualité auprès de la clientèle. Contrairement aux grandes entreprises, les propriétaires de droguerie ne peuvent pas se permettre de déléguer les entretiens d'embauche à des spécialistes du recrutement. D'un côté, les droguistes doivent être capables de percevoir presque intuitivement les compétences, les idées et les motivations des candidats durant l'entretien d'embauche. D'un autre côté, ils transmettent aussi aux candidats une première impression forte de leur identité d'employeur potentiel. Il s'agit donc de mettre en avant le caractère unique et incomparable de l'entreprise, de parler des avantages matériels et immatériels d'un engagement ainsi que d'insuffler une impression de crédibilité et de sympathie dans les rencontres avec les candidats.

Déléguer des responsabilités, exiger de la flexibilité

Les rapports varient naturellement d'une entreprise à l'autre. Peter Eberhart est propriétaire d'une petite droguerie à Erlenbach dans le Simmental (BE) et président de la section bernoise de l'Association suisse des droguistes (ASD). Dans une équipe si petite, une certaine intimité amicale et familiale est une condition sine qua non pour obtenir de bons résultats. «Durant l'entretien d'embauche, on

«Nous voulons avant tout que nos apprentis soient enthousiasmés par notre concept. Durant leur apprentissage professionnel, ils sont invités à assister à des manifestations spéciales.»

Markus Koch, directeur de Dromenta

doit se mettre d'accord sur la direction que l'on veut suivre ensemble. Cette personne me complète-t-elle bien, aussi au niveau de la personnalité?», telle est la question principale selon lui.

Les relations claires qui se sont nouées dans cette droguerie de campagne contrastent avec la situation que l'on peut trouver dans les grands magasins qui fonctionnent avec différentes équipes dans les centres commerciaux. Bruno Schaller, directeur de la droguerie Pedro dans le centre commercial de Heimberg (Thoune nord), s'intéresse surtout à la flexibilité des candidats lors de l'entretien d'embauche. Son équipe de neuf collaborateurs, dont certains à temps complet et d'autres à temps partiel, doit couvrir de longues heures d'ouverture, les horaires allant de 8 h 30 à 20 h (et même 21 h le vendredi). «Le temps partiel doit être compris de manière flexible dans la planification hebdomadaire», explique Bruno Schaller, qui fait confiance à l'esprit entrepreneurial et participatif de son équipe et apprécie l'étendue de ses connaissances spécialisées. «Je laisse une large marge de manœuvre à mes collaborateurs, tant au niveau des décisions qu'en matière de responsabilité pour des domaines spécialisés et les rayons. Ils appré-

Avant d'embaucher un nouveau collaborateur, il faut s'entendre sur la direction que l'on va suivre ensemble.



cient cette liberté. Dans une grande entreprise, il est capital de savoir travailler de manière indépendante, ciblée et rapide.» Cela rend aussi le service à la clientèle plus professionnel. «En ce qui concerne la spagyrie, par exemple, une cliente veut pouvoir bénéficier d'un conseil spécialisé à toute heure de la journée, sans devoir attendre le lendemain pour voir la spécialiste.»

Tenir ses promesses

Les groupements actifs dans la branche ne sont généralement pas des employeurs. Mais certains aident leurs membres à recruter du personnel et proposent des espaces gratuits pour les offres d'emploi en ligne. Et ils attachent aussi de l'importance à l'image positive transmise au public. «Nous voulons avant tout que nos apprentis et nos collaborateurs soient enthousiasmés par notre concept», explique Markus Koch, directeur de Dromenta. Durant leur apprentissage professionnel, les jeunes sont invités à assister à des manifestations spéciales, réservées aux apprentis des drogueries Dromenta. Ils bénéficient aussi d'un soutien supplémentaire durant la préparation à l'examen de fin d'apprentissage. D'après les feedbacks obtenus, ces offres d'accompagnement ont des effets durables, selon Markus Koch. La réflexion sous-jacente: les anciens apprentis ou employés font aussi partie du groupe cible lors du recrutement de spécialistes. Le concept Naturathek doit en outre attirer les professionnels intéressés par une approche holistique de la médecine naturelle.

Le groupe Dr Bähler-Dropa (DBD) a aussi jeté les bases d'un «employer branding». Les anciens apprentis et collaborateurs de DBD qui ont recueilli des expériences professionnelles ailleurs sont les bienvenus lorsqu'il y a des postes à repourvoir car ils se distinguent par la qualité de leur réflexion, assure Johnny Schuler, responsable de la communication chez DBD. Il souligne aussi l'étendue de l'offre de formation continue: «Les cours ne sont pas de simples exposés de fournisseurs mais sont dispensés par des spécialistes triés sur le volet.» Cela permet de couvrir les besoins de tout le monde, des apprentis jusqu'aux cadres. «C'est une véritable plus-value pour la pratique»,

remarque Johnny Schuler. L'offre comprend des thèmes aussi variés que «Moi, en tant que chef», «De la séance de groupe au renforcement du groupe», «Les conflits: mon problème; les erreurs: ton problème?», «Ventes avec plus-value» ou encore «Gestion des remplacements – moi en «sandwich»».

Les entreprises individuelles peuvent aussi réussir, par le biais de quelques mesures appropriées, à se forger une marque d'employeur dans la branche. Susanne Werder, propriétaire de deux drogueries et présidente de la section soleuroise de l'ASD, a précisé dans ses lignes directrices: «Nous voulons offrir une formation de qualité supérieure à tout ce qui se fait dans notre région à nos apprentis et à nos employés et nous voulons recruter et employer des collaborateurs très bien formés.» Pour que cette exigence ne reste pas lettre morte, elle a rédigé un règlement concernant la fréquentation obligatoire de cours du soir, internes ou externes, ou d'autres formations. Chaque collaboratrice dispose d'un certain nombre de jours pour suivre des formations, en fonction de son pourcentage de travail. Susanne Werder aime que les choses soient clairement formulées. Les documents et procès-verbaux ne se limitent donc pas à la planification des promotions, aux objectifs

«Chaque collaboratrice dispose d'un certain nombre de jours pour suivre des formations, en fonction de son pourcentage de travail.»

Susanne Werder, propriétaire de deux drogueries

de chiffre d'affaires et aux entretiens de groupe ou de direction. Les descriptions de poste, les accords concernant les objectifs et les documents de qualification sont aussi notés noir sur blanc. «Cela établit clairement qui est responsable de quoi et qui peut prétendre à quoi», résume-t-elle. En ce qui concerne les formations, elle tient à l'équité des chances. «Si l'on présente les principes de manière objective, le personnel n'y trouve guère à redire.»

Manuel Fischer / trad: cs

LAURETANA®

Das leichteste Wasser Europas

Untersucht und empfohlen von Dr. Masaru Emoto

Branche

Entre les fronts de vente

La 43^e assemblée générale de l'ASSGP s'est intéressée à la «concentration dans le commerce spécialisé». Conclusion: chaînes et groupements détiennent le pouvoir et entendent donner le ton. Des intervenants de l'industrie pharma et des points de vente ont amplement débattu de la signification de tout cela pour les deux parties.

«A l'heure actuelle, le marché OTC est stable en Suisse et comprend 2343 points de vente. C'est capital pour l'industrie OTC», déclare le Dr Thomas F. Szuran, président nouvellement élu de l'ASSGP et CEO de Biomed SA, en évoquant le marché des pharmacies et des drogueries. Détail surprenant: près de 92 % de tous les points de vente sont déjà organisés en chaînes ou en groupements ou appartiennent au moins à une communauté d'achats. Néanmoins: 44 % des points de vente restent des pharmacies ou des drogueries indépendantes ou des commerces spécialisés qui ne collaborent qu'au niveau des achats.

Marchandage des conditions et commandes directes

L'érosion des marges sur les médicaments soumis à ordonnance augmente la pression sur le canal spécialisé. Chaînes et groupements essaient de reporter cette pression sur les entreprises OTC. Le problème des fabricants est qu'ils doivent dépenser de fortes sommes pour assurer la publicité des préparations de l'automédication. Ce qui réduit leurs marges et limite leurs possibilités au niveau des conditions. Les exposés de Felix Burkhard, responsable de Galenicare SA, de Florian Plüss et de Franklin Schatzmann de Dr. Bähler Dropa SA, abordent aussi le thème des conditions. Galenica (env. 460 points de vente) aimerait des conditions maximales dès une unité via les grossistes. Dr. Bähler aimerait pouvoir ne commander que la marchandise qui peut tenir en rayons. Des souhaits diamétralement à l'opposé de ceux de l'industrie. Pour l'industrie, la règle est la suivante: «Plus l'achat est important, meilleures sont les conditions.» Sans oublier les entreprises qui promettent de meilleures conditions à ceux qui commandent auprès d'elles sans passer par un grossiste.

Category management: malédiction ou bénédiction?

L'idée que le Category management ne consiste qu'à optimiser la présentation de la marchandise a la vie dure. Le groupe Dr. Bähler Dropa a perfectionné son système: en fonction de la grandeur des points de vente et de l'importance des catégories de produits pour la clientèle-cible, de la place des différents produits sur le marché, le groupe décide quels produits sont proposés dans les points de vente. Galenicare veut encore aller plus loin: la prochaine étape

prévoit la définition et le rollout de tous les assortiments principaux pour tous ses types de pharmacies (Amavita, Coop Vitality, Sun Store et Feelgood's).

Pas de chance pour les fabricants qui ne font pas partie de l'assortiment de base. Hans-Peter Häfliger, directeur de Schwabe Gruppe, explique: «Lorsque nous introduisons un nouveau produit, des acheteurs de certaines chaînes nous disent que nous devons d'abord fournir des chiffres du marché. Mais ces mêmes chaînes exigent constamment des produits innovants, alors qu'elles ne sont pas prêtes à les soutenir. Certains acheteurs ont des connaissances de base lacunaires dans le domaine de la pharmacie. Ils accordent trop d'importance au Category management et pas assez à la diversité des médicaments.» Taxes de listing, importants investissements publicitaires et meilleures conditions sont souvent des conditions posées par les chaînes et les groupements pour prendre un produit dans l'assortiment de base. Ce qu'ils réfutent. Florian Plüss explique: «Grâce à notre organisation d'achats, l'industrie n'a plus qu'un seul interlocuteur pour négocier les conditions d'achats, les activités et autres mesures. Ce qui réduit les coûts de l'industrie dans le domaine du suivi de la clientèle. Le service externe peut ainsi se concentrer sur les formations afin d'optimiser les ventes au POS.» swidro (89 points de vente), dont les membres sont exclusivement des droguistes indépendants, a opté pour une voie médiane en matière de Category management. «Nous laissons à nos membres une large marge de manœuvre dans le choix de leur assortiment. Nous définissons uniquement avec les fournisseurs un assortiment de base qui doit impérativement être mis en évidence. Pour le reste, les points de vente sont libres», assure Andreas Kubli, directeur de swidro. Tous les points de vente swidro bénéficient de l'outil «Visio Top» d'Adroplan.

Même si les positions de l'industrie, des groupements et des chaînes sont parfois divergentes, tous les intervenants sont finalement d'accord sur un point lors de l'assemblée générale de l'ASSGP: il est indispensable de communiquer clairement et honnêtement. Car si chaque partie connaît exactement les idées de l'autre, alors il est possible de trouver une solution consensuelle.

Article intégral et illustrations

Andrea Ullius / trad: cs

Fastenzeit ist LAURETANA-Zeit!

Verpassen Sie nicht die Einführungsaktion
im Februar über unseren Großhändler
Biopartner Schweiz AG!
biopartner



Mit nur 14 mg Mineralsalze/Liter das leichteste und weichste Wasser Europas

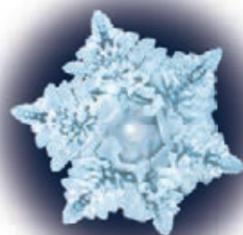
- Unterstützt die natürliche Entgiftung und Entschlackung
- Fördert die Harnsäureausscheidung
- Ideal zu allen Fastenkuren und zur Einnahme von Kur- und Nahrungsergänzungsmitteln
- Unerreicht leicht und weich im Geschmack

Sehr energiereich durch natürliche Bioresonanzen

- Löst Blockaden, harmonisiert und vitalisiert den Körper
- Aus artesischer Quelle - ohne mechanischen Druck abgefüllt
- Keine Ozonbehandlung. Keine UV-Bestrahlung

Vom Monte Rosa Massiv in Ihr Regal!

- Hochgebirgsquellwasser von einzigartiger Reinheit



LAURETANA Kristallbild PET-Flasche

*) Bestimmungsgrenze: 0,02 µg

www.lauretana.ch



Sidroga SA

Forme galénique: tisane en sachets! En cas d'utilisation de laxatifs pour lutter contre la constipation, la forme galénique du médicament est très importante. Elle doit assurer que la composition est toujours standardisée et que le dosage est constant. Contrairement au thé en vrac ou à la poudre, la tisane Sidroga® laxative en sachets offre une réelle sécurité à l'emploi et évite tout surdosage. Informations complémentaires sur: www.sidroga.com



IBSA Institut Biochimique SA

laluna® est un ovule vaginal à base d'acide hyaluronique et de vitamine E. Naturel et sans hormones, pour le traitement de la sécheresse vaginale. Afin de garantir une très bonne tolérance, il ne contient pas d'agent conservateur tel que le parabène. Alors que la vitamine E, la camomille et la Centella asiatica exercent leur action apaisante sur les tissus et réduisent efficacement les manifestations inflammatoires, l'acide hyaluronique hydrate durablement la muqueuse vaginale et stimule en même temps la guérison d'éventuelles lésions tissulaires.

www.scheidentroekheit.ch



Louis Widmer SA

Nouveauté Louis Widmer: Emulsion Hydro-Active UV 30. Les filtres UVA et UVB protègent contre le rayonnement ultraviolet et préviennent le vieillissement cutané photo-induit. Ce soin de jour hautement efficace offre une protection durable contre le vieillissement cutané précoce et les agressions de l'environnement. Il stimule et préserve les fonctions naturelles anti-âge de la peau. Pour la peau mixte ou normale. www.louis-widmer.com



Swing maxi et Calma

Le nouveau tire-lait électrique double pompage Swing maxi offre des avantages reconnus: une production de lait plus importante combinée avec une teneur énergétique plus élevée. Grâce à la solution d'alimentation innovante Calma, la transition entre le sein et le biberon n'a jamais été aussi facile. Gagnez du temps précieux pour prendre soin de vous et votre bébé.

www.swing-maxi.com



Myriam et Jean-Claude Mascle prendront une retraite bien méritée fin juin 2013 après 24 ans à la tête de la conciergerie de l'ESD.

Invitation: grande fête d'adieu

Nous fêtons leur départ avec toutes les personnes qui ont eu la chance de les côtoyer (étudiants, collaborateurs, enseignants de l'ESD de ces 24 dernières années) le vendredi 28 juin 2013 dès 18h00 à l'ESD. Tous les diplômés sont les bienvenus!

Contribuez à l'animation!

Avez-vous une photo, une vidéo ou un objet du temps de vos études à l'ESD et qui a un rapport avec Myriam et Jean-Claude Mascle? Pourriez-vous nous le prêter afin que nous puissions préparer une petite production pour la fête? Souhaitez-vous vous aussi présenter une animation ou un petit discours?

Envoyez s'il vous plaît les documents jusqu'au 30 avril 2013 à Madame Monika Schwab, ESD, Evole 41, 2000 Neuchâtel, cpln-esd@rpn.ch

École supérieure de droguerie

Rue de l'Évole 41, 2000 Neuchâtel, Tél. 032 717 46 00, Fax 032 717 46 09, cpln-esd@rpn.ch, www.esd.ch

Inscription

Je participerai à la fête d'adieu le 28.6.2013 dès 18h00 à l'ESD:

Nom: _____ Prénom: _____

Année de promotion à l'ESD: _____

Adresse: _____

E-mail: _____ N° de portable: _____

Inscription obligatoire avant le 30 avril 2013. Merci!



demeter

Holle

Bio-Babyzwieback Dinkel

Biscottes à l'épeautre bio pour bébé

Nouvelle recette

Amour, sérénité et Holle

- ✓ Nouvelle recette avec huile de tournesol
- ✓ Sans sucre, oeufs, lait, blé, sel et huile de palme
- ✓ Idéal comme en-cas ou à grignoter

Pour d'autres informations et l'assortiment complet de Holle cliquer sur www.holle.ch

Invitation à la 74^e Assemblée générale

Le comité d'Employés Droguistes Suisse invite tous les membres de l'association à la 74^e Assemblée générale qui aura lieu le 29 mai 2013 à Olten.

Les membres seront accueillis dès 16h00 par un apéro au Restaurant Buffet Olten (à la gare). L'Assemblée générale débutera à 16h30. Tous sont ensuite cordialement conviés à un souper commun non obligatoire. Olten a une position centrale et est facilement accessible et nous espérons une présence nombreuse.

L'Assemblée générale est l'occasion idéale d'apprendre davantage sur l'association Employés Droguistes Suisse et son comité et de discuter ou apporter des suggestions.

Date

29 mai 2013

Lieu

Restaurant Buffet Olten (à la gare)

Programme du 29 mai 2013

16 h 00	Apéro de bienvenue
16 h 30	Assemblée générale
Dès 18 h 00	Souper

Ordre du jour

1. Salutations
2. Procès-verbal de la 73^e Assemblée générale du mercredi 30 mai 2012 à Olten
3. Elections des scrutateurs
4. Rapport (annuel) 2012
5. Comptes annuels et rapport de révision
6. Budget 2013 et cotisation annuelle 2014
7. Décharge au comité central
8. Elections et démissions
9. Divers

Documents

Vous pouvez consulter ou obtenir les documents suivants dès début mai 2013 auprès du secrétariat central:

- ▶ PV de l'AG 2012
- ▶ Rapport annuel 2012
- ▶ Comptes annuels 2012
- ▶ Budget 2013

Inscriptions

Inscrivez-vous s'il vous plaît avant le 13 mai 2013 à l'Assemblée générale et au repas par mail à sekretariat@drogisten.org ou par téléphone au 061 261 45 45.

Le comité et moi-même serons très heureux de vous rencontrer.



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.



„Sind Sie unser neuer Aussendienst in einem kleinen Winning Team?“

Sie betreuen Apotheken und Drogerien in der **ganzen Schweiz** und sind für folgende Aufgaben zuständig:

- Betreuung und Pflege der bestehenden Kunden
- Gezielte Akquisition von neuen Apotheken und Drogerien
- Ideen und Konzepte für das Apotheken Sprechzimmer umsetzen

Sie bringen mit:

- Erste Erfahrungen als Aussendienstmitarbeiter/in
- Freude an der selbstständigen Arbeit mit grosser Autonomie
- Flüssende Deutsch und Französisch ist Voraussetzung

Teilen Sie unsere Begeisterung und setzen Sie sich mit uns in Verbindung:

Erich Sütterlin, 044 782 22 03, erich.suetterlin@excommedia.ch

Wir suchen per sofort

DROGISTIN als Allrounderin
80 - 100% Parfümerie, Pharma, Reform

- * Sie sind eine begeisterte Fachfrau
- * Sie sind initiativ und tragen gerne Verantwortung
- * Sie möchten eigene Ideen kreativ umsetzen
- * Sie haben ein gutes Auftreten und eine positive Ausstrahlung

Wir sind eine dynamische und seit 23 Jahren gut etablierte Quartier-Drogerie mit einem aufgestellten, motivierten Team und mit dem ÖV gut erreichbar.

Unsere Schwerpunkte sind Heidak, Schüssler, Spezialernährung und selbstverständlich unser kleine, aber feine Parfümerie mit bekannten Dépôts.

Herr oder Frau Fontollet geben Ihnen gerne nähere Auskunft und freuen sich auf Ihre Bewerbung.



Vous recherchez un emploi ou avez un poste à repourvoir? Consultez notre marché de l'emploi! Offres actuelles quotidiennes sur: www.d-flash.ch

Drogist/ Drogistin 80 %

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir auf Anfang Juni oder nach Vereinbarung einen Drogist oder eine Drogistin 80 %

Sie sind eine flexible, teamfähige und aufgestellte Person? Sie haben grosse Freude am Kundenkontakt und das Beraten einer anspruchsvollen Kundschaft gehört zu Ihrer Stärke?

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche und selbständige Tätigkeit mit Verantwortung an einem spannenden Arbeitsplatz mit einem motivierten Team.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Corina Steiner
Zentrum Sunnemärt
5620 Bremgarten

drogerie.bremgarten@swidro.ch



sucht per sofort oder nach Vereinbarung

Drogistin/Drogist ev. Pharma-Assistentin Mit Flair für Kosmetik und Pharma, Pensum 80-100 %

Sie sind: eine aktive, freundliche und flexible Persönlichkeit und haben gute Kenntnisse in der Kosmetik und im Pharmabereich, eine gute Teamplayerin

Wir bieten: einen interessanten Arbeitsplatz in einem topmodernen Geschäft mit einer klaren Viercenterstrategie mit Apotheke – Drogerie – Parfümerie – Naturthek, Ausbildung zur «Pharma-Drogistin».

Verlangen Sie Roland von Rohr, Telefon 062 296 81 21
Apotheke Drogerie Sälipark, Drogerien Rudolf von Rohr AG
Louis-Giroud-Strasse 20 4600 Olten
E-Mail: drogeriesaelipark@bluewin.ch

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



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

Pour s'abonner: insetate@drogistenverband.ch



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



Rusconi Drogerie AG, Hüntwangen



Bahnhofstrasse 7, 5300 Turgi
Tel. 056 223 11 84
info@drogerie-zumsteg.ch
http://www.drogerie-zumsteg.ch

Seit 50 Jahren ist die Drogerie Zumsteg in Turgi eine lebhaftige Naturdrogerie. Neben den vielfältigen Angeboten einer Landdrogerie haben wir uns spezialisiert auf Homöopathie, Spagyrik, Phytotherapie, Tee, Tinkturen, Schüsslersalze, Bachblüten und vieles mehr.

Wir brauchen Verstärkung und suchen per sofort oder nach Vereinbarung

1 Drogist/in 100% HF
1 Drogist/in 80-100%

mit Freude an der Naturheilkunde, zur Beratung unserer Kunden und für vielseitige Arbeiten in allen Drogeriebereichen. Wenn Sie eine Homöopathie-Ausbildung oder einen StV-Kurs absolviert haben könnten Sie auch dieses Wissen bei uns einsetzen!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Drogerie Zumsteg, Ruth Nigg-Zumsteg
Bahnhofstrasse 7, 5300 Turgi
Tel. 056 223 11 84



wir sind auch Mitglied der Horizont-Gruppe

Drogistin Zürich Altstetten

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

Für unsere lebhaftige und moderne Neumarkt Apotheke in Zürich Altstetten suchen wir per 1. Juli 2013 oder nach Vereinbarung eine begeisterungsfähige, kosmetikorientierte

Drogistin (100%)

Als aktive Verstärkung unseres Kosmetikteams verfügen Sie über Erfahrung in der Mitbetreuung einer Schönheitsabteilung und haben bereits Kosmetikmarken erfolgreich betreut. Ausserdem sind Sie eine kommunikative, gewinnende Persönlichkeit mit viel Freude an der Kundenberatung.

Wir sind u.a. Depositäre von Lauder, Clinique, Dior, Biotherm, Lancôme und allen gängigen Dermokosmetikmarken. Bei der Umsetzung von modernen Kundenbindungsmassnahmen werden wir von unserer tatkräftigen Dienstleistungszentrale aktiv unterstützt. Wenn Sie, ebenso wie wir, grossen Wert auf einen persönlichen und gepflegten Kundenservice legen, erwartet Sie bei uns eine sehr interessante, anspruchsvolle und abwechslungsreiche Arbeitsstelle mit viel Selbstständigkeit, 5 Wochen Ferien und guten Fortbildungsmöglichkeiten.

Können Sie sich in einem grossen, gut eingespielten Team wohlfühlen und sind Sie bereit, etwas Neues im Apothekenbereich dazuzulernen? Dann sollten wir uns kennen lernen. Auf Ihre schriftliche Bewerbung oder Ihren Anruf freut sich Frau Nicole Merlin, Betriebsleiterin.

NEUMARKT APOTHEKE DROGERIE



Altstetterstrasse 145, 8048 Zürich
Telefon 044 431 18 18
Weitere Stellenangebote: www.achillea.ch

Recherche d'emploi

Wer braucht Verstärkung? Motivierte Drogistin sucht ab August 2013 **Stelle im Hintergrund 20-40% im Raum Bern** (Ware kontrollieren, Fabrikationen, Abfüllarbeiten, Schaufenster dekorieren, etc.)

Ich freue mich auf Ihren Anruf! Telefon 034 411 20 70 oder 079 581 02 08, Mail: marianne.salzmann@bluewin.ch

Drogueries / divers

Wir suchen:

Verkauf von exkl. Beautyprodukten Innen-/Aussendienst 100%

Zu Ihrem Hauptaufgabengebiet gehört Folgendes:

- Kundenbetreuung vor Ort oder am Telefon inklusive Bestellungserfassung Massnahmen wie Aktionen, Neuheiten und Aktualitäten.
- Ständiger Wissensabgleich mit den Teamkollegen.
- Verwaltung sämtlicher Kundeninformationen und Eingabe ins Informationssystem.

Bitte um Bewerbungsunterlagen mit Foto an:

Silkmed-Distribution AG
W. Stricker
Blegistrasse 5
6340 Baar



KOSMETIKERIN – IHR TRAUMBERUF?

Möchten Sie mit Menschen arbeiten? Legen Sie Wert auf eine selbständige, erfüllende Tätigkeit?

Mit dem international anerkannten CIDESCO-Diplom – die höchste Auszeichnung in der Kosmetik – stehen Ihnen auf der ganzen Welt die Türen zu den renommiertesten Hotels, Spas und Wellnesszentren offen.

Info-Veranstaltungen: Freitag, 24. Mai, und Mittwoch, 12. Juni, um 19 Uhr. Anmeldung: T 062 262 00 88
Der nächste Lehrgang beginnt am 2. September 2013, täglich Unterricht von 8:30 bis 15 Uhr, 12 Monate.

FACHSCHULE
FÜR KOSMETIK UND HAUTTHERAPIE
KONTAKT: ZUM MENSCHEN SCHAFFEN

Elisabethenanlage 7 | 4051 Basel | T 061 262 00 88 | info@kosmetikfachschule.ch
www.kosmetikfachschule.ch

Vos rendez-vous en 2013

Association suisse des droguistes (ASD)

Juin	Lancement de la série de cours «Acné, stress et peines de cœur»
15.11	Assemblée des délégués

École supérieure de droguerie (ESD)

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

22 – 25.9 Forum de formation 2013

Des petits messagers très efficaces: adrénaline, sérotonine, histamine, prostaglandine... Ce ne sont là que quelques-uns des neurotransmetteurs qui par un processus complexe régulent de très nombreuses fonctions dans notre organisme. Le forum de formation 2013 est consacré à ces «messagers», ouvrant ainsi un vaste champ thématique aux droguistes de tous les niveaux de formation avec un programme très varié. Des spécialistes vous feront part de leurs connaissances dans des cours basés sur la pratique. Des entreprises suisses de renom seront aussi de la partie. Profitez de cette occasion pour nouer des contacts avec des collègues et les entreprises partenaires. Le forum de formation se tiendra du 22 au 25 septembre 2013 à l'ESD de Neuchâtel. Réservez ces dates dès maintenant! Vous recevrez tous les détails ainsi que le formulaire d'inscription avec l'édition de juillet/août de *d-inside*. Nous nous réjouissons de vous y retrouver!

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 ...



«La branche de la droguerie est confrontée à une certaine érosion de l'assortiment des produits. Les spécialités qui ne sont pas classées parmi les médicaments sont de plus en plus nombreuses à tomber dans l'escarcelle des grands distributeurs. Votre fidélité au commerce spécialisé en est d'autant plus appréciée. Notre branche pourra-t-elle continuer à s'appuyer sur cette fidélité et dans quelle mesure est-elle corrélée à la qualité de la formation du personnel spécialisé?»

Bernhard Kunz, vice-président de l'Association suisse des droguistes, responsable formation et perfectionnement

... réponse directe



«Aucun produit ne tombe dans le portefeuille des grands distributeurs, les droguistes peuvent même s'attendre à un élargissement de leur palette. Nous avons investi beaucoup d'argent dans la publicité à l'échelle nationale et dans le canal de distribution spécialisé, afin que les consommateurs continuent à se tourner vers nos produits phares. Nous avons toute compréhension pour les marques propres distribuées en droguerie, mais celles-ci font concurrence aux produits de l'industrie. Nous en avons fait l'expérience avec nos remèdes Strath. Nous souhaitons en outre que les contributions publicitaires, les ristournes et les contributions aux centrales de distribution, etc. n'augmentent pas plus encore. En revanche, le commerce spécialisé offre un avantage important pour nos produits en matière de conseil, grâce à la solide formation dont dispose le personnel de la droguerie.»

David Pestalozzi, propriétaire de Bio-Strath SA

Et la suite



La prochaine question s'adresse à Franklin Schatzmann, président de la direction de Droga Management SA et membre de la direction des pharmacies-drogueries. David Pestalozzi lui demande:

Le commerce spécialisé se regroupe et crée de plus en plus des chaînes commerciales. Ce sont les centrales et la direction qui définissent le cap. De ce fait, l'industrie se trouve sous pression et doit rechercher d'autres canaux de distribution, via Internet, le marché de l'exportation et surtout les grands distributeurs. Comment faites-vous face à la concurrence croissante?

La réponse de Franklin Schatzmann paraîtra dans l'édition de juin 2013 de *d-inside*.

SKIN APPEAL – SCHÖNE HAUT IN DREI SCHRITTEN

1. REINIGEN. 2. KLÄREN. 3. PFLEGEN.

Während der Pubertät kommt es häufig zu vermehrten Talgabsonderungen und bakteriell bedingten Hautunreinheiten.

Rund 80% aller Jugendlichen sind mehr oder weniger stark von unreiner Haut betroffen. Damit keine Folgeschäden entstehen, ist es wichtig, diese Hautunreinheiten (z.B. Mitesser) rechtzeitig und konsequent in drei Phasen während vier bis acht Wochen zu behandeln.

Mit Skin Appeal bietet Louis Widmer wirksame Reinigungs- und Pflegeprodukte gegen Mitesser und unreine Haut. Skin Appeal ist aus der erfolgreichen Linie Dermatologica Widmer entstanden, die in enger Zusammenarbeit mit Hautärzten entwickelt wurde.

1 REINIGEN. Die Haut wird von Schmutz gereinigt und von überschüssigem Talg befreit.

LIPO SOL SCHAUM

Erfrischender Schaum ohne Alkohol. Reinigt die Haut porentief und befreit von überschüssigem Hauttalg.

PEELING

Das dermatologische Peeling in Gelform reinigt und pflegt die Haut mit seiner speziellen 2-Phasen-Wirkung: Polyethylengranulat entfernt abgestorbene Hornzellen mechanisch, der Fruchtsäurekomplex regeneriert die Hautstruktur und aktiviert die Hauterneuerung. Das Resultat ist eine gründliche, porentiefe Intensivreinigung. Zudem wird das Feuchthaltevermögen verbessert, die Hauterneuerung aktiviert und das Hautbild verfeinert.

2 KLÄREN. Die Haut wird von jeglichen Rückständen befreit sowie leicht desinfiziert und erfrischt.

LIPO SOL TONIQUE

Mildes, nicht schälendes Tonique mit bakteriostatischer Wirkung. Befeuchtet, beruhigt und löst den Talg auf.

3 PFLEGEN. Die Haut wird gepflegt, die Behandlung unreiner Haut unterstützt, Rückfälle werden verhindert.

SEBO FLUID

Tages- und Nachtpflege. Sebo Fluid ist eine leichte, mattierende Feuchtigkeitsemulsion, die Rückfälle von Unreinheiten verhindert. Leicht antiseptisch und irritationshemmend.

SKIN CARE GEL

Leicht antiseptisches Gel. Zieht schnell ein, wirkt gegen verstopfte Poren und hemmt die Bildung von Mitessern (punktuell auf die betroffenen Stellen auftragen).

SKIN CARE STICK

Leicht desinfizierende Lotion. Mit AHA und Teebaumöl. Eignet sich für die punktuelle Behandlung von Mitessern. Ideal für die Anwendung unterwegs.

COVERSTICK 01 + 02

Abdeckstift für unreine Haut. Deckt Mitesser und Unreinheiten gezielt ab, ohne Poren zu verstopfen. Wirkt irritationshemmend.

