



# d-inside

Informations professionnelles et spécialisées  
de l'Association suisse des droguistes

Février 2014

**Coopérer – pour réussir ensemble**





# Vous célébrez un événement particulier?

**Vous pouvez commander des exemplaires supplémentaires de la Tribune du droguiste\* et des jaquettes personnalisées durant toute l'année.**

En imprimant votre message sur la jaquette et en le faisant distribuer directement dans les ménages de votre région, vous pourrez le transmettre à de nouveaux clients potentiels.



**AVANTAGEUX**  
Un exemplaire ne coûte que 11 centimes

**SIMPLE**  
L'ASD organise l'impression et la distribution

**EFFICACE**  
Peut aussi être distribué sans in-folder\*\*

## Vous souhaitez distribuer plus de magazines au mois d'avril?

Alors commandez vos exemplaires supplémentaires jusqu'au 14 février 2014 à l'ASD.

## Nous vous conseillons volontiers.

Silvia Rügsegger, tél. 032 328 50 57  
ou e-mail [vertrieb@drogistenverband.ch](mailto:vertrieb@drogistenverband.ch)

Vous trouverez une description détaillée de notre offre ainsi qu'un formulaire de commande pour les exemplaires supplémentaires et la personnalisation de la jaquette sur [www.drogoserver.ch](http://www.drogoserver.ch) (français, Membres ASD, Tirages supplémentaires)

## Les brèves

4 L'actualité de la branche

## Zoom sur...

12 Comment nous coopérons - et pourquoi nous y gagnons tous

## Branche

10 Les amplificateurs de son ne sont pas des appareils auditifs

## Connaissances

6 Jeux olympiques d'hiver: quelle est l'alimentation des athlètes?

20 E-cigarettes: vraiment utiles pour arrêter de fumer?

23 Jus de canneberge: tout est affaire de concentration

26 Des huiles de massage maison pour plus de bien-être

## Interview

16 Michele Borri: directeur du département Consumer Healthcare de Vifor Pharma

## Rubriques

25 Le droit au travail: vaccination obligatoire?

29 Le marché de l'emploi

31 De fil en aiguille

**Vos clients trouveront également des informations passionnantes sur des thèmes en lien avec la santé sur:**

[www.vitagate.ch](http://www.vitagate.ch)

## Impressum d-inside

Organe officiel de l'Association suisse des droguistes, case postale 3516, 2500 Bienne 3; [info@drogistenverband.ch](mailto:info@drogistenverband.ch), [www.drogerie.ch](http://www.drogerie.ch)

*direction:* Martin Bangerter; *rédacteur en chef:* Heinrich Gasser (hrg); *rédacteur en chef adjoint:* Lukas Fuhrer (lf); *traduction:* Claudia Spätig, Daphné Grekos, Marie-Noëlle Hofmann; *annonces:* Josef Nieltispach (jn), [insetate@drogistenverband.ch](mailto:insetate@drogistenverband.ch); *conseils spécialisés:* Julia Burgener (service scientifique), Andrea Ullius (droguiste ES); *mise en page:* Odette Montandon  
*Couverture:* Flavia Trachsel

*Abonnements:* Antonella Schilirò, téléphone 032 328 50 30, [a.schiliro@drogistenverband.ch](mailto:a.schiliro@drogistenverband.ch); ISSN 1662-338X; Fr. 75.-/an, 2<sup>e</sup> abonnement Fr. 56.-, plus 2,5 % TVA.



**d-inside est le média d'«Employés Droguistes Suisses» Bureau et conseil juridique**

Regula Steinemann, Gerbergasse 26, case postale 644, 4001 Bâle, téléphone 061 261 45 45; *caissier et administration des membres:* Reto Karich; [www.drogisten.org](http://www.drogisten.org), [info@drogisten.org](mailto:info@drogisten.org)



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



## Utiliser les réseaux!

L'économiste Jeremy Rifkin ne perd pas une occasion de montrer que les réseaux remplacent de plus en plus les marques qui nous étaient connues. Il est convaincu que la réussite des entreprises dépend de plus en plus de l'accès aux réseaux, pour faire savoir à tous ce qu'elles proposent. Ainsi, les priorités des décisions entrepreneuriales ne se baseront-elles plus sur la seule aspiration à l'accession de biens personnels. Cela semble très théorique et assez éloigné du quotidien. Toutefois, cela ne vaut pas seulement pour les gouvernements que Rifkin conseille, mais concerne aussi le microcosme de l'économie. La capacité à créer des coopérations intelligentes gagne rapidement en importance, en particulier dans le cadre local et régional. Le domaine de la santé s'organise en réseaux à un rythme effréné. Mais comme aussi bien la santé que les coopérations sont affaire de confiance, leur création prend du temps. Pour que nous puissions continuer de jouer un rôle actif en première ligne et nous intégrer aux futures formes de collaboration, il n'est pas trop tôt pour les drogueries et leur Association de s'intéresser sérieusement à ce thème. Celui qui ne cherche des partenariats que lorsqu'il en va irrévocablement de son intérêt particulier rate assurément le coche. N'hésitez donc pas à vous inspirer des idées et expériences de plusieurs drogueries présentées dès la page 12 pour développer à temps vos propres collaborations et utiliser activement vos réseaux.

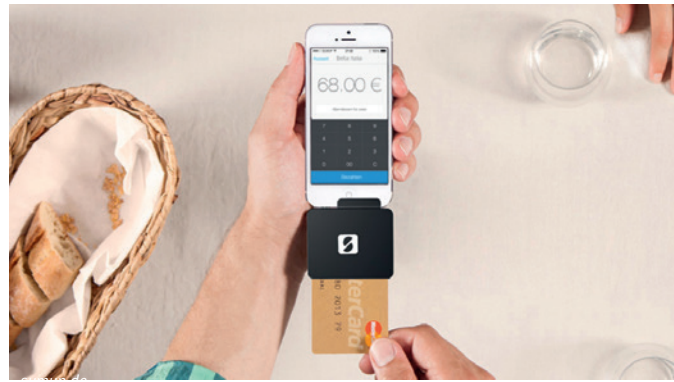
*M. Bangerter*

Martin Bangerter  
[m.bangerter@drogistenverband.ch](mailto:m.bangerter@drogistenverband.ch)

\* En tant que membre de l'ASD, vous recevez en 2014: 400 exemplaires gratuits (chiffre d'affaires > 440 000.-/an) ou 100 exemplaires gratuits (chiffre d'affaires < 440 000.-/an).

\*\* L'in-folder (enveloppe publicitaire) comprend la Tribune du droguiste et d'autres publications publicitaires.





**Votre Smartphone devient un terminal de paiement**  
Près de 40 % des paiements se font aujourd'hui par carte et la tendance est à la hausse. L'acquisition d'un terminal pour cartes électroniques n'est même plus indispensable pour rester dans la course.

Avec un lecteur de cartes mobile et une application de l'entreprise SumUp, votre Smartphone ou votre tablette se transforme en terminal de paiement. Le système accepte les cartes Maestro, VPay, MasterCard et Visa. Les paiements sont autorisés par un code NIP ou une signature électronique. En Suisse, UBS propose le service de SumUp, leader européen dans le domaine du point de vente mobile. Les paiements traités par SumUp sont virés sur votre compte bancaire dans un délai de dix jours ouvrés, explique l'entreprise sur son site. Le lecteur de cartes mobile est à peine plus grand que la moitié d'une tablette et se connecte via la prise du port audio. Pour iPhone, iPad, iPod Touch et appareils android. *cdp/réd.*

**Le sport agit comme un antidépresseur**



En cas de dépression, une activité physique régulière agit comme un traitement médicamenteux avec des antidépresseurs. Telle est la conclusion de la plus grande analyse d'études réalisée sur le sujet. Le mouvement provoque une augmentation du taux de sérotonine dans le sang, exactement comme les antidépresseurs. En même temps, il régule et renforce la neurotransmission, soit la transmission des stimulations d'une cellule nerveuse à une autre. Le sport semble en outre augmenter la croissance des cellules nerveuses dans le système limbique, ce qui agit positivement sur les émotions. *cdp*

**Nouvelle méthode contre l'obésité**

L'hôpital universitaire de Zurich est le premier hôpital suisse à appliquer une nouvelle méthode pour le traitement de l'obésité et du diabète lié à l'âge, l'endo-barrière intestinale. Cette méthode consiste à introduire par endoscopie un tube très souple dans l'intestin grêle. Ce tube empêche alors la transformation d'une partie des aliments en énergie. Douze patients ont déjà pu bénéficier de ce traitement. Lequel a permis de réduire sensiblement leur surpoids et d'influencer positivement leur taux de glycémie. La méthode permet en outre de réduire la quantité de médicaments contre le diabète administrée aux patients. *cdp*

Réservez cette date!

**75 ans d'Employés Droguistes Suisse**

L'association Employés Droguistes Suisse fête cette année ses 75 ans. Un événement qui mérite d'être dignement célébré. L'association invite donc cordialement tous ses membres (et ceux qui souhaitent le devenir) à assister le 25 mai 2014 à son assemblée générale, laquelle aura lieu dans un cadre exceptionnel. Réservez donc d'ores et déjà cette date. *mgt/réd.*

**Les fumeurs vieillissent plus vite**

La consommation de tabac accélère le vieillissement cutané, comme une étude sur des jumeaux vient de le confirmer. Comme le rapporte l'«Apotheken Umschau», des chirurgiens plasticiens ont comparé les visages de différents jumeaux dont l'un était fumeur et l'autre non-fumeur ou ayant fumé au moins cinq ans de moins que l'autre. Conclusion: les fumeurs présentent des signes de vieillissement nettement plus marqués. Même une différence de cinq ans seulement dans la durée de la consommation de tabac est perceptible. *cdp*

**Anti-acides et carences en vitamine**

Une étude réalisée par des chercheurs américains révèle que la prise régulière de médicaments contre l'excès d'acides gastriques augmente le risque de carence en vitamine B12. Les carences non diagnostiquées et donc non traitées peuvent à terme provoquer des anémies, des troubles neurologiques voire des cas de démence. Les chercheurs conseillent aux médecins de surveiller l'état vitaminiq ue des patients auxquels ils prescrivent des antiacides. *cdp*

**Le plantain lancéolé: plante médicinale de l'année**



Chaque année, le groupe d'études de l'histoire des plantes médicinales de l'Université de Würzburg (D) désigne la plante médicinale de l'année. En 2014, le titre revient au plantain lancéolé (Plantago lanceolata). Ses feuilles contiennent des glucosides d'iridoïdes aux propriétés antibactériennes et des substances mucilagineuses qui atténuent les irritations. Le plantain lancéolé est donc administré en usage interne en cas de maladies des voies respiratoires et en usage externe en cas d'inflammations cutanées. La médecine populaire recourt volontiers à la plante médicinale de l'année 2014 pour les premiers soins des plaies. *cdp*

**Les Pays-Bas envisagent d'élargir l'assistance au suicide**

Un Néerlandais sur trois se déclare favorable au suicide assisté pour les personnes

âgées qui ont perdu le goût de vivre. Telle est la conclusion d'une étude réunissant environ 2000 participants. Les Pays-Bas ont été le premier pays à autoriser l'assistance au suicide comme option aux personnes souffrant de maladies graves sans espoir d'amélioration. L'euthanasie active y est ainsi légale depuis 2002. Cette nouvelle étude se veut une contribution à la discussion actuelle qui porte sur l'extension du suicide assisté aux personnes âgées en bonne santé physique qui ont perdu l'envie de vivre. *cdp*

**L'ozone rend les pollens plus puissants**

L'ozone joue un rôle central dans l'intensité et la fréquence des maladies allergiques, comme viennent de le constater des scientifiques du Centre Helmholtz et de l'Université technique de Munich. En réalisant des tests avec des pollens de bouleau provenant de zones fortement chargées en ozone, les chercheurs ont découvert que ces pollens provoquent des réactions cutanées beaucoup plus violentes que les pollens provenant de zones moins exposées. *cdp*

La pérennité de nos entreprises membres nous tient à cœur: lors de la succession d'une affaire, nous versons une contribution à partir de notre fonds d'aide aux nouveaux entrepreneurs, qui peut atteindre jusqu'à 50% de la première prime annuelle si l'entreprise a conclu plusieurs assurances auprès de l'AMS\*.

**Une aide précieuse à un moment clé.**

\*Sont prises en compte l'assurance-accidents obligatoire, l'assurance-accidents complémentaire, l'assurance-accidents individuelle, l'indemnité journalière en cas de maladie, la responsabilité civile d'entreprise, l'assurance choses, l'assurance épidémie et l'assurance véhicules à moteur. La contribution maximale s'élève à 10 000 francs.

Assurance des métiers Suisse  
Sihlquai 255, case postale, 8031 Zurich  
Téléphone 044 267 61 61  
www.assurance-des-metiers.ch

Branchen Versicherung  
Assurance des métiers  
Assicurazione dei mestieri  
**Tout simplement sûr.**



# JO: bien manger pour réaliser des exploits

De quoi les athlètes ont-ils besoin pour pouvoir réaliser des performances exceptionnelles au moment décisif? L'alimentation n'est pas seulement importante pendant la compétition, comme aux Jeux olympiques d'hiver 2014, mais aussi avant et après les épreuves sportives.

Des Jeux olympiques d'hiver dans une station balnéaire? Cela n'a rien de contradictoire. Car Sochi, ville de 350 000 habitants située au bord de la mer Noire, n'est qu'à une quarantaine de kilomètres des stations de sports d'hiver. Un joli coin de Russie qui attire chaque année des milliers de touristes et qui, en plus de ses longues plages, offre une vue impressionnante sur les crêtes du Caucase. Du 7 au 23 février, des sportifs de tous les horizons s'y retrouveront pour se mesurer dans quinze sports différents (voir encadré). Les nouvelles disciplines, comme les équipes mixtes en biathlon, le ski halfpipe, le ski slopestyle, le saut à ski féminin, le slalom parallèle en snowboard ainsi que les épreuves d'équipe en patinage artistique et en luge, s'annoncent particulièrement spectaculaires. Cinq sports sont en outre au programme des Jeux paralympiques.

## Hydratation et stabilisation de la glycémie

Durant les compétitions, les athlètes doivent réaliser des performances maximales. Les organisateurs attendent plus de 5500 athlètes, dont les exploits sportifs devraient être suivis par près de trois milliards de téléspectateurs. Seuls les sportifs au meilleur de leur forme auront une chance de décrocher l'une ou l'autre des 1300 médailles en jeu. Pour réaliser de telles performances physiques, il faut avoir suffisamment d'énergie, physique et psychique, en réserve. Suivant les disciplines, ce sont l'endurance, la force ou la concentration qui priment. Avoir une alimentation correspondante aux exigences et aux efforts à fournir

est essentiel pour les sportifs d'élite qui veulent figurer parmi les meilleurs. Ursula Zehnder, diététicienne diplômée ES, nous livre la règle d'or pour tous les athlètes: «Pendant les jeux d'hiver, quand l'air est froid et sec, le corps a particulièrement besoin d'hydratation.» Les compétitions exigent une concentration totale plusieurs jours d'affilée et des performances physiques à la chaîne. Il est donc aussi important de surveiller son taux de glycémie, qui devrait rester stable, précise Ursula Zehnder. L'idéal est donc de privilégier les glucides complexes, comme les barres aux céréales complètes, les pâtes complètes et les produits aux céréales. Ils rechargent lentement et durablement les réserves d'hydrates de carbone et maintiennent donc la glycémie à un niveau stable.

Lorsque le corps a besoin d'un rapide apport d'énergie, les bananes, les fruits secs, les Biberli, les Läcklerli de Bâle ou encore les barres ou boissons énergétiques font bien l'affaire. Car le sucre présent dans ces produits arrive vite dans le sang.

## Pour l'endurance: l'énergie des glucides

Qu'ils pratiquent le ski de fond ou le biathlon, les athlètes doivent faire preuve d'endurance et fournir des efforts sur la durée. Pour ce faire, le corps a besoin de glucides. Mais il n'est souvent pas possible d'absorber suffisamment de glucides pendant les compétitions, car le corps brûle beaucoup plus de calories que celles qui peuvent être apportées par l'alimentation. Ursula Zehnder fait donc les recommandations suivantes aux sportifs d'endurance.

- › Prendre des produits spéciaux et des compléments alimentaires contenant beaucoup de glucides sous forme concentrée pour apporter constamment de l'énergie au corps pendant le jour de la compétition.
- › Prendre un repas léger, riche en glucides et pauvre en graisses, en fibres et en protéines trois heures avant la compétition pour ne pas surcharger le système digestif tout en apportant de l'énergie rapidement disponible. Le repas peut être une tranche de pain blanc avec du

miel, des flocons d'avoine ou des corn-flakes avec du lait ou encore du riz ou des pâtes à la sauce tomate.

- Boire suffisamment avant la compétition, soit un bon demi-litre pendant les deux heures qui précèdent l'épreuve. Les boissons isotoniques contiennent un mélange idéal de glucides, par ailleurs facilement assimilables, ainsi que du sodium, du potassium, du magnésium et du calcium.

La phase de préparation est aussi capitale, ajoute la diététicienne. En prélude à une compétition de 90 minutes ou plus, elle recommande le «carboloading». Explication: «Adopter une alimentation très riche en glucides – environ 10 grammes de glucides par kilo de poids corporel – deux ou trois jours avant la compétition et réduire parallèlement l'intensité de l'entraînement.» Les muscles peuvent ainsi faire le plein maximal de glycogène. La teneur en glycogène des muscles peut doubler, voire tripler; et celle du glycogène du foie peut aussi doubler. Cela augmente la limite des performances et les sportifs de pointe peuvent donc améliorer encore leurs résultats. En réduisant l'intensité de l'entraînement durant les jours de «carboloading», les muscles peuvent se régénérer. Ce qui leur permet de travailler à plein régime le jour de la compétition.

## Pour la force: la créatine

Les sports de force nécessitent une bonne explosivité musculaire et la capacité de réaliser des performances rapidement. C'est la molécule appelée adénosine triphosphate (ATP), nucléotide servant à stocker l'énergie nécessaire aux réactions chimiques dans les cellules, qui constitue la principale source d'énergie pour le corps humain. Les trois liaisons de phosphate de la molécule d'ATP sont très riches en énergie. Des enzymes coupent ces liaisons, ce qui libère de l'énergie que le corps peut utiliser pour différents processus de mouvement ou de transport. «L'ATP fournit donc aux sportifs une force explosive, nécessaire notamment au départ en bob ou au patinage de vitesse sur piste courte», explique la diététicienne.

Pour se préparer à la compétition, les sportifs de force entraînent leur explosivité musculaire. Les compléments alimentaires à base de créatine peuvent soutenir l'entraînement. La créatine est un complément alimentaire reconnu et officiellement autorisé dans le monde entier. Outre l'explosivité musculaire, elle favorise aussi l'endurance et la régénération. >

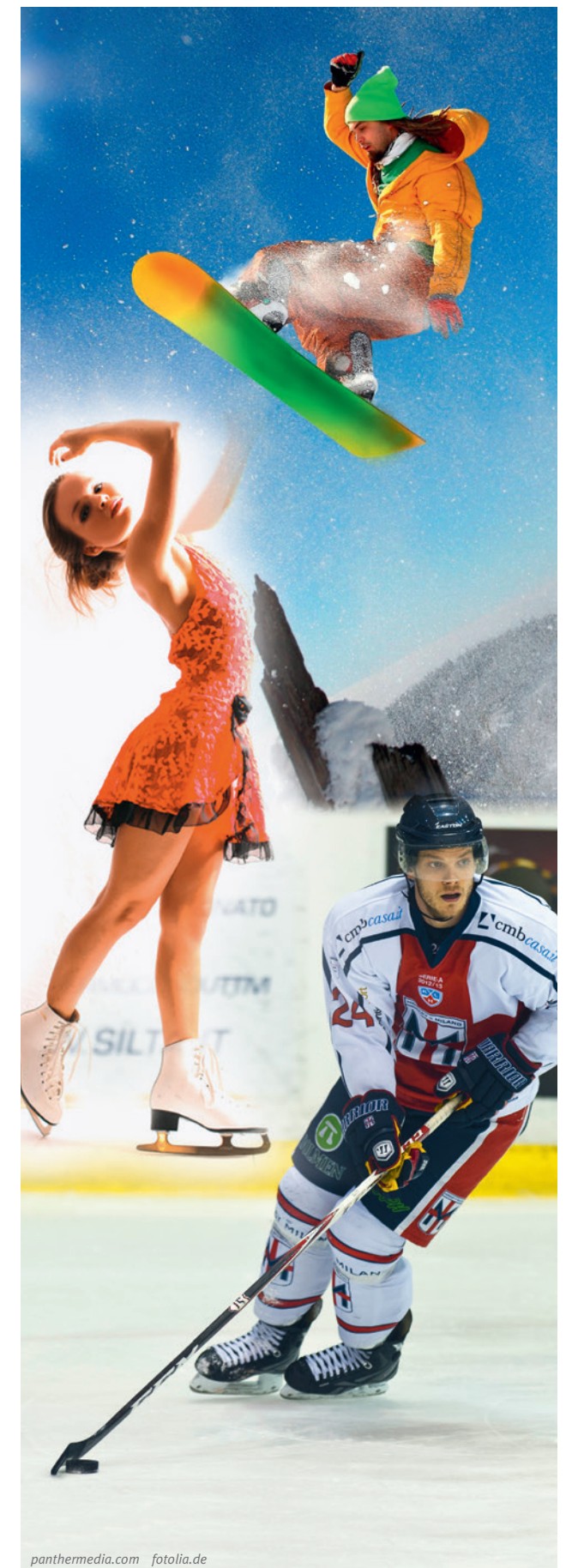
## Toute l'actualité des JO d'hiver

Sur ces sites, vous trouverez toujours les informations les plus actuelles sur les Jeux olympiques de Sochi:

[www.sotschi-2014.ru](http://www.sotschi-2014.ru)

[www.sochi2014.com](http://www.sochi2014.com)

[www.swissolympic.ch](http://www.swissolympic.ch)



panthermedia.com fotolia.de

Il faut de l'endurance, de la force et de la concentration pour décrocher une médaille. Une alimentation sur mesure est donc un important facteur de réussite.

## Bon à savoir

La Tribune du droguiste de février s'intéresse aux **sports paralympiques** des JO d'hiver 2014.





Rien de tel qu'un plat riche en glucides comme les spaghetti à la sauce tomate avant une compétition qui nécessite de l'endurance.

**Pour la concentration: l'homéopathie**

Les joueurs de curling doivent surtout pouvoir se concentrer et cela dans la durée. Pour ce faire, il leur faut une bonne hydratation et un apport suffisant en glucides. Les spécialistes du freestyle doivent aussi pouvoir se concentrer longtemps, notamment les jours où ils partent dès l'aube reconnaître le parcours qu'ils devront ensuite effectuer en compétition. Pour que leur concentration soit toujours au top au moment crucial, ils doivent intercaler des périodes de détente et de repos entre les phases de concentration. Certains recourent pour ce faire à la relaxation musculaire progressive de Jacobson, d'autres préfèrent les exercices de yoga. Seuls ceux qui sont concentrés à 110 % juste avant et pendant la compétition ont une chance de réussir. Les sportifs de pointe sont à un tel niveau technique que c'est généralement la force mentale qui fait la différence. Pour le sport de haut niveau, les préparations complexes offrent un soutien optimal. L'avantage des produits homéopathiques par rapport aux médicaments chimiques: les produits naturels n'ont pas un effet sédatif aussi prononcé que les autres; ils permettent donc d'allier concentration maximale et paix intérieure au moment décisif. Selon la personnalité du sportif, le traitement peut déjà commencer plusieurs jours avant la compétition. Le jour même, une petite dose peut encore apporter un bénéfice supplémentaire. Les remèdes naturels permettant d'optimiser les performances, ils peuvent, si besoin, aider de manière optimale à renouveler un exploit précédent.

**«Après la compétition, c'est déjà avant la compétition»**

Pour être prêt à réaliser de nouvelles performances, le corps doit pouvoir se régénérer et refaire le plein d'énergie après la compétition. Raison pour laquelle Ursula Zehnder déclare: «Après la compétition, c'est déjà avant la compétition.» La diététicienne ES recommande de consommer des glucides et des protéines de qualité le plus vite possible après l'effort. «Pas besoin d'aliments spéciaux, un morceau de pain complet avec de la viande des Grisons ou du fromage fait parfaitement l'affaire.» L'essentiel est de s'alimenter en connaissance de cause durant toutes les phases, autrement dit avant, pendant et après la compétition. Car seule une alimentation correcte et des compléments alimentaires correspondant aux besoins individuels permettent de réaliser des exploits sportifs. Ursula Zehnder souligne encore un autre point: «Surtout ne rien essayer de nouveau durant les jours et les heures qui précèdent la compétition. Car on ne sait jamais comment le corps réagit aux changements lorsqu'il est soumis à rude épreuve.»

**Conseils pour les sportifs amateurs**

Les sportifs qui ne participent pas (encore) aux Jeux olympiques peuvent aussi miser sur l'alimentation pour optimiser les résultats de leur entraînement. «Dès que l'on s'entraîne chaque semaine cinq heures ou plus, il faudrait se référer à la pyramide alimentaire pour les sportifs établie par le Swiss Forum Sport Nutrition», estime Ursula Zehnder. Des scientifiques ont élaboré cette pyramide alimentaire, spécialement à l'intention des sportifs; elle peut être téléchargée sur le site [www.forumsportnutrition.ch](http://www.forumsportnutrition.ch). En principe, les autres conseils concernant l'alimentation et les compléments alimentaires dépendent fortement du type et de la durée de l'entraînement, précise Ursula Zehnder. Les végétariens doivent en particulier veiller à un apport suffisant en protéines et remplacer la viande par d'autres sources de bonnes protéines comme les légumineuses, les produits au soja et les produits laitiers. La diététicienne déconseille vivement aux sportifs amateurs d'abuser des compléments alimentaires. Si l'entraînement n'excède pas une heure par jour, une alimentation équilibrée et complète suffit amplement à couvrir les besoins. Et si les séances d'entraînement durent parfois plus longtemps, les boissons aux électrolytes peuvent compenser les sels minéraux éliminés.

Texte: Anania Hostettler / trad: cs

**Accédez à des informations complémentaires:**

Découvrez le site virtuel des JO de Sotchi.

**Les sports des Jeux olympiques d'hiver**

- SKI ALPIN

---

- SKI ACROBATIQUE  
*Nouveau: halfpipe et slopestyle*

---

- COMBINÉ NORDIQUE

---

- HOCKEY SUR GLACE

---

- SAUT À SKI  
*Nouveau: aussi les femmes*

---

- SKI DE FOND

---

- SNOWBOARD  
*Nouveau: slopestyle et slalom parallèle*

---

- BIATHLON  
*Nouveau: équipes mixtes*

---

- PATINAGE ARTISTIQUE  
*Nouveau: épreuves en équipe*

---

- SHORT-TRACK

---

- PATINAGE DE VITESSE

---

- LUGE  
*Nouveau: en équipe*

---

- BOB

---

- SKELETON

---

- CURLING

**Valverde® Entspannung**

Ein pflanzliches Arzneimittel bei nervösen Spannungszuständen



Grosse Printkampagne in allen wichtigen Publikumszeitschriften.

**Die ideale Empfehlung bei:**

- Nervösen Spannungszuständen
- Unruhe
- Prüfungsangst
- Nervösen Magen-Darm-Beschwerden
- Rein pflanzlich: Mit einer ausgewogenen Kombination aus Passionsblumenkraut, Baldrianwurzeln, Melissenblättern und Pestwurzurzeln

Trockenextrakte aus Pestwurzurzeln, Passionsblumenkraut, Baldrianwurzeln und Melissenblättern. Erwachsene und Kinder ab 6 Jahren 3 x täglich 1 Dragée. Überempfindlichkeit gegen Inhaltsstoffe, nicht anwenden bei vorbestehender Leberschädigung. Sehr selten teils schwerwiegende Leberschädigungen bei anderen Pestwurz-Extrakten. Bei Hinweisen auf Leberschädigung, sofort absetzen. Selten allergische Reaktionen, Hautreaktionen. D. im Arzneimittel-Kompodium der Schweiz. Stand der Information: Mai 2007.

Sidroga AG  
4310 Rheinfelden





# Bruissement dans le marché de l'audition

La Poste suisse vend des amplificateurs de son depuis août 2013 et Migros lui a emboîté le pas en octobre. Ces appareils ne sont pas aussi performants que les appareils auditifs traditionnels. Dans ce contexte, les drogueries peuvent se positionner face à la concurrence grâce à leurs appareils dûment enregistrés et devenir le partenaire de référence en cas de problème auditif.

Migros vend des produits personnels d'amplification de son de l'entreprise Claratone à partir de 349 francs. Dans un premier temps, ces appareils ne sont disponibles que dans 70 filiales M-Electronics et dans le magasin en ligne du géant orange. D'autres magasins en ligne, comme d'ailleurs la Poste suisse, vendent aussi ce genre d'appareils. Le potentiel sur le marché suisse est estimé à 600 millions de francs. Aux Etats-Unis, les «Personal Sound Amplifiers» rapportent déjà plus d'un milliard de dollars. Et les experts estiment que ces produits devraient aussi engendrer un chiffre d'affaires de plusieurs milliards d'euros d'ici quelques années en Europe.

## «Les amplificateurs ne peuvent pas compenser les pertes auditives»

Les amplificateurs de son ne sont pas des appareils auditifs médicaux, lesquels doivent recevoir une autorisation des autorités de la santé. Les amplificateurs, eux, amplifient, comme leur nom l'indique, tous les signaux acoustiques perçus par le microphone intégré et filtrent les bruits inutiles pour les atténuer. Selon la publicité de Migros, ces produits sont destinés à l'«utilisation selon les circonstances» et le public-cible est constitué des «personnes sans trouble auditif». **Georg Simmen**, président de l'organisation des personnes malentendantes pro audito suisse, trouve cela un peu étrange: «Les personnes qui entendent normalement n'ont pas besoin d'amplificateur de son. Et ces appareils ne servent à rien aux malentendants.» Georg Simmen a donc aussi demandé à la Poste suisse de suspendre la vente de ces amplificateurs. En vain. Le président de pro audito suisse critique également le fait que les clients de la Poste ne peuvent pas tester ces appareils chez eux, dans différentes situations, comme cela se fait habituellement avec les appareils auditifs. Sans oublier que beaucoup de consommateurs, qui ne connaissent pas bien toute la problématique de l'audition, ne peuvent pas

faire la différence entre un appareil d'amplification de son et un appareil auditif. «Les amplificateurs n'offrent pas de services comparables à ceux des appareils auditifs et ne peuvent compenser une perte auditive», explique Georg Simmen. Le rapport prix/prestation de ces appareils n'est donc pas correct. Le président de pro audito suisse conseille aux personnes qui remarquent que leur ouïe baisse de procéder dans l'ordre: faire un test de l'audition, déterminer exactement le trouble auditif et acheter un appareil correspondant. De tels appareils sont en vente dans pratiquement toutes les drogueries.

## La relation de confiance est essentielle pour la vente

La droguerie Impuls Schneider de Thusis (GR) vend depuis début 2011 des appareils auditifs du fabricant Sonetik, lequel est présent sur le marché suisse depuis 2007. **Manuel Schneider**, droguiste et directeur de la droguerie, explique pourquoi il a décidé de commercialiser ces produits à 495 francs dans sa droguerie. «J'ai tout de suite reconnu le potentiel de ces bons appareils avantageux.» Avec cette offre, il atteint son principal public-cible: les 50 ans et plus. Autre argument en faveur de la vente de ces appareils auditifs: tous les clients doivent se sentir en confiance pour poser toutes les questions de santé qu'ils ont dans sa droguerie.

Accepter de reconnaître qu'on perd l'ouïe est souvent un long processus et l'achat d'un appareil auditif un pas difficile à franchir. La relation de confiance entre le client et le vendeur est donc essentielle. Or le canal de distribution de la droguerie offre justement cet avantage. Ce qui n'a pas échappé au **Dr Markus Müllner**, directeur de Sonetik Suisse. Sur les 250 points de vente de ses appareils, 190 sont des pharmacies, 30 des drogueries et 20 des pharmacies-drogueries. Les autres sont des magasins d'optique. En proposant des prestations telles que des tests au-



*En cas de perte progressive de l'audition, il vaut la peine de consulter un spécialiste. La droguerie occupe une bonne position sur le marché avec ses tests et appareils auditifs car elle bénéficie d'une bonne réputation pour tout ce qui concerne la santé et la qualité de vie.*

ditifs et des produits comme ces appareils auditifs, les drogueries peuvent encore plus se profiler comme des experts fort crédibles en matière de santé et de qualité de vie, estime Markus Müllner.

## Feed-back positifs des clients

La droguiste Julia Bürgisser est responsable des tests auditifs standardisés à la droguerie Swidro Hüttinger de Schwarzenburg (BE). Elle les réalise à l'aide d'un logiciel de Sonetik – elle a d'ailleurs suivi une formation spéciale dispensée par le fabricant. Le programme informatique dessine une courbe de l'acuité auditive et indique s'il y a ou non perte auditive. Une fois le problème identifié, le logiciel signale lequel des quatre appareils pré-réglés est indiqué pour le client. Les appareils auditifs Sonetik sont adaptés aux formes de pertes auditives liées à l'âge les plus fréquentes (légères à moyennes). Le test, l'établissement du profil auditif, le conseil et l'adaptation de l'appareil auditif, tubes et oreillettes compris, tout cela ne dure guère plus d'une heure. Le client reçoit gratuitement un appareil qu'il peut tester, sans engagement, pendant une semaine dans toutes les situations de la vie quotidienne. «Près de huit personnes sur dix achètent finalement l'appareil», assure la droguiste. Elle en vend environ 25 à 30 par année. Les appareils tiennent leurs promesses puisqu'elle constate qu'il n'y a pratiquement pas de réclamations.

«Les feed-back des clients sont très positifs», se réjouit aussi Manuel Schneider de la droguerie Impuls, qui ajoute:

«Cette offre consolide notre position et ancre notre image d'adresse de référence pour toutes les questions de santé et de prévention.» Le droguiste envoie les cas «compliqués», autrement dit tous ceux dont le trouble auditif ne correspond pas aux appareils Sonetik, chez le spécialiste local de l'audition. Cette prestation renforce donc l'image de la droguerie et la fidélisation de la clientèle. Mais ce n'est pas tout: la vente des appareils peut aussi contribuer à augmenter le chiffre d'affaires, remarque le directeur de Sonetik, Markus Müllner. En investissant une heure et en vendant deux appareils pour 990 francs, la droguerie récupère environ un tiers du prix de vente. La marge est même un peu plus élevée pour la vente d'accessoires, comme les piles, les tubes et embouts ou encore les lingettes nettoyantes.

## Quel modèle choisir: le plus cher ou le plus avantageux?

En matière d'appareils acoustiques, les prix varient considérablement. Ils peuvent aller de 500 à plusieurs milliers de francs. Comment expliquer de telles différences sachant que les coûts de fabrication s'élèvent globalement à 50 francs? «Les appareils simples sont aussi impeccables sur le plan technique et généralement de bonne qualité», assure Georg Simmen, de pro audito suisse. Les appareils High End des grandes entreprises disposent cependant de fonctions annexes que les appareils plus avantageux n'ont pas. «Ces fonctions supplémentaires impliquent qu'il faut plus de temps pour adapter l'appareil car le spécialiste doit régler toutes les fonctions individuellement», explique Georg Simmen. Et cela a un prix. Le spécialiste recommande cependant aux personnes qui souffrent d'un problème auditif complexe, dont l'acuité auditive est fortement réduite et qui ont donc besoin d'un système de réception irréprochable, de choisir ce type d'appareils, même s'ils sont plus chers. Comme les appareils auditifs sont autorisés à la vente comme dispositifs médicaux, les assurances AI et AVS prennent en charge une partie des coûts. Si l'audition se détériore encore au fil du temps, les appareils sophistiqués des audioprothésistes peuvent être réajustés, ce qui n'est pas le cas des appareils meilleur marché de Sonetik.

Dorothe Veragut, médecin-chef à la clinique de chirurgie ORL de l'Université de Zurich, fait cependant une différence entre les divers types de problèmes. Comme la perte auditive évolue de manière insidieuse, les personnes qui n'entendent plus bien dès 50 ans devraient consulter un spécialiste de l'audition. Mais celles qui perdent peu à peu l'ouïe à un âge avancé peuvent parfaitement se contenter d'un appareil meilleur marché, déclare la médecin-chef dans un article de la «NZZ».

*Texte: Claudia Merki / trad: cs*



# Coopérer pour mieux réussir

Nul n'accomplit son travail quotidien en solitaire. Nous travaillons en équipes, avec des fabricants, des thérapeutes, des organisations de la santé.

Ces coopérations ont souvent lieu à petite échelle – mais démultipliées au sein de l'Association, elles peuvent avoir de grands effets.

Se réunir pour effectuer ensemble un travail qu'il serait impossible d'accomplir seul: voilà une capacité remarquable de l'être humain. Elle s'observe déjà chez les jeunes enfants: ils peuvent fixer des objectifs communs et s'entraider pour résoudre des problèmes, notamment lorsqu'ils jouent. La capacité à coopérer intentionnellement, autrement dit à agir dans un but défini et réciproque, n'existe chez aucune autre espèce que l'être humain. Les fourmis travaillent certes ensemble, mais elles le font sans intention particulière: ce qui se passe dans la fourmilière, c'est de l'interaction. Tout simplement une coopération qui rend possible des formes de cohabitation complexes, comme l'homme les connaît depuis des millénaires.

## «La droguerie travaille dans un réseau d'experts»

C'est donc pratiquement sans nous en rendre compte que nous coopérons tous les jours, surtout dans le monde du travail. Toute la répartition du travail se base sur la coopération de tous ceux qui participent au processus de travail. Ce qui est remarquable, c'est que nous n'accordons pas seulement nos rôles et nos responsabilités entre nous, mais que nous soutenons aussi nos partenaires de travail dans leurs rôles respectifs – justement parce que nous sommes intéressés à atteindre un objectif commun. Au travail, ces processus sont courants, chacun a sa fonction et ses tâches propres: le chef, les employés, les apprentis. Mais l'entreprise ne s'arrête pas au seuil de la droguerie, elle fait partie d'une branche, d'une industrie et son sort dépend de la politique. Nous, aussi bien les drogueries que l'Association suisse des droguistes, pratiquons différentes formes de coopérations avec tous ces partenaires.

«Pour les drogueries, ces coopérations devraient permettre de pérenniser leur entreprise, de se profiler comme apportant des solutions aux problèmes de santé et comme personne de confiance», estime **Martin Bangerter**, président central de l'ASD. Pour ce faire, les drogueries peuvent profiter des appuis réciproques dans l'Association, de son ancrage dans le système de santé et de son image. Et Martin Bangerter de poursuivre: «Le client comprend rapidement que ces professionnels ne font pas sim-

plement «leur truc», mais que la droguerie qu'il a choisie travaille dans un réseau d'experts qui coopèrent mutuellement pour son bien. Voilà qui favorise beaucoup la confiance.»

L'Association peut, à son tour, motiver les drogueries à collaborer, entre elles et avec des partenaires du monde de la santé, et créer les conditions-cadres nécessaires, comme elle l'a notamment fait avec les activités de promotion de l'image «Plaies et bobos» et «atout santé». Mais les bonnes coopérations n'aboutissent que lorsque tous les partenaires maîtrisent bien leur affaire, estime Martin Bangerter. Et qu'en plus ils sont prêts à partager leurs compétences. C'est pourquoi seules les drogueries peuvent assurer la diversité des activités et leur réalisation sur place. «Car nos partenaires ne veulent pas collaborer avec l'ASD en tant que telle, mais avec les drogueries», souligne le président central. Les exemples qui suivent (page 14) illustrent la diversité des formes que peuvent prendre les partenariats que les droguistes pratiquent dans leur quotidien professionnel.

## Les coopérations avec les drogueries sont très demandées

En novembre dernier, le comité central de l'ASD a décidé de renoncer provisoirement à ses activités de promotion de l'image. D'une part pour une question de coûts, explique Martin Bangerter. D'autre part, parce qu'il n'a pas été possible de lever les réticences d'une majorité de la base. «Croire que le succès commercial des coopérations doit être immédiatement mesurable est une illusion qui engendre surtout des frustrations. Ces activités ne visent pas la promotion des ventes, mais cherchent à influencer positivement à long terme l'image de la droguerie dans la population», souligne Martin Bangerter. La décision, de suspendre provisoirement les activités de promotion de l'image, n'a pas été simple à prendre. D'autant que les feedbacks des partenaires étaient toujours bons.

Tout en cherchant à présenter aux entreprises les possibilités offertes par le réseautage, l'Association suisse des droguistes forme également un réseau à un autre niveau avec d'autres acteurs du domaine de la santé. Notamment

Chaque droguerie cherche individuellement des partenaires dans le domaine de la santé. Ces démarches individuelles voient leurs effets se démultiplier dans le réseau de l'Association suisse des droguistes et contribuent ainsi à ancrer la position de la droguerie et l'image de la branche.





en vue d'obtenir des soutiens pour défendre les intérêts politiques de la branche et pour mieux ancrer la position de la branche entière. Là encore, le succès des différentes activités entreprises est souvent difficile à mesurer. «Seul un engagement constant peut à moyen ou long terme apporter les effets escomptés», explique Martin Bangerter. Aujourd'hui, ce travail de longue haleine commence à porter ses fruits: «Pour beaucoup d'organisations et d'asso-

## Les droguistes expérimentent moult formes de coopération au quotidien.

### Témoignages.



**«Chez moi, les coopérations ne découlent pas d'un business plan»**

**Anton Löffel,**  
droguerie-herboristerie Zeller,  
Soleure

Le directeur et propriétaire de la droguerie-herboristerie Zeller,

sise dans la vieille ville de Soleure, a toujours les yeux grands ouverts – aussi bien dans la vie que dans son quotidien professionnel. C'est ainsi que dans la droguerie d'Anton Löffel, les coopérations naissent au gré des opportunités et des envies d'oser autre chose. Et cela ne passe pas par la définition d'un objectif, comme on l'enseigne dans la formation, précise le droguiste ES. La collaboration avec une naturopathe, par ailleurs ancienne employée de sa droguerie, est née comme suit. Après avoir travaillé sept ans dans le magasin d'Anton Löffel, la droguiste avait souhaité changer d'activité professionnelle. Le droguiste lui avait alors proposé d'utiliser un local, situé à l'étage, pour exercer sa nouvelle activité thérapeutique. C'est là qu'elle pratique aujourd'hui, sa formation de naturopathe en cours d'emploi terminée. La collaboration est profitable pour les deux parties: la thérapeute adresse ses clients avec ses ordonnances à la droguerie d'Anton Löffel, spécialisée dans les médicaments naturels. Quant à Anton Löffel, il remet volontiers une carte de visite de sa collègue quand il pense qu'un client a besoin d'un conseil et d'un traitement de naturopathie approfondis.

Il n'a pas non plus eu besoin d'un business plan pour entamer une collaboration avec les sages-femmes de la région. Avant la naissance de son enfant, lui et sa femme Susanne s'étaient liés d'amitié avec leur sage-femme. S'en suivirent des contacts avec d'autres sages-femmes qui distribuent aujourd'hui la tisane de grossesse de la droguerie-herboristerie Zeller aux cours de préparation à l'accouchement. «Pour nous, c'est la meilleure publicité possible», estime Anton Löffel. Car non seulement elle attire l'attention des futures mères sur son magasin, mais les sages-femmes savent aussi désormais que la droguerie dispose d'un assortiment spécial pour femmes enceintes et nouveau-nés. Mais même si la spontanéité est à l'origine de

ciations avec lesquelles nous collaborons, il est désormais clair que les drogueries disposent d'un important savoir-faire dans les domaines de l'automédication, de la médecine complémentaire et des soins corporels et qu'elles connaissent très bien les besoins de la population.» Avec des effets réjouissants: jamais auparavant l'ASD n'avaient reçu autant de demandes de coopérations émanant d'autres organisations.

toutes ces coopérations, Anton Löffel ne s'en remet pas au hasard en ce qui concerne ses relations d'affaires: «Les réseaux sont des investissements à long terme. Ils ont besoin d'être entretenus.»



**«Nous avons besoin d'un réseau auquel nous pouvons transmettre des clients»**

**Manuela Tanner,**  
droguerie Aeberhard,  
Bad Zurzach (AG)

«Les réseaux sont importants pour la droguerie, mais aussi pour

les clients.» La directrice de la droguerie Aeberhard n'a pas besoin de réfléchir longtemps: dans son commerce établi dans la petite station thermale de Bad Zurzach, les coopérations font partie du quotidien. «Nous collaborons avec un ostéopathe, une naturopathe, la clinique de réadaptation et l'office du tourisme», détaille spontanément Manuela Tanner. Concernant la double utilité des réseaux, la droguiste précise: «Pour pouvoir conseiller les clients de manière holistique, globale, nous avons besoin d'un réseau où puiser des connaissances spécialisées. Et nous avons également besoin d'un réseau auquel nous pouvons adresser les clients qui ont besoin d'autres contrôles ou traitements.» Quant à Patrizia Aeberhard, propriétaire de la droguerie Aeberhard, elle symbolise les réseaux à elle seule. En effet, elle dirige un cabinet de naturopathie depuis 2008 – elle apporte donc son expertise au personnel de la droguerie et accueille dans son cabinet les clients de la droguerie qui ont besoin d'un traitement.

Les personnes qui vont en cure ou en vacances à Bad Zurzach reçoivent une carte d'hôte de la part de l'office du tourisme et de l'association des commerçants. Dans la droguerie Aeberhard, les détenteurs de cette carte reçoivent un rabais de 10 % sur un achat. De nombreux clients fidèles remettent d'ailleurs certains achats quotidiens à plus tard, afin de pouvoir profiter de ce rabais exceptionnel lors d'un nouveau séjour dans la bourgade argovienne, constate Manuela Tanner. Mais le point fort de la droguerie Aeberhard, c'est la médecine naturelle. Un domaine de compétences qui lui permet de faire la différence dans la station

thermale. Lors d'un congrès de la clinique de réadaptation sur le thème des rhumatismes, la droguerie Aeberhard a eu l'occasion de présenter différentes méthodes de médecine naturelle. Et grâce au réseau que la directrice Patrizia Aeberhard a patiemment créé ces 17 dernières années, il arrive même parfois que des médecins adressent à sa droguerie des patients souffrant de rhumatismes avec des besoins spécifiques..



**«Chez nous, une main lave l'autre»**

**Sandra Kammermann,**  
droguerie Dropa Günther,  
Interlaken (BE)

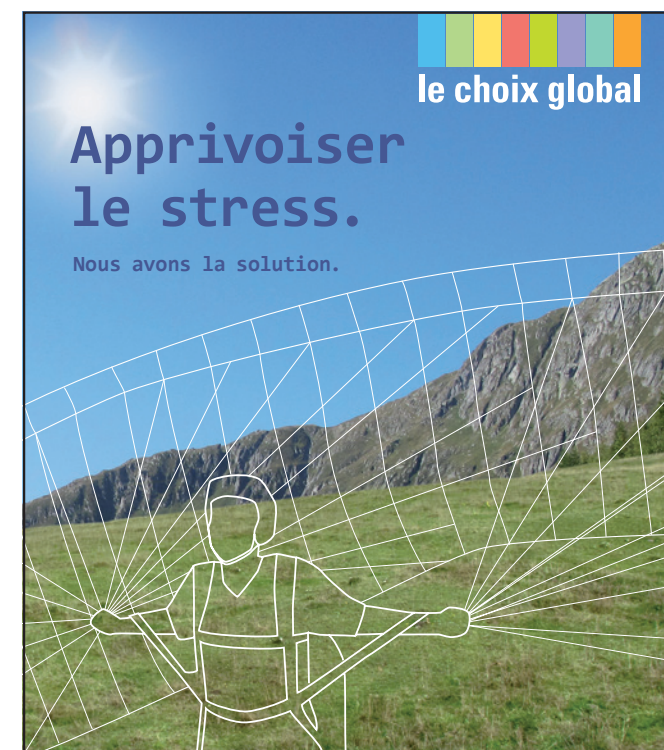
Dans la cité sise entre les lacs de Thoune et de Brienz, le quotidien professionnel

est fortement marqué par les relations personnelles. C'est du moins ce que ressent Sandra Kammermann, directrice de la droguerie Dropa Günther d'Interlaken. «Nous tenons compte les uns des autres; chez nous, une main lave l'autre.» Pour la jeune cheffe d'entreprise, cela signifie par exemple qu'elle va dans le commerce spécialisé local quand elle doit acheter un nouvel aspirateur. Sandra Kammermann entretient aussi ses relations avec les autres entreprises de la région en participant à des actions communes. Ainsi, quand elle souhaite faire la promotion d'articles de droguerie en lien avec le sport, elle collabore évidemment avec un magasin de sport – et expose des ballons de foot ou des bikes dans sa droguerie, que les clients peuvent acquérir sur place. La droguiste a aussi exposé des poussettes pour la promotion d'un magasin d'articles pour bébés – une bonne publicité pour le magasin qui avait à son tour recommandé la droguerie Dropa Günther à ses clients.

La grande surprise a été la collaboration avec un Bed and Breakfast de la cité. La propriétaire, **Magdalena Günther**, avait proposé une carte de fidélité à une cliente coréenne qui parlait un peu l'allemand, se souvient Sandra Kammermann. Les deux dames avaient alors entamé la conversation, la cliente coréenne s'intéressant particulièrement aux produits beauté. Il s'était alors avéré qu'elle tient un B&B, accueillant essentiellement des gens de son pays, lesquels apprécient apparemment beaucoup les produits de droguerie. Et c'est ainsi que la gérante du B&B amène désormais ses clients à la droguerie où shampoings, rouges à lèvres et autres produits de soin pour le visage se vendent comme des petits pains. En effet, les produits de beauté suisses sont réputés pour leur bonne qualité en Asie, explique Sandra Kammermann. Les touristes coréens affichent leurs trophées de shopping sur des forums en ligne, ce qui multiplie la réputation de la droguerie. «En saison, je dois augmenter les stocks de certains produits», confie la directrice. La gérante du B&B participe au chiffre d'affaires réalisé avec les clients coréens – une solution équitable, estime Sandra Kammermann.

Les contacts avec l'industrie, que la droguiste ES entretient précieusement depuis ses études, semblent aussi porter leurs fruits. Certains fabricants sont en effet sur le point de sortir des brochures spécialement pour sa droguerie – en coréen!

Lukas Fuhrer / trad: cs



ebi-pharm propose une vaste prestation basée sur le thème du «choix thérapeutique global». Les exposés thématiques comportent 3 parties différentes, qui se complètent mutuellement:

**Séminaire pour les professionnels:** désirez-vous compléter vos connaissances dans le domaine du «stress»? Participez à notre séminaire «Apprivoiser le stress. Nous avons la solution!»

**Choix des produits:** les produits que nous vous proposons s'accordent parfaitement entre eux et favorisent le conseil individuel.

**Information professionnelle et matériel publicitaire:** avec les informations professionnelles, le dépliant-client sur ce thème et les affiches, vous pouvez décorer un 2<sup>ème</sup> point de vente de façon individuelle et attrayante.

Le prochain thème thérapeutique global  
**Apprivoiser le stress. Nous avons la solution!**

<input type="checkbox"/> Neuchâtel, Hôtel Alpes et lac	03 avril 2014	09:00–12:00
<input type="checkbox"/> Lausanne, Hôtel Alpha-Palmiers	04 avril 2014	09:00–12:00
<input type="checkbox"/> Genève, Hôtel Warwick	10 avril 2014	09:00–12:00

Timbre:

Nom/Prénom .....

Inscription à envoyer par e-mail: info@ebi-pharm.ch  
Contacter ebi-pharm pour plus d'informations.



# «Plus les conseils sont bons, plus les clients sont fidèles»

Michele Borri dirige le département Consumer Healthcare de Vifor Pharma. Avec son équipe de coachs médicaux, il souhaite former le personnel des drogueries et des pharmacies au conseil. Objectif: que le client final se sente compris et en sécurité.

**Michele Borri, vous avez longtemps travaillé dans la branche de la cosmétique. Aujourd'hui, vous vendez des médicaments non soumis à ordonnance. Que préférez-vous commercialiser: la beauté ou l'automédication?**

**Michele Borri:** En cosmétique, on ne cherche généralement pas un effet immédiat alors qu'avec les médicaments, au contraire, on veut obtenir des résultats rapides. Les besoins étant très différents, l'approche marketing est aussi différente. Ce qui me plaît dans ces deux domaines, c'est l'interactivité. En Suisse, aussi bien les fournisseurs de produits OTC que ceux d'articles cosmétiques sont en contact avec le client final, mais aussi avec le personnel spécialisé. Il existe encore une autre relation entre le personnel spécialisé et le consommateur qui dépend des attentes du client et de la qualité du conseil. Je trouve cette relation triangulaire très intéressante. Cette composante est totalement inexistante lors de la vente directe dans un grand magasin.

**Cette relation à trois occupe une place privilégiée dans votre nouvelle stratégie d'entreprise puisque vous voulez investir dans la qualité du conseil. Quelle est votre intention?**

Plus les conseils sont bons, plus le consommateur reste fidèle à sa droguerie ou à sa pharmacie. Nous avons formé une nouvelle équipe qui, parallèlement au travail des conseillers de vente, propose des formations pour le personnel des drogueries et des pharmacies. Ces formations ne portent pas sur des produits mais bien sur des thématiques complexes comme la douleur ou le système digestif. Selon nous, l'essentiel d'un entretien de conseil est de faire sentir au client que l'on est à son écoute et que l'on répond à ses attentes. Ce n'est qu'après, dans un deuxième temps, que l'on peut lui recommander un produit.

**Le conseil en droguerie était-il donc mauvais jusqu'à présent?**

Non, mais je pense qu'il est très difficile de maintenir le conseil à un niveau élevé. Cela dépend des individus, et

comme les changements sont nombreux, tant au niveau des assistants en pharmacie que du personnel de droguerie, la direction doit constamment s'occuper de la formation. Durant mes 100 premiers jours chez Vifor Pharma, j'ai surtout rendu visite à des clients pour essayer de comprendre leurs besoins. Et, très spontanément, droguistes et pharmaciens m'ont indiqué que leur personnel pouvait encore s'améliorer dans le domaine du conseil. Ce sont donc nos clients qui sont à l'origine de notre nouvelle stratégie.

**A-t-elle déjà eu des répercussions sur les chiffres de vente?**

Nous sommes encore dans la phase test. En été, nous avons organisé les premiers cours en Suisse romande et nous venons de commencer ceux en Suisse alémanique. Les premiers feed-back concernant la qualité sont très positifs, mais il est encore trop tôt pour tirer un bilan financier de cette opération. Notre objectif est d'atteindre 1000 clients par an, ce qui correspond à deux ou trois formations par site. Nos coachs médicaux, pharmaciens de formation, assurent la formation de tout le personnel d'une droguerie ou pharmacie.

**Vifor Pharma continue de distribuer ses produits OTC dans le canal spécialisé. Pourtant certains produits connus, comme Perskindol, seraient certainement aussi rentables dans les rayons des grands distributeurs...**

Nos produits ont un certain prix, et pour ce prix, le consommateur s'attend aussi à recevoir des conseils professionnels. Je pense que les consommateurs qui achètent des produits d'automédication dans les grands magasins n'ont pas les mêmes attentes concernant les produits et la qualité. Les grands magasins proposent par exemple un produit concurrent de Perskindol, ce qui se justifie parfaitement. Car aussi bien les ventes de ce produit que celles de Perskindol, dans le commerce spécialisé, sont en hausse. Cela montre que nous avons à faire à deux types de consommateurs différents avec des besoins spécifiques.



Corinne Futterlieb

**Michele Borri** est depuis début 2012 directeur général Consumer Healthcare chez Vifor Pharma. Après ses études de management à Genève, il a travaillé plusieurs années dans la branche de la cosmétique, département marketing et ventes, avant de diriger pendant trois ans le département des ventes OTC Suisse de Novartis. Fils d'émigré italien, Michele Borri est né au Brésil et a grandi en Argentine. Il a ensuite vécu en Allemagne et en France. Passionné de rugby, il se considère comme un joueur à l'esprit d'équipe.



# Pour les PME: téléphonie et Internet à prix fixe.

## PME Office: dès 95.-/mois

Avec un pack PME Office, vous téléphonez gratuitement du réseau fixe sur tous les réseaux fixes et mobiles suisses et vous disposez d'un accès Internet à haut débit. Le tout à prix fixe et sans aucuns frais cachés. Demandez conseil au Swisscom Shop le plus proche ou commandez PME Office en ligne, sous [swisscom.ch/pme-office](http://swisscom.ch/pme-office)

## Economisez jusqu'à 447.-\*



\* Exonération des frais d'abonnement pendant les 3 premiers mois, à la souscription d'un nouveau raccordement haut débit avec PME Office jusqu'au 30 avril 2014.  
PME Office \*\*\*\* CHF 95.-/mois (économie CHF 285.-), PME Office \*\*\*\*\* CHF 119.-/mois (économie CHF 357.-), PME Office \*\*\*\*\* CHF 149.-/mois (économie CHF 447.-).  
Autres informations: [swisscom.ch/pme-office](http://swisscom.ch/pme-office)

### Les drogueries vous sont-elles reconnaissantes de votre loyauté?

J'apprécie en tout cas cette excellente collaboration. Vifor Pharma a été une des premières entreprises OTC à décider, il y a longtemps déjà, de fournir non seulement les pharmacies mais aussi les drogueries. C'était une étape déterminante et cette décision s'est toujours révélée positive jusqu'à présent. Aujourd'hui, nous réalisons entre un cinquième et un quart de notre chiffre d'affaires avec les drogueries. Et, historiquement, c'est en droguerie que plusieurs de nos marques sont devenues connues.

### Comme les anciens produits Demopharm que Vifor Pharma a relancés l'année dernière?

Exactement. La croissance de ces produits atteint la zone des deux chiffres. Nous constatons que les drogueries sont ouvertes à ces marques. Et la raison de leur succès, c'est que nous croyons en eux. Lorsqu'une personne de mon équipe est convaincue par un produit, alors nous essayons de le promouvoir, pour autant que nous en ayons les moyens.

«Historiquement, c'est en droguerie que plusieurs de nos marques sont devenues connues.»

### Avec Amavita et Sun Store, le groupe Galenica, dont Vifor Pharma fait partie, dispose de ses propres chaînes de pharmacies. Les drogueries n'ont-elles pas parfois l'impression d'être des partenaires de deuxième ordre?

Nous sommes effectivement parfois considérés comme des concurrents. Autrement dit, certaines drogueries craignent qu'en faisant commerce avec nous, elles soutiennent indirectement leurs principaux concurrents, les pharmacies. Mais ce n'est absolument pas le cas, car toutes les entreprises au sein du groupe Galenica sont des structures indépendantes. Nous sommes autonomes et je tiens vraiment à ce que tous nos clients soient traités de la même manière. Par ailleurs, je considère plutôt le fait que nous ayons une chaîne de pharmacies dans notre groupe comme une garantie de notre fidélité au commerce spécialisé.

### Vifor Pharma est représenté dans plus 100 pays. Mais 80 % du chiffre d'affaires OTC est réalisé en Suisse. Pourquoi les produits d'automédication n'ont-ils pas plus de succès à l'étranger?

Le secteur OTC varie fortement d'un pays à l'autre. Par exemple, on trouve déjà dans tous les pays une marque d'ibuprofène, nous aurions donc du mal à imposer notre Algifor sur ces marchés. Sans oublier que nous produisons en Suisse; nos prix ne sont donc pas très compétitifs à l'étranger. Nous misons cependant sur notre propre pro-



Corinne Futterlieb

duction, ici, à Villars-sur-Glâne et plus généralement en Suisse. Vifor Pharma exploite quatre de ses cinq sites de production en Suisse. Il serait certainement intéressant d'élargir la distribution de certains produits au niveau international; nous élaborons d'ailleurs une stratégie à cet effet pour Perskindol. Mais ce n'est pas notre principale priorité. Les coûts pour lancer une marque OTC à l'étranger sont très élevés.

### Vous siégez au comité de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSGP). Que pouvez-vous faire pour la branche à ce poste?

Pour la branche, il s'agit surtout de parler d'une même voix. Nous sommes par exemple en train de discuter avec Swissmedic de la révision de la loi sur les produits thérapeutiques, qui exige que toutes les étiquettes des produits soient changées d'ici début 2015. Cela va engendrer des coûts importants pour nos entreprises. Nous nous en sommes vite rendu compte à l'ASSGP et en avons informé nos membres. Nous essayons toujours de trouver la meilleure solution pour eux.

Interview: Lukas Fuhrer /trad: cs

### Vifor Pharma Consumer Healthcare

Vifor Pharma est une entreprise pharmaceutique internationale du groupe Galenica. Le domaine Consumer Healthcare produit et commercialise les produits OTC développés au sein du groupe ou fabriqués et vendus sous licence. Une équipe de dix personnes s'occupe du marché suisse à partir du site de Villars-sur-Glâne (FR). En comptant la production, l'entreprise emploie près de 400 collaborateurs sur le site. Le domaine OTC représente près d'un dixième du chiffre d'affaires de Vifor Pharma.



# E-cigarette: solution géniale ou transfert de dépendance?

Seules les e-cigarettes sans nicotine sont autorisées à la vente en Suisse. Mais les fumeurs qui en ont plus qu'assez de vivre enfumés trouvent très facilement des produits à la nicotine sur internet. Reste à savoir si les cigarettes électroniques facilitent vraiment l'arrêt du tabagisme...

Assise dans le train, Madame Meier profite du trajet entre Zurich et Berne pour s'offrir une pause bien méritée et lire un ouvrage passionnant après une rude journée de travail. De temps en temps, elle tire avec délectation sur sa cigarette. Le contrôleur n'en croit pas ses yeux. Mais il n'a pas rêvé: une femme fume bel et bien dans le compartiment. Pour se débarrasser de son addiction au tabac, cette passagère a acheté une cigarette électronique et espère maintenant que la faible teneur en nicotine de cet accessoire facilitera son sevrage. Ce que Madame Meier ignore, c'est qu'il est interdit de vapoter dans les transports publics depuis le 15 décembre 2013. Tout contrevenant s'expose à une amende de 25 francs.

## Vapeur d'eau et substances aromatiques

La cigarette électronique se compose d'un vaporisateur électronique, d'une batterie rechargeable, d'un embout buccal et d'une cartouche interchangeable. Lorsque le fumeur aspire la vapeur de la cigarette, un détecteur active l'atomiseur qui chauffe le liquide, à base d'eau et de substances aromatiques, contenu dans la cartouche. Il existe des liquides avec ou sans nicotine. Ainsi, au lieu de brûler du tabac, cet appareil émet de la vapeur. **Thomas Beutler**, collaborateur scientifique à l'AT, Association suisse pour la prévention du tabagisme, détaille les composants de ce fameux liquide: du propylène glycol et de la glycérine qui servent de solvant. Ces deux substances sont considérées comme des additifs alimentaires et se retrouvent dans de nombreux produits cosmétiques et médicaux. En revanche, les scientifiques ne savent pas encore si inhaler cette vapeur à longueur d'année peut avoir des répercussions sur la santé. Contrairement à la fumée de la cigarette traditionnelle, la vapeur de l'e-cigarette ne libérerait pas de substances cancérigènes.

En fonction des produits qu'elles contiennent, les cigarettes électroniques agissent différemment dans l'organisme, explique Thomas Beutler. En principe, la variante avec nicotine permet d'assouvir l'envie de nicotine et en-

treteint donc la dépendance. La consommation de nicotine provoque une élévation de la pression sanguine et une accélération du rythme cardiaque, ce qui surcharge inutilement le système cardiovasculaire. La nicotine déploie ses effets délétères quelle que soit la manière dont on la consomme. Les substances contenues dans le liquide des cigarettes électroniques peuvent irriter les voies respiratoires supérieures et altérer la fonction pulmonaire.

## Se libérer du tabac grâce à l'e-cigarette?

«Certaines personnes sont persuadées d'avoir arrêté de fumer grâce à la cigarette électronique», constate Thomas Beutler. Mais des études scientifiques montrent que cet instrument n'est pas forcément mieux adapté que les autres substituts nicotiques habituels, comme les gommes à mâcher ou les patchs. En effet, les vapoteurs restent accros à la nicotine et ne changent pas leurs gestes habituels liés à la cigarette. L'inhalation de la vapeur chargée de nicotine procure une sensation très proche de celle éprouvée en fumant, assure Thomas Beutler. Autant d'éléments qui rendent les changements de comportement plus difficiles lors de l'arrêt du tabagisme. L'Organisation mondiale de la santé (OMS), se basant sur le manque d'études relatives aux effets de la cigarette électronique, déconseille globale-

## Dans la vapeur d'une e-cigarette...

L'Office fédéral de la santé publique (OFSP) constate que l'utilisation de la cigarette électronique augmente fortement, en particulier chez les jeunes gens. Lors d'un colloque de l'Association suisse pour la prévention du tabagisme, le 28 novembre 2013, experts et participants ont largement débattu de cette évolution. La pratique montre que les jeunes expérimentent tous les potentiels de la cigarette électronique et utilisent volontiers, au lieu des liquides disponibles dans le commerce, des préparations à base de cannabis, d'alcool, de médicaments et de Viagra. Les spécialistes constatent qu'apportées par vapotage, ces substances sont plus vite assimilées par le corps et agissent donc plus rapidement.



ment son utilisation. Et Thomas Beutler de renchérir: «L'e-cigarette est tout simplement une autre manière de consommer de la nicotine.» Il n'exclut cependant pas qu'elle puisse à terme favoriser le sevrage tabagique. Car la vapeur qu'elle produit contient 10 à 1000 fois moins de substances problématiques que la cigarette traditionnelle.

Il n'existe pas encore d'études de synthèse sur le thème de la cigarette électronique et l'arrêt du tabagisme. Il faut donc continuer de se contenter des déclarations et expériences des personnes concernées et décider, au cas par cas, de la meilleure manière de soutenir quelqu'un dans sa

**«Certaines personnes sont persuadées d'avoir arrêté de fumer grâce à la cigarette électronique.»**

*Thomas Beutler, collaborateur scientifique à l'AT, Association suisse pour la prévention du tabagisme*

volonté d'arrêter de fumer. Selon l'Association suisse pour la prévention du tabagisme, c'est en associant des conseils ciblés et un soutien médicamenteux que l'on obtient les meilleurs résultats. Les produits qui ont fait leurs preuves sont les préparations de substitution nicotinique comme les pastilles dépôt à mâcher, les patchs ou les inhalateurs. Les drogueries peuvent cependant aussi proposer des essences spagyriques et homéopathiques qui peuvent se révéler très précieuses durant le processus de désaccoutumance. >

*La cigarette électronique n'incite pas à changer de comportement ni à se défaire de ses habitudes de fumeur.*

Rhume?

**Xylo-Mepha®**  
Dégage le nez en quelques minutes – agit pendant des heures

sans agent conservateur



4913 Veuillez consulter la notice d'emballage. Mepha Pharma SA

Les médicaments à l'arc-en-ciel

mepha



### La cigarette électronique sans nicotine de la droguerie

Les chances d'arrêter de fumer sont certainement plus grandes si l'on recourt aux cigarettes électroniques sans nicotine, comme celles qui figurent dans l'assortiment des drogueries. En Suisse, seuls ces produits peuvent être commercialisés (voir encadré). «Après le premier boom, il y a deux ans, la demande a progressivement diminué», constate Martin Tschumi, droguiste et directeur de la droguerie Dropa Tschumi, à Soleure. Au début, les clients demandaient spécifiquement ce produit. Aujourd'hui, les cigarettes électroniques patientent dans l'entrepôt et le droguiste vend essentiellement le liquide pour recharger les cartouches. Les arômes disponibles vont de la vanille au menthol ou imitent la saveur de marques connues. Le droguiste soleurois a constaté que ce sont surtout les clients qui veulent arrêter de fumer ou qui trouvent l'idée amusante qui s'intéressent à ce produit. Un autre argument de vente, c'est son prix, relativement avantageux. Mais la cigarette électronique sans nicotine ne constitue pas une alternative pour les fumeurs, relève Martin Tschumi, qui ajoute: «Au moins, cette cigarette dérange moins l'entourage car elle n'a presque pas d'odeur.»

### Soutenir les clients dans leur démarche

Les fumeurs ressentent une douce douleur au moment de l'inhalation, avec comme un coup dans la gorge et une certaine pression dans les bronches. La nicotine arrive au cerveau en quelques secondes, augmente la pression et la concentration et procure une sensation de détente. Cette sensation est justement susceptible de provoquer une dépendance. Les candidats à l'arrêt du tabagisme doivent donc se défaire d'un mécanisme de récompense parfaitement rodé. Car le cerveau s'est habitué à recevoir des doses inhabituellement élevées de dopamine, phénomène provoqué par la nicotine, et réagit donc négativement quand il est privé de cette dose de «bonheur» supplémentaire. D'autre part, le fumeur a pris l'habitude d'associer la cigarette à certaines situations: quand il attend le bus, prend son café à la pause, avale une bière après le travail ou discute tranquillement avec des amis... qui fument aussi. Dans un premier temps, le fumeur doit donc prendre conscience de ces habitudes. Ce n'est qu'alors que la fumée perd de sa magie et que le thème de l'arrêt peut être abordé de manière systématique, sans susciter de crainte de privation ou d'échec. Prendre la décision d'arrêter est déjà un premier pas. Mais la bonne volonté ne suffit généralement pas. Thomas Beutler: «Le sevrage est quelque chose de très personnel. Nous recommandons donc à toutes les personnes qui veulent arrêter de fumer de réfléchir sérieusement à cette démarche.» Expert en la matière, il donne quelques exemples

des aides pratiques que les droguistes peuvent apporter à leurs clients:

- › Les personnes qui veulent arrêter ont tout intérêt à se fixer une date claire. Sinon, elles risquent de repousser constamment le jour J et finissent par perdre confiance en leur volonté.
- › Elles devraient aussi prévenir la famille et les amis de leur intention et ne pas hésiter à leur demander du soutien.
- › Tenir un «journal de fumeur» peut aider à repérer les situations à risques et à les éviter par la suite.

Thomas Beutler est persuadé que les professionnels, comme les droguistes, sont des personnes essentielles dans le processus de sevrage. Même si les anciens fumeurs n'en sont pas toujours conscients. «Quand un client vient pour un problème de toux ou un autre symptôme associé à la consommation de tabac, il est généralement utile de lui indiquer qu'en tant que professionnel, on lui suggère d'arrêter de fumer.»

*Texte: Anania Hostettler / trad: cs*

### Dans la loi suisse

En Suisse, tout un chacun peut vapoter à sa guise, par exemple dans les restaurants, les clubs ou cafés, pour autant que l'établissement ne l'interdise pas explicitement. L'Union des transports publics, qui comprend notamment les CFF et la plupart des entreprises de transports publics suisses, a édicté une telle interdiction, entrée en vigueur le 15 décembre 2013. Et Swiss a d'emblée interdit le vapotage sur tous ses vols. La loi suisse intègre la cigarette électronique dans la loi sur les denrées alimentaires où elle est qualifiée d'objet usuel. Comme il ne s'agit pas d'un produit de substitution, les cigarettes électroniques, tant sans qu'avec nicotine, ont été exemptées de la taxe sur le tabac. Une nouvelle loi sur les produits du tabac est cependant en préparation et d'aucuns prévoient d'y intégrer les cigarettes électroniques. Pour l'heure, seules les cigarettes électroniques sans nicotine peuvent être commercialisées en Suisse. L'importation de produits contenant de la nicotine est autorisée pour l'usage personnel.

### Et en Europe

En automne 2013, l'Union européenne a discuté de l'éventualité de donner le statut de médicament à la cigarette électronique. Mais le Parlement européen a décidé, le 8 octobre 2013, qu'elle resterait en vente libre et ne devait donc pas être considérée comme un médicament. La discussion est cependant loin d'être close. Au contraire: une nouvelle directive pourrait définir la cigarette électronique comme un produit équivalent au tabac.

# Jus de canneberge: résultats controversés

Les canneberges peuvent-elles être recommandées en cas de cystite? Oui, mais sous réserve, estiment des chercheurs après analyse de multiples études sur le sujet. Cette réserve soulève à son tour des critiques.



panthermedia.com

*La concentration des principes actifs est déterminante quant à l'efficacité des préparations de canneberges contre la cystite.*

L'efficacité du jus de canneberge suscite toujours la controverse dans le monde des spécialistes. D'un côté, il y a ceux qui estiment que l'effet des canneberges se résume à un phénomène de placebo. D'autres affirment que ces baies modifient la valeur du pH urinaire et présentent de ce fait des effets bactériostatiques. Il y a en outre, depuis 2006, des études scientifiques qui prouvent que les canneberges sont efficaces car elles empêchent les bactéries d'adhérer aux parois des voies urinaires (effet anti-adhérent).

### La revue Cochrane échauffe les esprits

Récemment une importante revue systématique de multiples études scientifiques sur le sujet a provoqué bien des remous. Les auteurs de cette revue Cochrane (voir encadré) concluent qu'il n'est pas justifié de recommander de consommer des canneberges pour prévenir (ou soigner) des infections des voies urinaires. Les chercheurs disposent-ils de nouvelles preuves pour pouvoir être aussi affirmatifs? Ou faut-il remettre en question les résultats de la revue, malgré l'excellente réputation de son éditeur? Des lecteurs attentifs issus des milieux spécialisés relèvent

en tout cas que la revue n'accorde pas assez d'importance à un point essentiel, à savoir la teneur en principe actif de canneberge dans les préparations.

### L'influence de la provenance des canneberges

Plus la concentration du principe actif des canneberges est importante, meilleur est l'effet anti-adhérent des baies: le principe actif empêche la protéine de surface des bactéries,

la fibrine P, d'adhérer aux muqueuses des voies urinaires en modifiant les propriétés physicochimiques des parois bactériennes. Le principe actif garant de cet effet est le proanthocyanidine (PAC). La teneur en PAC est donc déterminante quant à l'efficacité des préparations aux canneberges. Quant à la teneur en PAC, elle dépend fortement, elle, de l'origine des canneberges. On sait ainsi que les canneberges européennes ont une teneur plus élevée en PAC que les canneberges américaines.

Un autre point faible que les critiques ont relevé dans la revue Cochrane concerne les agents pathogènes responsables des infections des voies urinaires. Il peut en effet arriver que les bactéries pathogènes n'aient pas de fibrine P, susceptible d'être détruite par le PAC. Les infections dues à de tels agents pathogènes ne peuvent donc pas être inhibées par le principe actif des canneberges. Or seules 3 études sur 24 de la revue Cochrane indiquent clairement avec quelles concentrations de principe actif et en présence de quels

### Bon à savoir

Préparez-vous à répondre aux questions de vos clients. En février, la *Tribune du droguiste* s'intéresse aussi aux **infections urinaires**.



agents pathogènes les résultats ont été obtenus. Dans toutes les autres études, ces points ne sont pas clairement précisés.

### Une question de concentration

Qu'est-ce que tout cela implique pour le conseil en droguerie? En ce qui concerne l'utilisation du jus de canneberge pour le traitement des infections des voies urinaires, la règle qui prévalait avant la publication de la controversée revue Cochrane est toujours valable: pour prévenir une récurrence d'infection urinaire, il convient d'essayer l'alternative des préparations de canneberges riches en principe actif, ne serait-ce que pour minimiser le risque de résistance aux antibiotiques, lequel augmente à chaque administration d'antibiotiques. Lorsque la teneur en principe actif est élevée, il ne fait pas de doute que ledit principe actif arrive bien dans l'urine. Le point déterminant pour savoir si une préparation aux canneberges peut être considérée comme cliniquement pertinente et si elle peut réduire le nombre des germes dans l'urine et prévenir les infections récurrentes des voies urinaires est donc une question de dose optimale.

Une étude actuelle s'intéresse non seulement aux canneberges mais également à d'autres plantes traditionnellement utilisées en cas d'infection des voies urinaires. Elle démontre qu'au moins trois autres plantes réduisent nettement l'adhérence des bactéries aux muqueuses: le bouleau, l'orthosiphon et les orties. Les auteurs de cette étude ajoutent que d'autres études pharmacocinétiques et cliniques seront encore nécessaires pour pouvoir rassembler des données supplémentaires au niveau clinique.

*Dr. Sc. nat. Julia Burgener / trad: cs*

### Que sont les revues Cochrane?

La Collaboration Cochrane est une organisation internationale à but non lucratif créée en 1993. Les revues systématiques sont réalisées par des scientifiques, des professionnels de la santé et des patients. L'organisation édite les revues Cochrane, des publications réalisées selon de strictes méthodes scientifiques. Ces revues prennent en compte toutes les études relatives à un thème disponibles dans les banques de données de la littérature scientifique pour autant qu'elles correspondent à un certain standard de qualité. C'est pourquoi les revues Cochrane bénéficient d'une excellente réputation dans le milieu spécialisé.

[www.swiss.cochrane.org](http://www.swiss.cochrane.org)

<sup>1</sup> Jepson RG, Williams G, Craig JC. Cranberries for preventing urinary tract infections. Cochrane Database Syst Rev 2012; 10: CD001321

<sup>2</sup> Leserbrief Zeitschrift für Phytotherapie 2013; 34: 173-175



ESD ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE

HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTINNEN UND DROGISTEN



## ESD-Cycle de formation 2014-16 Des perspectives pour l'avenir

### Branches soumises à l'examen

Connaissance des médicaments, biologie, chimie, connaissance de plantes médicinales, gestion et vente y compris calcul commercial Pour vous préparer à l'examen d'admission, vous recevrez des exercices sur CD-ROM.

Les titulaires d'une maturité professionnelle ou gymnasiale sont dispensé(e)s de l'examen d'admission.

### Journée de discussion

Nous répondrons à toutes vos questions relatives à la matière de l'examen d'admission le jeudi 13 mars 2014.

### Examen d'admission

Mercredi 26 mars 2014

### Début du prochain cycle

Lundi 18 août 2014

### Délai d'inscription

Le délai d'inscription pour tous les candidat(e)s est fixé au **28 février 2014**.

### Informations complémentaires et inscription à:

#### École supérieure de droguerie

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



# Vaccination facultative contre la grippe

Bien qu'aucune grippe, bovine ou aviaire, ne semble pour l'heure menacer la Suisse, le sujet redevient d'actualité, comme chaque année à pareille époque: les employés, et plus particulièrement les professionnels de la santé, doivent-ils se faire vacciner contre la grippe?

Deux jours avant l'apparition des symptômes de la grippe, la personne infectée est déjà contagieuse. Les personnes affaiblies ou souffrant d'une maladie chronique présentent des risques de complications beaucoup plus élevés en cas d'infection grippale. Or ce sont souvent elles qui viennent en droguerie ou en droguerie-pharmacie pour demander conseil ou chercher des médicaments. Pour protéger ce groupe à risques, les employés ont la possibilité de se faire vacciner contre la grippe – mais est-ce aussi une obligation?

### Pas de vaccination obligatoire

Il n'y a pas de vaccination obligatoire en Suisse, la vaccination est en principe facultative. Et la nouvelle loi sur les épidémies adoptée par la population en automne dernier n'y change rien. L'article 6 de la LEp prévoit uniquement la possibilité de déclarer obligatoires des vaccinations pour certains groupes de personnes en cas de «situation particulière». Il serait en outre envisageable de prévoir une obligation de vaccination dans un contrat de travail entre employé et employeur (sous réserve de la liberté contractuelle). On ne sait cependant pas comment un Tribunal jugerait une telle clause en vertu de la protection contre des engagements excessifs selon les termes de l'Art. 27, al. 2 du Code civil suisse.

### Peut-on se baser sur le droit de l'employeur de donner des instructions?

Le droit de l'employeur de donner des instructions est défini dans l'Art. 321d du Code des obligations. L'employeur a la possibilité d'établir des directives générales sur l'exécution du travail et la conduite des travailleurs dans son exploitation ou son ménage et leur donner des instructions particulières. Cela inclut aussi la santé des travailleurs, des collaborateurs et des clients. Les employeurs du secteur de la santé peuvent, dans

le cadre de leur droit à donner des instructions, exercer une certaine pression sur les employés pour qu'ils acceptent de se faire vacciner. Le Tribunal administratif du canton de Saint-Gall a d'ailleurs conclu, sur la base du droit de donner des instructions (d'un hôpital), qu'il existait une obligation de vaccination contre l'hépatite B et que donc le licenciement d'une employée, qui refusait de s'y soumettre, était recevable.

Mais ce droit des employeurs n'est pas illimité. Les réserves concernent notamment la protection de la personnalité de l'employé. Chaque employé a en effet un droit d'autodétermination en ce qui concerne son intégrité physique. Ce droit s'oppose en quelque sorte à l'intérêt de l'employeur de conserver la sécurité de son entreprise, de maintenir l'absentéisme aussi bas que possible et de protéger ses collaborateurs et clients d'éventuelles atteintes évitables à leur santé. Il est donc indispensable de procéder à une pesée des intérêts, pesée dont les résultats peuvent varier en fonction de la situation (par ex. menace d'une pandémie). Ne saurait être considéré comme suffisant le seul intérêt de l'employeur à réduire au minimum l'absentéisme – il faut qu'il y ait une véritable nécessité.

### Conséquence pour les droguistes

Même s'il existe une certaine marge entre les deux positions, je considère qu'il n'est pas justifié de déclarer la vaccination obligatoire pour tous les employés d'une droguerie sur la seule base du droit de l'employeur à donner des instructions. L'employeur peut certes exercer une certaine pression sur ses collaborateurs, mais toute vaccination obligatoire doit être refusée en soi. Chacun doit avoir le choix de décider s'il veut ou non se faire vacciner.



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

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



[www.drogisten.org](http://www.drogisten.org)

Regula Steinemann



# Bien-être total grâce aux huiles de massage personnalisées

Durant la saison froide, on a tout particulièrement envie de chaleur et de massages relaxants. Les huiles de massage préparées selon des recettes individuelles sont idéales pour offrir chaleur et bien-être à tout le corps – et pour répondre précisément à différents petits troubles de l'humeur.

Les huiles de massage se fabriquent à partir d'une huile de base grasse à laquelle on ajoute des huiles essentielles soigneusement sélectionnées. L'huile de base est une huile grasse qui peut déjà présenter des propriétés bien-faisantes. En fonction de leur utilisation et de l'âge de la personne à traiter, les huiles de massage peuvent contenir 1 à 9 % d'huiles essentielles; les huiles de bien-être en contiennent 1 à 2 %. Une huile traitante, utilisée localement pour des troubles spécifiques, peut contenir entre 3 et 20 % d'huiles essentielles. Selon l'entreprise d'aromathérapie Taoasis, les mélanges à 9 % permettent d'obtenir les meilleurs résultats en usage local. Pour un massage de tout le corps, on utilisera une huile à maximum 0,5 % pour les nourrissons et les petits enfants et à 1 ou 2 % pour les adultes. Il convient en tout cas de procéder à un test préalable dans le creux du coude pour s'assurer que la concentration est adéquate. Une concentration de 1 % correspond à une dilution de 20 à 25 gouttes d'huile essentielle dans 100 ml d'huile de base.

## L'huile agit par la peau et le nez

Appliquées sur le corps, les huiles agissent de manière différente: par la peau et par le nez. Par la peau, c'est d'abord l'effet soignant et thérapeutique de l'huile de base qui se déploie ainsi que l'effet spécifique de l'huile essentielle. L'huile de massage améliore globalement la vascularisation de la peau, du tissu conjonctif et de la musculature. Via le sang, les huiles essentielles agissent en outre spécifiquement sur l'organe ou le système d'organes à traiter. Les huiles essentielles atteignent les voies sanguines en l'espace de 5 à 20 minutes, raison pour laquelle un massage devrait durer au moins 20 minutes. Les huiles essentielles appliquées en massage ont les mêmes effets sur le système que celles ingérées oralement, sans toutefois surcharger le foie. Leur effet dure en moyenne deux heures car la plupart des huiles essentielles sont éliminées par la circulation sanguine en l'espace de 90 minutes.

Par le nez, c'est l'odeur des huiles essentielles qui agit. Les molécules odorantes inhalées envoient des stimuli nerveux au système limbique, qui sécrète aussitôt des neurotransmetteurs et des hormones. Raison pour laquelle les huiles de massage n'atténuent pas seulement les problèmes physiques mais agissent aussi sur les troubles émotionnels ou psychiques. Le choix des huiles essentielles se fait en fonction de l'objectif du traitement et de l'odorat de la personne; celui de l'huile de base dépend de l'état de la peau. Voici une sélection des huiles de base naturelles les plus utilisées.

- › **Huile d'amande douce**  
Effet rafraîchissant, anti-inflammatoire et antiprurigineux. Soigne tous les types de peau et convient particulièrement bien au massage des nourrissons. Ne pas utiliser chez les personnes qui ont besoin de chaleur.
- › **Huile de noyaux d'abricot**  
Hydrate la peau sèche, nourrit et régénère tous les types de peau. Convient particulièrement pour les peaux sèches, rêches ou crevassées et en cas de problème inflammatoire. Odeur de masepain.
- › **Huile de pépins de raisin**  
D'odeur neutre, elle s'applique très facilement sur la peau. Pour obtenir un effet calmant, on la mélange souvent dans un rapport de 1 :1 avec l'huile chauffante de sésame.
- › **Huile d'onagre**  
Contient des acides gamma-linolénique qui compensent le manque d'enzymes en cas de dermatite atopique. Présente un fort effet anti-inflammatoire et régénère les cellules cutanées.
- › **Huile de noix de macadamia**  
Huile très nourrissante et sans odeur qui convient bien aux peaux matures et sèches dont les capacités de renouvellement sont réduites. En raison de son prix élevé, elle est souvent mélangée à 10 ou 20 % dans une autre huile de base. Inconvénient: elle ne se conserve pas longtemps.



Un massage qui réchauffe le corps et l'esprit: les huiles essentielles répondent précisément à différents troubles de l'humeur.

- › **Huile de millepertuis**  
Effet légèrement analgésique, chauffant, anti-inflammatoire et régénérant sur la production de cellules cutanées. Très appréciée en usage local en cas de tensions nerveuses ou musculaires et de troubles psychiques. On dit qu'elle protège l'aura et renforce la personnalité.
- › **Huile de jojoba**  
Il ne s'agit pas à proprement parler d'une huile, mais plutôt d'une cire liquide, sans odeur et de longue conservation. Elle assure une bonne hydratation, présente des propriétés antioxydantes et améliore l'élasticité de la peau, ce qui ralentit le vieillissement cutané prématuré. L'huile de jojoba est idéale pour le massage du visage; comme elle pénètre très vite, il faut la mélanger à une autre huile de base pour le massage du corps entier.

## Expérience sensorielle par la chaleur et l'odeur

Pour assimiler de manière optimale les huiles essentielles, le corps devrait être chaud. Augmenter la température corporelle de 10 °C double la capacité de résorption de la

peau. En plus des massages du corps entier, on peut aussi soulager des troubles locaux en massant précisément une zone du corps. Ainsi, les massages de pieds et des mains ont démontré leur efficacité en cas d'insomnie, surtout chez les bébés qui ne veulent pas dormir, les enfants et les personnes âgées. Un massage de la tête, associé à un massage des pieds soulage bon nombre de maux de tête. Les massages contre les troubles de l'humeur se font de préférence sur le décolleté pour faciliter l'inhalation de l'odeur des huiles essentielles. Lorsqu'on utilise une huile de massage, il convient de respecter les règles de base du massage: à savoir, toujours faire des mouvements en direction du cœur et pratiquer dans une atmosphère calme et détendue.

Les huiles de massage favorisent les contacts physiques, ce qui contribue notablement à atténuer les troubles physiques et psychiques. L'effet du massage se base sur une expérience sensorielle de chaleur et d'odeur qui agit fortement sur le bien-être. En ce qui concerne les préparations prêtes à l'emploi, il convient d'être attentif au prix. ›



## Mélanges individuels d'huiles de massage

### Pour les femmes qui souhaitent un enfant:

Diluer 5 gouttes de rose, 20 gouttes de géranium, 5 gouttes de muscade dans 30 ml d'huile de base. Appliquer deux fois par jour du bas-ventre jusqu'au sternum.

### Pour les bébés ou petits enfants qui ne veulent pas dormir:

Verser 4 gouttes de mandarine rouge, 2 gouttes de lavande, 2 gouttes de bois de rose et 1 goutte de benjoin dans 100 ml d'huile d'amande douce. Appliquer par massage sur les pieds, les mains et le dos.

### Les enfants très craintifs ont besoin d'une enveloppe de protection. Voici un mélange qui procure une sensation de sécurité aux petits:

Diluer 5 gouttes de mandarine rouge, 2 gouttes de benjoin, 1 goutte de rose et 1 goutte de vanille dans 50 ml d'huile d'amande douce. Appliquer matin et soir sur tout le corps.

### Alternative aux médicaments de synthèse en cas de mycose vaginale:

Verser 20 gouttes de palmarosa, 10 gouttes de niaouli, 10 gouttes de manuka et 20

gouttes de lavande dans 100 ml d'huile de base. Tremper un tampon hygiénique dans ce mélange et l'introduire dans le vagin ou appliquer le produit à l'extérieur.

### En cas de troubles de la mémoire, complètement en cas de démence:

Verser 10 gouttes de citron, 10 gouttes de romarin et 10 gouttes d'hysope dans 50 ml d'huile de millepertuis. Appliquer sur la nuque, les tempes et les poignets.

Les préparations bon marché contiennent souvent des huiles essentielles de synthèse et des huiles de base à faible valeur thérapeutique. Les mélanges individuels ont l'avantage de pouvoir associer une huile de base répondant aux besoins spécifiques de la peau de la personne et des huiles essentielles naturelles. Selon les expériences faites en droguerie, les clients qui peuvent participer au choix des huiles essentielles utilisées pour leur préparation sont plus satisfaits car ils se sentent vraiment pris au sérieux.

ce faire, il faut toutes les connaissances et la créativité des droguistes. L'art de fabriquer et d'utiliser les huiles de massage est enseigné dans diverses écoles d'aromathérapie. En Suisse, les entreprises Aromalife, Taoasis, Phytomed et Usha Veda, notamment, proposent des formations en la matière. Taoasis propose en plus un programme informatique de mélanges d'huiles essentielles qui permet de tenir compte d'éventuelles allergies à certaines composantes des huiles essentielles.

Texte: Christine Funke / trad: cs

### Agir avec créativité

La palette d'utilisation des huiles de massage est pratiquement infinie. En tête de liste des préparations prêtes à l'emploi figurent les huiles contre les tensions musculaires, les maladies des voies respiratoires, les ballonnements, les douleurs rhumatismales, les maux de tête, l'eczéma et les défaillances des systèmes nerveux et immunitaire. Les drogueries qui disposent d'un bon assortiment peuvent proposer jusqu'à 120 huiles essentielles différentes. Les mélanges individuels permettent en outre d'élargir le spectre des utilisations à d'autres indications (voir encadré). Pour

### Sources:

Rezepturen aus Aromatherapie, Dieter Wabner, Christiane Beier, 2<sup>e</sup> édition, Urban & Fischer Verlag, 2012  
Classeur de formation de Aromalife SA



**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





Drogerie Ritzmann Zumikon  
Daniel Ritzmann  
8126 Zumikon

## drogerie moser

naturheilmittel medikamente kosmetik

5443 niederrohrdorf fon 056 496 56 55 www.drogerie-moser.ch

Für unsere moderne Drogerie mit breitem Sortiment suchen wir per 3. März 2014 oder nach Vereinbarung eine/n **Drogistin/en EFZ 100%**

Sind Sie interessiert an Naturheilmitteln und arbeiten Sie gerne in einem motivierten, humorvollen Team? Dann rufen Sie uns an oder senden Sie uns Ihr Dossier. Bewerber/innen mit Erfahrung im komplementären Bereich werden bevorzugt.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Drogerie Moser  
Brigitte Amatter  
Bremgartenstrasse 3, 5443 Niederrohrdorf  
Telefon 056 496 56 55  
info@drogerie-moser.ch, www.drogerie-moser.ch



### Enseignant-e à temps partiel à l'Ecole supérieure de droguerie, Neuchâtel – section des apprentis

Suite au départ à la retraite du titulaire, nous recherchons un-e droguiste pour l'enseignement de la phytothérapie / pharmacognosie et pharmacologie / pathophysiologie à raison de 4 périodes hebdomadaires (env. 15% de poste).

Toute personne titulaire d'un diplôme de droguiste ES (Ecole supérieure), intéressée à l'enseignement et souhaitant être en contact avec de jeunes apprentis motivés est invitée à faire acte de candidature. Si elle n'est pas obligatoire au moment de la postulation, une formation pédagogique sera demandée à la personne en cours d'emploi. L'enseignement est dispensé en français mais la connaissance de l'allemand serait un avantage.

Tout renseignement complémentaire peut être obtenu auprès de la direction - M. Beat Günther, directeur – au n° 032 717 46 00 ou auprès du coordinateur – M. François Freléchoux - au n° 032 853 58 12.

Le dossier de postulation (lettre de postulation et de motivation, curriculum vitae, copies des titres et certificats de travail) parviendra jusqu'au 14 février 2014 à l'adresse suivante:

M. Matthieu Frochoux, secrétaire général du CPLN (Centre professionnel du Littoral neuchâtelois), rue de la Maladière 84, 2000 Neuchâtel.



## Marché de l'emploi

Délai d'insertion pour la prochaine édition: 28 janvier 2014  
Envoyer les annonces électroniques à: inserate@drogistenverband.ch

www.d-flash.ch › annonce

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

### Wir sind eine seit 25 Jahren gut etablierte Drogerie - Parfümerie im Herzen von Zürich-Höngg.

Wir suchen per **1.10.2014**

**einen dipl. Drogisten HF (100%)**

oder

**eine dipl. Drogistin HF (100%)**

Wir sehen Sie als eine motivierende, initiative, kreative und kommunikative Persönlichkeit, die bereit ist, diesen Betrieb verantwortungsvoll und erfolgreich zu leiten.

Es erwartet Sie ein topmotiviertes Team und ein herausforderndes Arbeitsumfeld.

Die Einführungsphase ist auf 3 Monate limitiert und der jetzige Stelleninhaber wird per 31.12.2014 pensioniert.

Eine schrittweise Übernahme dieses Betriebes ist möglich und erwünscht. Die finanzielle Unterstützung ist gewährleistet.

Daniel Fontolliet gibt Ihnen gerne ergänzende Auskünfte. Wir danken für Ihre Bewerbungsunterlagen per Mail oder Post.



DROGERIE · PARFUMERIE · REFORMHAUS

Limmattalstrasse 186 · 8049 Zürich info@drogerie-hoenggermarkt.ch  
T 044 341 46 16 · F 044 341 46 74 www.drogerie-hoenggermarkt.ch



Die Drogerie mit den attraktivsten Engadiner Gesundheits- und Schönheitsprodukten

Wir suchen per 1. April 2014

**ein/-e Drogist/-in HF in Samedan**

**Ihr Aufgabengebiet:**

– Selbständige Führung der Filiale in Samedan. Wir führen neben dem klassischen Drogeriesortiment, ein breites Kosmetiksortiment, Reformsortiment, sowie Spagyrik, Homöopathie, Schüssler Salze und Engadiner Gesundheits- und Schönheitsprodukte.

**Anforderungsprofil:**

– Drogist/-in HF  
– Freude an der Selbständigkeit und am Beraten einer internationaler Kundschaft.

Ich freue mich auf Ihre schriftliche Bewerbung per Post oder per Mail an:

Drogaria Mosca  
Isabella Mosca  
Stradun, 7550 Scuol  
Telefon 081 860 03 70  
i.mosca@drogaria-mosca.ch  
www.drogaria-mosca.ch



Gut vernetzte Drogerien = spannende Arbeitsplätze!

Wir sind Partner der swidro



**Drogistin 80 – 100 %**

**Ja genau – Sie suchen wir!**

- Sie sind eine fröhliche, kommunikative, unkomplizierte und teamorientierte Persönlichkeit mit viel Freude am Beruf.
- Sie haben ein Flair für die individuelle Kundenberatung und sind sich gewohnt, ganzheitlich zu denken und zu handeln.
- Im Bereich Naturheilmittel (Spagyrik, Gemmotherapie, Ceres Tinkturen, Biochemie nach Dr. Schüssler, Homöopathie, Vitalstoffe, etc.) bringen Sie gute Kenntnisse mit.
- Sie sind sich gewohnt, selbständig zu arbeiten, umsatzorientiert zu denken und Verantwortung zu übernehmen.
- Stellenantritt auf 1. März 2014 möglich.

Wir sind eine moderne, innovative Drogerie mit Blick auf den Zürichsee, mit anspruchsvoller Kundschaft. Wir bieten Ihnen einen abwechslungsreichen und spannenden Arbeitsplatz.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns über Ihre schriftliche Bewerbung oder Ihren Anruf.



**Drogerie Schnellmann AG**

Regula Isler  
Gotthardstrasse 12  
8800 Thalwil  
Telefon 044 720 81 10  
www.drogerie-schnellmann.ch  
drogerie.schnellmann@bluewin.ch

Beratungsintensive Drogerie sucht

**Drogistin (80 %)**

per 1. März 2014 oder nach Vereinbarung

Mit viel Freude und Wissen in der Fachberatung Komplementärmedizin und dem Interesse sich stets weiterzubilden. Absolvierter STV-Kurs sind von Vorteil. Wir freuen uns auf Ihren Anruf und Ihre Bewerbungsunterlagen.

Drogerie Frey  
Willi Frey  
Kriegstettenstrasse 8, 4563 Gerlafingen  
Telefon 032 675 61 81  
www.drogerie-frey.ch, mail@drogerie-frey.ch

**Lugano (TI): Drogerie zu verkaufen**

Aus privaten Gründen steht die im Jahr 1928 gegründete Drogheria Belotti in Lugano per Ende 2014 oder nach Absprache zum Verkauf.

- Seit 85 Jahren inhabergeführt
- Zentrale und strategische Lage (Stadtzentrum)
- Kongresshaus und 2 Parkhäuser 100m entfernt
- Treue und etablierte Kundschaft
- Ideale Startmöglichkeiten für Jung-Unternehmer/innen

Kontakt:  
robibelotti@gmail.com  
Casella postale No. 26  
6929 Gravesano

Wir suchen per März 2014 oder nach Vereinbarung eine

**Drogistin 80-100 %**

für unsere lebhaft und vielseitige Drogerie in Hinterkappelen.

Sie sind eine unkomplizierte, teamorientierte Persönlichkeit mit guten Kenntnissen im Naturheilmittelsortiment (Spagyrik, Homöopathie, Schüsslersalze, Aromatherapie) und Freude an der Kosmetik.

Ein aufgestelltes Team freut sich auf Ihre Bewerbung.

Marianne Wenger  
Drogerie im Chappellemärit  
Kappelenring 2, 3032 Hinterkappelen  
Telefon 031 901 12 21

Email:  
drogerie.kadro@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](mailto:insetate@drogistenverband.ch)



**Preiselit**

Regubase poudre alcaline: avec des sels nutritifs et du petit-lait en poudre pour réguler l'équilibre acido-basique. Poudre alcaline édulcorée avec du Steviasol, sans sucre ni édulcorant artificiel au goût très agréable, à prendre une fois par jour. Augmente la vitalité et le bien-être (200g /une cuillère à café par jour).

Preiselit-Vetrieb, 9042 Speicher  
071 344 10 22 [www.preiselvit.ch](http://www.preiselvit.ch)



**Louis Widmer SA**

La nouvelle CC Cream 6 EN 1 de Louis Widmer assure un teint frais, naturel et harmonieux. En cas d'utilisation régulière, elle atténue à long terme les petites ridules et rééquilibre les troubles de la pigmentation. Par ailleurs, elle a un effet hydratant et protège contre les rayons UV. Cette émulsion est disponible en deux tons. Elle confère à la peau un hâle radieux et naturel.

**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...**

«Julia Burgener, ça m'intéresserait de savoir quels sont les critères pris en compte pour considérer les informations venant d'internet comme fiables?»

Christine Funke, pharmacienne dipl. féd. FPH en pharmacie d'officine et phytothérapie et enseignante à l'ESD.



**... réponse directe**

«En tant que scientifique, je trouve génial que les résultats de recherches et les nouvelles découvertes soient publiés en ligne et donc que toutes les connaissances soient accessibles sur internet. Il faut souvent se connecter pour accéder à ces publications ou payer une taxe d'utilisateur. Mais bon nombre d'informations sont aussi librement accessibles. Ces données ne sont pas toujours fiables, car elles ne sont pas soumises à des critères d'assurance qualité. Certains indices permettent cependant d'établir si ces informations sont scientifiquement dignes de confiance. Parmi eux, il y a le langage scientifique utilisé, le nombre d'études qui confirment ces données ainsi que la manière dont ces études sont effectuées (par exemple randomisées, en double aveugle, etc.). Au final, il reste cependant indispensable de lire régulièrement des ouvrages et des magazines spécialisés.»

Dr. sc. nat. Julia Burgener, responsable du service scientifique de l'ASD.



**Et la suite**

La prochaine question s'adresse au Prof. Dr méd. Reinhard Saller, directeur intérimaire de l'Institut de naturopathie de l'Hôpital universitaire de Zurich. Julia Burgener lui demande:

**«Quelle est l'influence des récoltes saisonnières et de la manière dont une plante est préparée sur son potentiel curatif dans le médicament utilisé?»**

La réponse du Prof. Reinhard Saller paraîtra dans l'édition de mars de d-inside





**Agit en continu  
jusqu'à 12 heures  
à chaque stade  
de la poussée du  
bouton de fièvre<sup>[1]</sup>**



### **COMPEED® Patchs boutons de fièvre**

**Phase virale:** Agit comme un bouclier contre les virus et réduit le risque de transmission du bouton de fièvre

**Phase de cicatrisation:** Masque le bouton de fièvre, réduit la formation de croûte et accélère le processus naturel de cicatrisation de la peau

**Compeed®**

Rien ne vous arrête.

[www.compeed.com](http://www.compeed.com)

[1] Étude clinique portant sur 174 personnes, 2013