



d-inside

Informations professionnelles et spécialisées
de l'Association suisse des droguistes

Avril 2014



Remettre son magasin: ça se prépare!



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 de juin?

Alors commandez vos exemplaires supplémentaires jusqu'au 16 avril 2014 à l'ASD.

Nous vous conseillons volontiers.

Claudia Graness, tél. 032 328 50 51
ou e-mail 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 (français, Membres ASD, Tirages supplémentaires)

* 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.

Les brèves

4 L'actualité de la branche

Zoom sur...

10 Règlement des successions: conseils d'experts et témoignages

Branche

6 L'ESD dans l'air du temps: une école devenue campus de formation

9 Les produits Parsenn ont 40 ans

15 Invitation à l'assemblée générale d'Employés Droguistes Suisse

28 De l'utilité du category management

Série

16 Une vie pour la droguerie: Traugott Steger, pionnier de la spagyrie

Connaissances

20 Les produits diététiques ont la cote

25 Magnésium: état des lieux

Rubriques

30 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

Impressum d-inside

Organe officiel de l'Association suisse des droguistes, case postale 3516, 2500 Bienne 3; info@drogistenverband.ch, 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 Nietlisbach (jn), inserte@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; ISSN 1662-338X; Fr. 75.-/an, 2^e abonnement Fr. 56.-, plus 2,5 % TVA.



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

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



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



S'y prendre assez tôt pour trouver un successeur

Pour les uns, c'est le point final à une brillante carrière; pour les autres, c'est le début d'un nouvel engagement passionnant. Peu importe pourquoi quelqu'un remet son entreprise, il doit planifier cette démarche assez tôt, faute de quoi il risque d'en être pour ses frais. Si, faute d'anticipation, certains font «cadeau» de sommes importantes aux pouvoirs publics au lieu de les investir dans leur retraite ou d'autres projets personnels, c'est leur affaire. Mais quand des entreprises florissantes et pleines d'avenir disparaissent du marché par manque de professionnalisme et d'anticipation dans le règlement de leur succession, c'est une tragédie. La branche de la droguerie perd ainsi chaque année des points de vente qui présentaient pourtant d'excellents potentiels pour l'avenir.

L'ASD ne peut pas aider les drogueries à chercher des solutions de reprise ni participer au financement de telles démarches. Mais nous pouvons sensibiliser les propriétaires et les inciter à s'occuper assez tôt de la pérennité de leur entreprise. Nous pouvons aussi motiver les jeunes droguistes à surmonter leur peur d'oser devenir leur propre chef. Et nous pouvons réunir ces deux générations afin qu'elles se rencontrent. C'est justement pour cela que nous organisons depuis plusieurs années un «Séminaire sur le règlement des successions». Cette manifestation incite les personnes pensives à réfléchir à l'avenir et pousse les plus circonspects à l'action, comme le montre l'exemple des drogueries prospères qui ont commencé là à chercher une bonne solution successorale.

M. Bangerter

Martin Bangerter, président central
m.bangerter@drogistenverband.ch



Corinne Futterlieb

Qualité au top dans la plupart des drogueries Les derniers résultats de l'évaluation DrogoThèque parlent d'eux-mêmes: trois quarts des drogueries ont atteint le standard de qualité DrogoThèque.

Il y a environ une année, les évaluateurs *DrogoThèque* reprenaient la route pour aller procéder aux évaluations de qualité de l'ASD et dispenser des conseils dans les drogueries. Ils viennent maintenant de rendre leurs premiers résultats. Par rapport aux premières évaluations *DrogoThèque* de 2003, les grosses lacunes sont beaucoup moins nombreuses, constate **Andrea Ullius**, responsable du développement de la branche et de *DrogoThèque*. «En procédant à quelques petits investissements, bon nombre de points de vente ont pu sensiblement améliorer leur image et donc gagner en attractivité», précise-t-il. Les évaluateurs ont déjà visité 284 drogueries dans le cadre de cette nouvelle tournée d'évaluation. Parmi elles, 210 ont obtenu le diplôme *DrogoThèque*, ce qui correspond à environ trois quarts des drogueries. 72 remplissent les standards minimaux de qualité de l'ASD et seules 2 drogueries n'ont pas obtenu le nombre de points suffisant. *réd.*

Les fumeurs qui renoncent au tabac se sentent mieux

Fumer peut procurer une certaine détente... Mais les fumeurs qui renoncent à la cigarette se sentent encore plus détendus. Pour parvenir à cette conclusion, des chercheurs britanniques ont analysé les résultats de plusieurs études cliniques sur le thème de la santé mentale après le sevrage tabagique. Il apparaît donc que, globalement, les ex-fumeurs souffrent moins de

dépression, d'anxiété et de stress que les accros à la nicotine. Les personnes qui parviennent à arrêter de fumer ont donc une meilleure santé mentale et une meilleure qualité de vie, concluent les scientifiques dans le magazine spécialisé «British Medical Journal». Voilà qui contredit sérieusement l'idée reçue, très répandue chez les fumeurs, que la consommation de nicotine permet de réduire les tensions, le stress et les angoisses. *cdp*

Influence du milieu sur la santé

Les personnes qui vivent dans des zones défavorisées sur le plan socio-économique souffrent plus souvent de diabète et d'obésité que les autres, et ceci indépendamment de leur propre statut social. Des scientifiques du Centre Helmholtz de Munich et de l'Institut Robert Koch de Berlin ont abouti à cette conclusion en analysant les données de plus de 33 000 personnes âgées de 30 ans. «Les facteurs régionaux, comme le revenu moyen des habitants, le taux de chômage ou la qualité de l'environnement, peuvent avoir une influence sur la santé de tous les habitants – indépendamment du statut social que ces différentes personnes peuvent avoir», précise Werner Maier, premier auteur de l'étude. *cdp*

Des vaccins mieux ciblés contre la grippe

Des scientifiques de Cologne (D) et New-York ont conjointement élaboré un modèle qui permet de prédire, d'une année à l'autre, l'évolution des virus de la grippe. Ce modèle devrait donc contribuer à fabriquer des vaccins contre la grippe plus ciblés. Mais ce travail n'en est encore qu'au stade de la recherche fondamentale. «Il reste encore beaucoup à faire avant de pouvoir prouver que ce modèle permet effectivement d'améliorer les vaccins», a déclaré le professeur allemand Michael Lässig à l'agence de presse dpa. *cdp*

Des bandelettes urinaires pour diagnostiquer le cancer

Le diagnostic du cancer colorectal et de la thrombo-embolie pourrait à l'avenir être aussi simple et rapide qu'un test de grossesse:

avec juste un peu d'urine sur une bandelette réactive. Cette nouvelle méthode fonctionne en tout cas déjà chez les souris ayant un cancer du côlon ou des caillots de sang, annoncent des chercheurs de l'Institut de technologie du Massachusetts, à Boston. Leur méthode est basée sur des marqueurs biologiques de synthèse sensibles à la protéase et constitués de nanoparticules et de peptides. Lorsque, après injection, un tel marqueur rencontre une tumeur ou un caillot de sang, ses peptides dits «signal» se divisent au contact de métallo-protéases matricielles spécifiques sécrétées en excès par les tumeurs et les caillots sanguins. Les peptides «signal» finissent dans l'urine où il est possible de les détecter au moyen de bandelettes réactives qui contiennent des anticorps spécifiques à ces peptides et qui se colorent donc à leur contact. Ce test de dépistage particulièrement simple et peu coûteux devrait également être accessible aux pays en voie de développement. *cdp*

Paternité tardive: risque accru de troubles psychiques

Plus un homme est âgé lorsqu'il devient père, plus les risques que son enfant souffre de troubles psychiques sont élevés. Telle est la conclusion d'une étude américano-suédoise publiée dans le magazine spécialisé «JAMA Psychiatry» pour laquelle les chercheurs ont analysé les données médicales de presque tous les enfants nés en Suède entre 1973 et 2001. Cette démarche a été possible car la Suède enregistre de nombreuses données médicales dans ses registres de patients et attribue un numéro d'identification personnelle à tous les habitants. *cdp*

De la poussière pour réduire les risques d'allergie

Des scientifiques de l'Université de la Ruhr à Bochum ont découvert dans la poussière d'écurie une molécule de sucre qui pourrait offrir une protection contre les allergies et l'asthme allergique. Inspirer durant la première année de vie de fortes doses de cette molécule, qui se retrouve en grandes quantités dans le fourrage des animaux, empêcherait le système immunitaire de développer des réactions de défense excessives. On savait depuis longtemps que les enfants qui grandissent dans des fermes à la campagne sont moins sujets aux allergies que les autres. Maintenant, l'objectif des chercheurs est de développer un vaccin qui rendrait le système immunitaire plus fort face aux allergènes. *cdp*

Un test sanguin pour prédire la maladie d'Alzheimer

Un nouveau test sanguin pourrait prédire l'apparition de la maladie d'Alzheimer. Un groupe de chercheurs de l'Université américaine de Georgetown a démontré que l'identification de dix lipides dans le sang permet de repérer les personnes susceptibles de développer la maladie d'Alzheimer dans les trois ans avec une précision atteignant les 90 %. Ces résultats doivent encore être confirmés par de plus grandes études cliniques. *cdp*

Réussite: un robot opère un cœur

Pour la première fois, l'Hôpital universitaire de Bâle a réalisé un pontage cardiaque à l'aide d'un robot. L'intervention a nécessité plus d'une année de préparation. Tous ces efforts se sont révélés payants car

l'opération réalisée avec le robot DaVinci a parfaitement réussi. Le recours au robot présente un avantage de taille: plus besoin d'ouvrir toute la poitrine du patient pour que le chirurgien puisse accéder au cœur, quelques incisions suffisent au robot pour atteindre l'organe cible. Par ailleurs, le chirurgien guide le robot avec un périphérique informatique, le robot reporte ensuite ses gestes avec calme et précision sur le patient. *cdp*

Un bébé séropositif guéri après traitement

Aux Etats-Unis, un deuxième nourrisson né avec le VIH semble débarrassé du virus après avoir reçu un traitement intensif dès sa naissance. Selon l'Université américaine Johns-Hopkins, l'enfant, aujourd'hui âgé d'une année, ne présenterait plus de trace d'infection. Il est toutefois toujours sous traitement anti-VIH. Il y a une année, l'Université avait déjà annoncé avoir donné un traitement précoce à un bébé séropositif. Cet enfant, aujourd'hui âgé de trois ans et demi, ne présente aucune trace de VIH, malgré une réduction de son traitement médicamenteux. *cdp*

Nouveau membre

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

Section: ZH/SH

Sara Bernet,
Artemis Drogerie GmbH
Zelgmatte 2, 6144 Zell LU

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

H F G Z
Höhere Fachschule **Gesundheit** Zentralschweiz

FACHWISSEN IM GESUNDHEITSWESEN

Umsteigen? Einsteigen. Jetzt!

- 3-jährige Ausbildung zur/zum Biomedizinischen Analytikerin HF/Biomedizinischen Analytiker HF
- Ausbildung je zur Hälfte in der Schule und im Ausbildungsbetrieb
- Nächster Studienbeginn: 15. September 2014

Weitere Informationen unter www.hfgz.ch



Höhere Fachschule **Gesundheit** Zentralschweiz Kantonsspital 41, 6000 Luzern 16, +41 41 205 36 49, info@hfgz.ch

www.hfgz.ch

MARTIN FLÜCKIGER
LADENBAUPLANUNG

Planung und Umsetzung mit Mehrwert

- Analyse der Kundenströme / Verkaufsverhalten
- Verkaufsfördernde Warenpräsentation
- individuelle Verkaufsraumgestaltung
- Kostengünstige Umsetzung

mehr als 15 Jahre Erfahrung

Spezialist für Neu- und Umbauten von Drogerien und Apotheken



www.ladenbauplanung.ch

Telefon 055 264 23 48

L'ESD dans l'air du temps

Au fil des ans, la seule et unique Ecole supérieure de droguerie est passée du statut d'école classique à celui de campus de formation. Beat Günther, directeur de l'ESD depuis 2004, évoque pour nous les faits marquants de ces dix dernières années.

Ce qui a commencé il y a 109 ans à Neuchâtel est toujours d'actualité: l'Ecole supérieure de droguerie (ESD) est et reste le seul établissement qui forme la relève des cadres et dirigeants pour toute la branche de la droguerie. «La création d'une école de droguerie est l'un des premiers objectifs que notre association (l'actuelle ASD)

liens entre les différentes compétences, sociales et de gestion, personnelles, stratégiques et culturelles ainsi que méthodologiques afin que les compétences spécialisées acquises durant la formation débouchent sur des compétences opérationnelles individuelles (voir illustration).

la société, du marché et de la concurrence, des finances et du domaine important de la promotion des collaborateurs. Cette évolution en forme de spirale peut être perçue de manière positive mais aussi négative. Autrement dit «plus il y a, plus on aura» ou alors «moins il y a, moins on aura». Ce qui rend le tout si passionnant, c'est de pouvoir créer des liens entre les compétences opérationnelles individuelles des dirigeants et l'organisation du marché. A l'école, il s'agit donc d'acquérir les différentes compétences opérationnelles et de les relier aussi étroitement que possible avec ce qui se passe sur le marché. Ou, dans un langage plus populaire: l'enseignement doit pouvoir être transposé dans la pratique. Ou encore, pour reprendre une expression actuelle: penser et agir en réseau. Tel est le défi qu'étudiants et enseignants doivent relever au quotidien.



«Une nouveauté importante à l'ESD est le changement de paradigme qui fait que l'on ne s'occupe plus seulement de ses petites affaires seul dans son coin.»

Beat Günther, directeur de l'ESD

s'est donné», déclarait alors Franz Quidort, l'un des fondateurs de l'établissement. L'ESD est ainsi devenue le symbole de tout un siècle d'histoire de la droguerie.

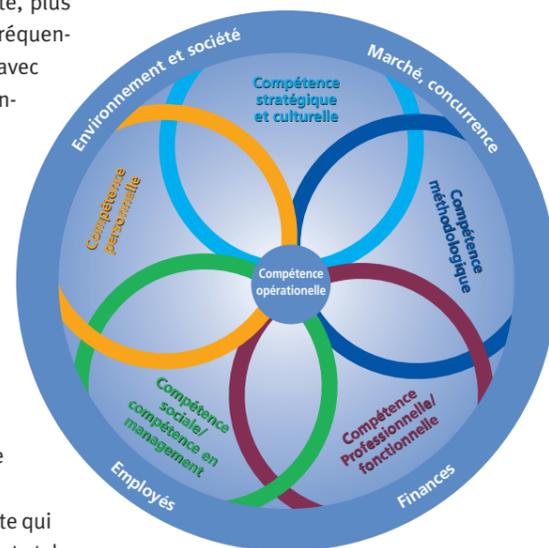
Des connaissances spécialisées aux compétences opérationnelles

L'introduction de l'enseignement de la gestion d'entreprise, au milieu des années 80, a constitué un changement fondamental. Des méthodes différentes, comme dans les domaines du développement du personnel et de la communication, ainsi que l'introduction d'un travail de diplôme et d'autres travaux de projets complètent donc désormais l'enseignement frontal de la transmission des connaissances spécialisées. Le défi principal consiste à intégrer l'école, et donc toute la formation, dans un contexte général. Comme d'autres formations de cadres supérieurs l'ont déjà montré, il ne suffit plus de promouvoir uniquement les compétences spécialisées des étudiants. Ce qui compte aujourd'hui, c'est d'établir des

De la connaissance à l'intérêt du client

La principale et donc plus importante tâche de la droguerie est de générer, jour après jour, une valeur ajoutée aussi importante que possible pour sa clientèle. Plus cette valeur ajoutée est importante, plus nous avons de chances de voir la fréquentation de la clientèle augmenter. Et avec une bonne fréquentation de la clientèle, nous pouvons faire du chiffre d'affaires; ce qui, si l'entreprise est bien gérée, aboutit à un bénéfice. Et avec ce bénéfice, nous pouvons notamment améliorer notre offre et donc faire évoluer positivement l'acceptation du marché. Le cercle se referme ainsi, puisqu'une bonne acceptation du marché permet d'augmenter la valeur ajoutée pour la clientèle.

Et tout ceci survient dans un contexte qui doit tenir compte de l'environnement et de



Aujourd'hui, la formation à l'ESD est orientée sur la pratique et associe compétences sociales, stratégiques et personnelles.

De l'indépendant solitaire au camarade solidaire

Une des principales nouveautés qu'a connues l'ESD ces dix dernières années est un changement de paradigme chez les enseignants: on ne s'occupe plus uniquement de ses petites affaires seul dans son coin, on ne dispense plus un enseignement selon ses goûts et préférences en négligeant toute vue d'ensemble. Certains membres du corps enseignant, qui le faisaient déjà depuis longtemps, avaient pu offrir un très bon enseignement en réseau dans leur domaine mais ils s'étaient heurtés aux limites de l'ensemble du collège. Longtemps, le potentiel de l'ensemble du collège a ainsi été négligé. Le rajeunissement et le renouvellement de l'équipe du corps enseignant ont significativement contribué à ce changement de paradigme. Quant aux quatre maîtres qui restent d'avant, ils forment un soutien très important pour l'équipe actuelle.

Il s'agit ainsi d'un processus en constante évolution. La formation continue des enseignants et les quatre conférences des maîtres annuelles – avec des échanges intenses entre les maîtres sur les matières à enseigner, le comportement des étudiants et les problèmes du quotidien – favorisent l'amélioration progressive de l'esprit d'équipe. Les étudiants sont également in-

cités à passer d'un état d'esprit d'indépendant solitaire à une attitude de camarade solidaire, laquelle ne pourra que leur être utile dans leur future activité professionnelle. Différents travaux de projets, les travaux de diplôme par deux et d'autres travaux de groupe dans différentes branches sont autant d'exemples de collaborations constructives et intelligentes.

Du vieux au nouveau plan d'études cadre

L'élaboration d'un nouveau plan d'études cadre, selon les conditions minimales de reconnaissance des filières de formation et des études postdiplômes des écoles supérieures (OCM ES), a été initiée sous la houlette de l'Association suisse des droguistes (ASD). Ce document reflètera certainement les nouveautés qu'a connues l'ESD ces dernières années. Le plan d'études cadre est indispensable pour continuer d'obtenir la reconnaissance de la Confédération.

Un avenir aux nombreuses perspectives

Grace à l'enseignement moderne et actuel dispensé par l'ESD, les étudiants qui obtiennent leur diplôme sont des cadres supérieurs recherchés, avec d'excellentes perspectives de carrière. L'ESD, Ecole supérieure reconnue par la Confédération,

est le centre de compétences pour la formation initiale et la formation continue des droguistes. La formation axée sur la pratique associe entrepreneuriat, processus de gestion d'entreprise et connaissance des sciences naturelles et de la médecine complémentaire.

La formation a toujours en point de mire les attentes et les besoins des clients de la droguerie. Pendant et après les cours, les étudiants disposent d'une infrastructure moderne ainsi que de salles de classe claires et bien équipées, de matériel multimédia, d'une bibliothèque, de laboratoires, d'une cafétéria, d'une salle d'informatique équipée d'un laboratoire de langues et d'une aula. D'école traditionnelle, l'ESD s'est donc muée en campus de formation. Les moyens méthodologiques et didactiques utilisés garantissent un enseignement efficace et intéressant. L'ESD est une école bilingue, l'enseignement se fait donc en allemand ou en français, en fonction des branches.

Conclusion

Aujourd'hui, les étudiants de l'ESD vivent des échanges culturels tout en apprenant, en pensant et en agissant de manière durable.

Beat Günther, directeur de l'ESD / trad: cs

«Nous misons sur le «Made in Switzerland»»

En 1973, Erich et Doris Lüscher ont créé Parsenn-Produkte AG. Aujourd'hui, 40 ans plus tard, l'entreprise installée à Küblis dans les Grisons est incontournable sur le marché de la droguerie. Tout avait commencé par un simple mal d'oreilles et la vaine quête d'une droguerie.



Dans leur entreprise familiale, les deux directeurs Christian et Oliver Lüscher misent sur le «swissness» et le commerce spécialisé.

Erich Lüscher, fondateur et président du conseil d'administration de Parsenn-Produkte AG, était à Küblis pendant une pause professionnelle en 1973 quand son fils a eu mal aux oreilles. Il a alors cherché une pharmacie ou une droguerie mais n'en a trouvé aucune loin à la ronde. Trois mois plus tard, Erich Lüscher ouvrait sa propre droguerie à Küblis et posait ainsi la première pierre d'une entreprise qui occupe aujourd'hui 20 collaborateurs et génère chaque année un chiffre d'affaires de six millions de francs. L'entreprise est maintenant dirigée par ses deux fils, Christian et Oliver Lüscher.

Découverte en Sibirie, succès dans les Grisons

La crème pour la peau Tal et le déo Lavilin sont les produits à succès de Parsenn et la clé de la réussite de l'entreprise. Tous les deux ont été développés par le chercheur et chimiste russe Hlavin. Erich Lüscher a fait sa connaissance lors d'un voyage d'affaires. Une longue collaboration s'en est ensuite suivie. Un sel de bain de la Mer morte figure aussi parmi les premiers produits.

Le soin apporté à la fabrication et l'extension de la gamme semblent être une des recettes du succès de l'entreprise grisonne. Les marques «Tal» et «Lavin» sont restées

les mêmes depuis des années et ont été complétées avec de nouveaux produits pertinents, parmi lesquels une ligne pour l'herpès. Mais l'équipe de Parsenn reste toujours à la recherche de nouvelles idées. Avec la reprise de l'entreprise commercialisant des perles d'exercice et des appareils de massage pour l'entraînement du périnée en cas d'incontinence, la direction a dû supporter quelques remarques équivoques. «Nous dirigeons depuis 15 ans une division de technique médicale avec de tels appareils. Nous avons d'importantes compétences dans le domaine de l'incontinence, en particulier avec nos appareils de stimulation électriques. Dans ce domaine, il est normal d'utiliser des perles et des massagers intimes. Il était donc évident qu'il fallait développer l'assortiment. Mais c'est vrai que c'était nouveau pour les drogueries et les pharmacies et nous avons donc dû faire un travail de persuasion au début», sourit le directeur Oliver Lüscher.

Développement et fabrication en Suisse

Les produits Parsenn sont développés à Küblis. C'est là qu'Oliver Lüscher peut utiliser au mieux ses connaissances en droguerie et en laboratoire. Il est responsable de la formulation des produits et de l'amélioration de la qualité en collaboration avec

d'autres spécialistes. «Comme le «Made in Switzerland» est très important pour nous, tous les produits sont fabriqués et conditionnés en Suisse, à une exception près. Nous ne pouvons malheureusement pas produire à Küblis en conformité avec les BPF mais avons des partenaires qui le font pour nous en fabrication sous contrat», explique Oliver Lüscher. Quarante ans après sa création, Parsenn-Produkte AG est une solide entreprise. Mais les choses ont un peu changé ces dernières années pour l'entreprise du Prättigau. «Il y a toujours moins de points de vente aussi bien pour les drogueries que pour les pharmacies, donc le marché se réduit pour une entreprise consacrée au commerce spécialisé. Auparavant, il n'y avait pas de chaînes et de groupements, beaucoup moins de publications dans ce secteur et les marques propres n'étaient qu'anecdotiques», résume Oliver Lüscher. Mais comment rester dans la course dans le domaine des soins de la peau ou des déos avec tous ces changements? Voici la recette d'Oliver Lüscher: «Ici, nous misons sur la sympathie, la proximité, la fidélité au commerce spécialisé et sur le «Made in Switzerland». En outre, nos produits sont au top en ce qui concerne les formulations.»

«Les groupements jouent un jeu risqué»

En plus de la droguerie de Küblis, Parsenn-Produkte AG exploite depuis peu une filiale à Schiers, également dans le Prättigau. Fait étonnant car les deux drogueries ne contribuent qu'en faible partie au chiffre d'affaires global de l'entreprise. Pour Oliver Lüscher, les drogueries propres offrent pourtant un avantage: «Nous pouvons y observer le marché, voir qui apporte quoi sur le marché, quels outils POS sont utilisés. Nous pouvons également interroger directement les consommateurs sur nos produits, leur présenter les variantes de parfum ou leur donner les nouveautés à tester.»

L'entreprise a rejoint le groupement Dromenta avec ses deux drogueries. Oliver Lüscher siège là aussi au conseil d'administration. Il peut ainsi se prononcer sur le sujet des groupements et des chaînes de deux points de vue. En tant que fournisseur, il n'est pas très heureux de l'évolution actuelle: «C'est clair que la tendance actuelle n'est pas aussi épineuse du point de vue des vendeurs que des fournisseurs. Mais je suis d'avis que certaines chaînes et certains groupements jouent un jeu risqué. Un jour ou l'autre, la corde sera trop tendue et l'industrie ripostera sous la forme

de libéralisations. Quand le commerce spécialisé n'est plus attractif, certains réfléchissent pour savoir si Coop et Migros ne seraient pas une alternative plus intéressante. Mais il ne faut pas mettre toutes les chaînes et tous les groupements dans le même panier.»

Le marché chinois par hasard

A la recherche de nouveaux marchés en croissance, l'entreprise Parsenn-Produkte AG se tourne actuellement vers la Chine. «Comme toute entreprise, nous devons aussi croître. En raison de la situation du marché parfois difficile, ceci n'est possible que si nous mettons sur le marché de nouveaux produits innovants ou si nous nous étendons vers d'autres canaux. Un de ces marchés est la Chine», explique Oliver Lüscher. Notre arrivée sur le marché chinois est due à un hasard, ajoute-t-il. «Une Chinoise, en vacances chez des connaissances en Suisse, a découvert notre crème pour la peau. Elle a été tellement enchantée qu'elle a pris contact avec nous. Quand on a à faire avec le marché chinois, on doit commencer par apprendre beaucoup de choses. Les Chinois sont très attentifs à la qualité. Les règles sont encore beaucoup plus compliquées que chez nous et les mentalités sont aussi très différentes.» Le passage aux grands distributeurs est

aussi une option de croissance pour l'entreprise grisonne. Mais cela figure tout en bas de l'ordre du jour pour Oliver Lüscher: «Nous avons souvent reçu des demandes, et cela de tous les grands acteurs. Aussi longtemps que nous aurons un bon soutien de la part du commerce spécialisé, des chaînes et des groupements, ce passage ne sera absolument pas un thème. Si les entreprises fidèles au commerce spécialisé n'étaient plus traitées de manière privilégiée, alors nous devrions nous faire à l'idée des grands distributeurs. Mais pour nous, petite entreprise, cela serait un nouveau défi qui n'est pas sans danger.»

«J'aurais volontiers inventé la boîte bleue de Nivea»

A la question de savoir quel produit il aurait aimé inventer, Oliver Lüscher répond rapidement: «La boîte bleue de Nivea. Là, nous n'aurions aucun souci à nous faire.» Très récemment, Parsenn-Produkte AG a lancé une nouvelle ligne de crème pour la peau pour bébé qui a reçu un très bon accueil sur le marché et il y a encore beaucoup d'idées qui trottent dans la tête d'Oliver Lüscher.

Andrea Ullius / trad: mh

En quête de relève!

Ces dix prochaines années, une bonne centaine de propriétaires de droguerie atteindront l'âge de remettre leur entreprise. Pour éviter toute mauvaise surprise à ce moment, la succession doit être planifiée assez tôt et bénéficier d'un soutien professionnel.

Jana Schumacher est heureuse dans sa droguerie Dropa, dans la petite commune lucernoise de Triengen. Il y a deux ans, cette jeune droguiste ES a réalisé son rêve: elle a ouvert sa propre droguerie après avoir racheté le magasin d'**Erich Fries**. L'ancien propriétaire est aussi ravi: «Jana Schumacher est la personne idéale pour me succéder. J'avais déjà remarqué son flair entrepreneurial lorsqu'elle avait fait son apprentissage chez moi.» Fin 2011, l'ancien patron avait remis à son ancienne apprentie les clés de sa droguerie, droguerie dans laquelle il avait lui-même fait ses premiers pas d'indépendant 15 ans auparavant. Jana Schumacher a repris tout le personnel, investi dans un nouveau concept d'éclairage et renouvelé le revêtement des sols avant de célébrer l'ouverture de son magasin en début d'année. Et Erich Fries? «Je profite pleinement de ma retraite depuis deux ans car je sais que mon entreprise est entre de bonnes mains.»

La remise de son entreprise est une étape importante et décisive dans la carrière d'un propriétaire de droguerie. Durant le processus qui mène à une reprise réussie, les partenaires doivent faire de nombreux petits pas. Des experts nous les détaillent ci-après et Jana Schumacher et Erich Fries nous confient leurs expériences personnelles en la matière.

Planifier assez tôt pour éviter le piège des délais

Un propriétaire de droguerie ne s'occupe jamais trop tôt de la remise de son entreprise, assure **Peter Hadorn**, conseiller d'entreprise et organisateur du séminaire annuel sur la reprise d'entreprise en droguerie de l'ASD (voir encadré page 12). «Ce sont surtout les aspects financiers qui nécessitent une planification bien anticipée. Si le propriétaire veut par exemple transformer son entreprise individuelle en société anonyme avant la vente, les démarches doivent être entreprises cinq ans avant la remise prévue.»



En effet, pour des raisons fiscales, il ne peut tirer profit de la vente de la nouvelle SA ou Sàrl durant cette période. Il convient donc de penser aux avantages fiscaux résultant de la vente d'une société anonyme par rapport à ceux de la vente d'une entreprise individuelle au moins six ans avant la date de remise prévue. Le propriétaire doit aussi penser à prolonger les contrats de location que son successeur devrait pouvoir reprendre.

Le facteur temps est aussi un élément essentiel lors de la recherche du repreneur idéal. Après avoir activé son réseau de relations personnelles, il faut chercher quelqu'un à qui l'on confiera volontiers son entreprise, une personne qui s'accorde bien avec le magasin, les clients et l'équipe. De son côté, l'acquéreur potentiel doit avoir le temps de se familiariser tranquillement avec l'entreprise. «Les deux parties ont tout intérêt à ce qu'un rapport de confiance puisse s'établir jusqu'à la remise de l'entreprise», estime Peter Hadorn. La pression du temps est donc mauvaise conseillère dans le cadre d'une vente ou d'un rachat d'entreprise.

Erich Fries: *Ma principale priorité était de trouver quelqu'un qui puisse bien s'intégrer dans le village. Jana a grandi à Triengen et je la connaissais bien, d'autant que je suis aussi un ami de ses parents. Je lui ai donc fait part de ma décision de remettre ma droguerie. C'était en 2010, deux ans avant la vente. Comme ma droguerie était une entreprise individuelle, je n'avais pas de délais particuliers à respecter. J'ai néanmoins suivi plusieurs pistes et fait savoir activement que je cherchais un acquéreur. J'ai aussi prévenu mes clients que j'allais remettre mon magasin.*

Jana Schumacher: *Suite à la proposition d'Erich, j'ai contacté des membres de ma famille pour savoir s'ils étaient éventuellement disposés à m'accorder un prêt. Six bons mois plus tard, j'ai dû prendre ma décision. Erich m'a laissé suffisamment de temps et il m'a toujours assuré qu'il m'accorderait la préférence face à d'autres intéressés. Je n'ai donc jamais eu l'impression de devoir agir dans la précipitation. Il m'a également toujours donné très vite toutes les informations nécessaires concernant le magasin, que je connaissais d'ailleurs très bien depuis l'époque de mon apprentissage.»*

Documenter soigneusement les indicateurs financiers de l'entreprise facilite la remise d'un commerce. Ce sont en effet des données essentielles pour l'acquéreur potentiel.



Pour une bonne préparation: faire appel à des spécialistes

Une remise d'entreprise implique toujours beaucoup de paperasse, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur. Peter Hadorn estime donc qu'il est indispensable, pour les deux parties, de faire appel aux services d'une fiduciaire. Le vendeur doit notamment monter un dossier sur son entreprise: comptes de résultat des dernières années, indicateurs financiers de l'entreprise, contrats de location en cours, contrats avec les groupements, etc. Et il doit naturellement fixer un prix de vente. L'acquéreur quant à lui ne doit pas se contenter de ces indications et va chercher des informations plus approfondies sur l'objet qu'il convoite: analyse du point de vente, situation de la concurrence, points forts de la droguerie, caractéristiques de la région, accessibilité, etc. Pour ce faire, il peut recourir au soutien professionnel d'une entreprise de conseil (voir encadré page 14). Finalement, l'acquéreur va également estimer un prix d'achat qui correspond à la valeur qu'il attribue à l'entreprise. Selon le conseiller Peter Hadorn, vendeur et acheteur ont souvent tout intérêt à faire vérifier leurs estimations de prix par une instance indépendante. La plupart des entreprises de conseils de la branche proposent cette prestation.

Jana Schumacher: *Je n'ai pas procédé à une analyse détaillée du point de vente car je n'avais aucun doute quant à ce magasin. J'ai cependant demandé l'avis du groupement Dropa. J'ai aussi revu avec ce groupement les chiffres fournis par Erich et calculé quels chiffres d'affaires je devais réaliser pour pouvoir rembourser mon crédit dans des délais raisonnables. L'agent fiduciaire de mon père, lui-même propriétaire d'un magasin, m'a accompagnée dans toute cette procédure.*

Erich Fries: *J'ai rédigé mon propre contrat de vente avec toutes les données nécessaires, sans recourir aux services d'une fiduciaire. Le groupement Dropa propose cependant cette prestation. Le seul point que j'ai oublié, c'est le bilan de fin d'année. Au lieu de le faire comme d'habitude fin septembre, je l'ai fait à la fin de l'année où je voulais remettre le magasin. Pour cette raison, j'ai dû, cette année-là, payer des impôts sur le revenu imposable de 15 mois.*

Déterminer le prix d'achat: et les émotions dans tout ça?



«Le prix juste d'une droguerie est le prix qui satisfait les deux parties», résume **Rolf Brechbühl**, responsable «Clients entreprises» à la banque Raiffeisen de la région de Berne. Les biens réels, comme le stock de marchandises ou les installations du magasin, peuvent être chiffrés concrètement. Mais les facteurs émotionnels, qui entrent en compte dans l'estimation de la valeur d'une droguerie, sont plus difficilement quantifiables. Il y a la bonne réputation que l'ancien propriétaire s'est forgée ou le nombre de clients fidèles sur qui le repreneur peut compter. La

banque n'intervient pas dans la négociation de prix entre vendeur et acquéreur. Elle contrôle toutefois avant d'accorder un crédit si le prix prévu n'est pas totalement extravagant. Pour faciliter l'évaluation, le spécialiste Rolf Brechbühl précise que l'on peut s'appuyer sur la méthode des praticiens: on multiplie la valeur de rendement de l'entreprise par deux et on y ajoute la valeur intrinsèque, puis on divise le tout par trois. «L'Administration des contributions utilise aussi cette méthode d'évaluation qui convient bien aux PME.»

La décision de la banque de financer ou non la reprise d'une entreprise dépend essentiellement du business plan. «Nous contrôlons qu'il n'y ait pas d'éléments contradictoires dans la planification: le futur propriétaire présente-t-il des chiffres d'affaires réalistes et évalue-t-il correctement le marché, ses chances et ses risques?», explique Rolf Brechbühl. Pour la banque, il est aussi important de pouvoir cerner la vision de l'acheteur: «Que veut-il atteindre avec ce magasin, quelle place souhaite-t-il occuper d'ici cinq, dix ans?» Si la banque décide de soutenir un projet d'achat, l'acquéreur peut généralement compter sur un crédit s'élevant à 50 % du montant de l'achat. Ces capitaux empruntés doivent pouvoir être amortis en l'espace de cinq ans avec le cash-flow disponible réalisé. Le cash-flow disponible correspond aux liquidités qui ne sont ni affectées aux activités opérationnelles ni aux investissements.

Séminaire sur le règlement des successions de l'ASD



Il y a deux ans, **Jana Schumacher** a repris la droguerie Dropa Triengen d'**Erich Fries**. Ils ont tous deux expliqué le déroulement de cette reprise lors du séminaire de l'ASD «Règlement des successions et rachat d'entreprise dans la branche de la droguerie» qui s'est déroulé le 6 février à Neuchâtel. C'est déjà la septième fois que ce séminaire sert de plate-forme pour réunir vendeurs et acquéreurs potentiels. Les étudiants de deuxième année de l'ESD ont eu l'occasion de rencontrer des représentants de la génération des vendeurs, des experts et des prestataires de services lors de différents ateliers.

Le prochain séminaire sur le règlement des successions aura lieu le **15 janvier 2015**.



Le compte est bon? L'acquéreur doit apporter suffisamment de liquidités pour pouvoir rembourser les crédits de la banque en l'espace de 5 ans.

Erich Fries: *J'ai indiqué à Jana un prix d'achat total pour le stock de marchandises et l'ensemble du magasin. L'évaluation du stock peut varier d'une période à l'autre, en fonction du flux des marchandises. Comme nous avons largement anticipé cette remise, j'ai défini une limite supérieure pour lui éviter toute mauvaise surprise. Finalement, le stock était nettement inférieur à cette somme. Jana a aussi pu examiner les bilans de fin d'année des dernières années afin de pouvoir voir les bénéfices réalisés.*

Jana Schumacher: *J'ai reçu le capital pour racheter ce commerce sous forme de prêt de mon père. Il n'a pas tenu à recevoir un business plan détaillé, mais il m'a fait confiance, ainsi qu'aux chiffres d'Erich. Mais au moment d'achat s'est encore ajouté le prix de la rénovation. Selon nos calculs, ces investissements devraient être amortis dans les cinq années suivant l'acquisition. Le facteur de la bonne réputation n'est selon moi plus aussi déterminant qu'autrefois. Aujourd'hui, il n'est plus aussi facile de reprendre la clientèle existante car les clients sont devenus très mobiles. Erich, en tout cas, ne m'a pas facturé la reprise de sa clientèle.*

Prévoyance pour les vieux jours et économies fiscales



La plupart des remises de droguerie se font pour des raisons liées à l'âge. Le vendeur entre alors dans une nouvelle période de la vie, période durant laquelle il doit aussi s'adapter sur le plan financier. «Les indépendants ont souvent investi toute leur fortune dans leur affaire. Pour s'assurer d'une certaine flexibilité au moment du passage de témoin et pour garantir son niveau de vie une fois à la retraite, il est recommandé de dissocier fortune commerciale et fortune privée», explique **Nicole Schöni**, experte-comptable et fondée de pouvoir. Elle recommande de se

constituer suffisamment tôt une prévoyance privée. Les indépendants ont également la possibilité de recourir à la prévoyance professionnelle: elle n'est pas obligatoire pour eux, mais ils peuvent y souscrire facultativement. Ils peuvent également opter pour la solution du 3^e pilier. Lors de la vente d'une entreprise individuelle, il y a toujours le risque que les charges fiscales et les charges sociales entament une bonne partie des économies. Nicole Schöni recommande donc, dans la plupart des cas, de transformer l'entreprise individuelle en société anonyme: «Ce changement permet en général au vendeur de réaliser un gain en capitaux privés exonéré d'impôts et qui n'est pas non plus soumis aux cotisations sociales.»

Pour l'acquéreur d'une entreprise individuelle, la situation est parfaitement claire: il achète des valeurs en capitaux qui entrent dans sa fortune commerciale et paie un impôt sur le revenu sur les bénéfices réalisés, détaille Nicole Schöni. A l'opposé, l'acquéreur d'une société anonyme doit impérativement recourir aux services d'un fondé de pouvoir. Car outre les actions de l'entreprise, il achète également les réserves latentes, par exemple dans le stock de marchandises. S'il liquide un jour ces réserves, il devra payer des impôts dessus.

Une fois que vendeur et acquéreur ont convenu d'un prix, l'experte-comptable conseille de demander un ruling (ou agrément) fiscal. Les autorités fiscales vérifient alors les documents des deux parties contractantes et peuvent mettre en évidence d'éventuels écueils ou problèmes. Si la procédure a été faite avec l'assistance d'une fiduciaire, il ne devrait pas y avoir de surprises à ce niveau. Mais comme les montants concernés peuvent être considérables, un contrôle supplémentaire ne saurait faire de mal. »

Jana Schumacher: *En reprenant la droguerie, j'ai fondé une société anonyme. Si l'entreprise individuelle périclité, c'est aussi toute la fortune personnelle qui risque d'y passer. L'option SA est donc une assurance, aussi par rapport à mon partenaire. Et comme ça, je suis pour ainsi dire ma propre employée, ce qui est aussi la meilleure solution sur le plan fiscal.*

Erich Fries: *Les anciens sont pour la plupart encore sous le régime de l'entreprise individuelle. Avec ce statut, ils doivent régulièrement cotiser à la prévoyance-vieillesse. Je l'ai toujours fait de manière conséquente et j'en profite aujourd'hui. Si j'avais poursuivi mon activité, j'aurais certainement aussi opté pour la forme de société anonyme. Car durant les premières années, lorsque les besoins d'amortissements sont grands, la charge fiscale reste limitée. Mais lorsque les bénéfices commencent à s'accumuler, l'option SA ou Sàrl est vraiment plus judicieuse.*

De bonnes perspectives pour la génération des acquéreurs

Certes, toutes les successions ne se déroulent pas à l'entière satisfaction des deux parties, comme cela a été le cas de Jana Schumacher et Erich Fries. Selon le conseiller Peter Hadorn, les chances sont les meilleures lorsque les deux parties s'accordent suffisamment de temps et acceptent de recourir aux conseils de spécialistes. Ces dix prochaines années, l'avenir s'annonce en tout cas sous les meilleurs auspices pour les futurs propriétaires de droguerie. Peter Hadorn estime en effet qu'une bonne centaine de drogueries chercheront reprenneur dans la décennie à venir. Si le nombre d'étudiants qui sortent de l'ESD chaque année reste stable, alors il y aura près de 300 repreneurs potentiels durant cette même période. Pour sa part, Jana Schumacher ne regrette absolument pas d'être passé du statut de directrice à celui de propriétaire de droguerie: «En tant que directrice, on a aussi beaucoup de responsabilités. Mais en tant que propriétaire, on peut inscrire à son actif et à celui de son équipe 100% du succès.»

Lukas Fuhrer / trad: cs

La branche tend la main aux nouvelles entreprises

Les groupements de la branche proposent de nombreux services de conseils et d'accompagnement lors de la remise d'entreprise.

- Spécialisée dans le conseil aux drogueries et aux pharmacies, l'entreprise adroplan SA propose des analyses de points de vente et des conseils stratégiques lors de reprises d'entreprise ou pour l'ouverture de nouveaux magasins.
- L'Association suisse des droguistes (ASD) met à disposition des groupements, des sections et des organisations de la branche une liste avec tous les objets en vente. Contact: Andrea Ullius, responsable du développement de la branche, a.ullius@drogistenverband.ch.

Valverde® Détente

Un médicament phytothérapeutique en cas de tension nerveuse



Le conseil idéal en cas de :

- tension nerveuse
- agitation
- peur des examens
- troubles digestifs nerveux
- purement végétal : avec une combinaison équilibrée d'herbe de passiflore, racines de valériane, feuilles de mélisse et racines de pétasite

Valverde® Détente Comprimés pelliculés : Agents : extraits secs de racines de pétasite, d'herbe de passiflore, de racines de valériane et de feuilles de mélisse. **Posologie :** Par voie orale, adultes et enfants à partir de 6 ans : 3 fois par jour 1 comprimé pelliculé. **Limitations d'emploi :** hypersensibilité connue à des constituants; déconseillé en cas d'une lésion du foie préexistante. **Mises en garde :** dans de très rares cas, une hépatotoxicité relativement grave a été observée lors de l'emploi d'une préparation contenant des autres types d'extraits de pétasite. Lorsqu'il y a des signes d'une hépatotoxicité, le traitement doit immédiatement être interrompu. **Effets indésirables :** rarement des réactions allergiques, cutanées. **Catégorie de vente :** D. **Informations plus détaillées :** www.swissmedinfo.ch **Mise à jour de l'information :** mai 2007.

Sidroga AG
4310 Rheinfelden

VALVERDE®
Médicaments phytothérapeutiques.

Assemblée générale d'anniversaire: 75 ans d'Employés Droguistes Suisse

Invitation à la 75^e assemblée générale
Dimanche 25 mai 2014
Crystal Lounge (Piz Gloria), Schilthorn

Programme

10 h	Rassemblement à la station inférieure du téléphérique du Schilthorn, Stechelberg / Bienvenue
10 h 25	Voyage en téléphérique en commun au sommet du Schilthorn (offert par l'association)
10 h 45	Café et croissants
11 h	Ouverture de l'assemblée générale
env. 13 h	Repas en commun dans la salle Crystal Lounge (offert par l'association)
15 h	Visite individuelle de Bond World 007: aventure interactive à la James Bond (exposition)
16 h	Retour en commun à la station inférieure du téléphérique, à Stechelberg, puis retour individuel

Ordre du jour

- Salutations
- Election des scrutateurs
- Procès-verbal de la 74^e assemblée générale, le 29 mai 2013 à Olten
- Rapport (annuel) 2013
- Comptes annuels et rapport des réviseurs
- Budget 2014 et cotisations 2015
- Décharge au comité central
- Elections et démissions
- Divers

Inscription

Veillez adresser vos inscriptions (en indiquant si vous souhaitez un menu végétarien ou non) à l'adresse suivante: Employés Droguistes Suisse, Gerbergasse 26, Case postale, 4001 Bâle ou par e-mail à: sekretariat@drogisten.org

Attention

Les documents suivants peuvent être consultés ou commandés au secrétariat central dès début avril 2014: procès-verbal de l'AG 2013, rapport annuel 2013, comptes annuels 2013, budget 2014
Comme l'association célèbre ses 75 ans

d'existence et en remerciement pour votre fidélité à l'association, Employés Droguistes Suisse offre aux participants le trajet en téléphérique de la station inférieure de Stechelberg au sommet du Schilthorn et retour (soit un aller/retour) en groupe.

Regula Steinemann



Regula Steinemann,
Directrice de «Employés
Droguistes Suisse»

Cette page est ouverte à
«Employés Droguistes Suisse».

**ANGESTELLTE
DROGISTEN
SUISSE**

www.drogisten.org



Traugott Steger

1945: naissance de Traugott Steger junior à Emmenbrücke, Lucerne.

1969 – 1970: études à l'ESD de Neuchâtel.

1975: fondation de Heidak SA.

1987: Traugott Steger introduit les premières essences spagyriques en Suisse.

2003: Traugott Steger lance la fabrication des essences Heidak dans l'entreprise Spagyrik Produktions SA.

Flavia Trachsel

«Ils étaient ravis que je m'engage pour les plantes médicinales»

Les droguistes lui doivent le retour en grâce des spécialités maison ainsi que la renaissance de la spagyrie. Avec son entreprise Heidak SA, Traugott Steger permet aux drogueries partenaires de participer à sa réussite.

Il emporte son bureau partout. Un portable, un stylo, du papier et un agenda de poche. **Traugott Steger** dirige l'œuvre de sa vie depuis Emmenbrücke, Berthoud ou même les Baléares. Aujourd'hui, l'entrepreneur est installé à son bureau, au siège de Spagyrik Produktions SA, à Berthoud, et contrôle des documents de production. Ce site est un élément de l'œuvre de sa vie: Heidak SA. Le nom «Heidak» vient de l'allemand «Heilung dank Kräutern», soit la guérison par les plantes. Sur la base d'ancestrales connaissances des plantes médicinales, Traugott Steger a bâti tout un système de phytothérapie. Lorsque le jeune droguiste commença à préparer des mélanges de tisanes sur mesure devant ses clients, les grands spécialistes des plantes médicinales, tous bien plus âgés que lui, ont aussitôt pressenti que quelque chose d'important se préparait pour la branche. **Eugen Bosshard**, ancien éditeur du magazine professionnel «Kontakt», aurait d'ailleurs dit: «Traugott Steger a tiré la phytothérapie du profond sommeil où elle était plongée depuis longtemps.»

La naissance de Heidak SA

En 1973, Traugott Steger, comme on l'appelle dans la branche, a repris la droguerie de son père à Emmenbrücke. Son père se prénommant aussi Traugott, le jeune homme a opté pour une forme abrégée de ce prénom pour éviter toute confusion entre son père et lui. «C'était une grande droguerie, la première avec une partie libre-service. A l'époque, les drogueries se portaient plutôt bien, elles formaient une sorte de marché test pour les détergents, les dentifrices et toutes sortes de produits», se souvient Traugott Steger. Mais le jeune propriétaire de droguerie ne voulait pas d'un magasin fourre-tout. Il a donc immédiatement cherché à se spécialiser afin de profiler sa droguerie. Le vaste assortiment de tisanes de son père n'avait pas échappé aux yeux du jeune entrepreneur, alors âgé de 28 ans, qui, outre la direction de la droguerie, assurait aussi l'enseignement de la chimie à l'école professionnelle. «A l'époque, je n'étais pas spécialisé en phytothérapie mais en chimie», explique notre interlocuteur qui, avec son entreprise, représente au-



Une vie pour la droguerie

Cette nouvelle série de *d-inside* dresse le portrait de personnalités qui ont marqué la branche de la droguerie.

aujourd'hui mieux que quiconque la phytothérapie. Traugott senior proposait plus de 300 sortes de tisanes dans sa droguerie. Une palette beaucoup trop vaste pour Traugott junior qui a décidé de se limiter à une centaine de plantes médicinales. Une quantité qui correspondait exactement au nombre de récipients que le local de vente pouvait accueillir. Car Traugott junior était déterminé: la fabrication des tisanes devait se faire devant les yeux des clients.

Traugott Steger s'est alors attelé à un long et délicat travail de sélection pour éliminer les plantes dont les indications étaient déjà couvertes par d'autres. Comme il ne pouvait pas encore compter sur l'assistance de l'informatique, il a trouvé une astuce: il a installé un panneau perforé dans une salle de classe et, avec des fiches bananes, y a accroché toutes les plantes et les indications. «Avec ce panneau, je pouvais visualiser mes propres recettes. Car mon principe était de ne surtout pas copier des recettes existantes», nous confie-t-il. C'est en 1974 qu'il a pour la première fois proposé ses mélanges personnels dans sa droguerie. Les remarques de ses clients ainsi que le chiffre d'affaires réalisé avec ces spécialités ont confirmé le jeune entrepreneur dans sa démarche. Heidak venait de naître.

Avec le soutien de spécialistes des plantes médicinales

Ces expériences positives ont donné des ailes au jeune homme qui ne manquait pas d'idées innovantes. Il a donc décidé de proposer son système de fabrication de spécialités maison à ses collègues. Mais il ne voulait pas franchir ce pas sans le soutien de phytothérapeutes de renom. «Les plantes étaient là, les recettes aussi. Mais je n'avais au-

cune réputation dans le domaine de la phytothérapie», explique-t-il. Son père, alors président central et directeur de l'Association suisse des droguistes, lui a alors recommandé des spécialistes reconnus.

Robert Quinche, Herrmann Teuffer, Eugen Bosshard et Georges Altermatt: voilà, selon son père, les hommes, crédibles aux yeux de la branche, que le jeune homme devait gagner à sa cause. Fort de sa franchise et de son pouvoir de persuasion, le droguiste a réussi à convaincre Robert Quinche, sommité de la phytothérapie, auteur de plusieurs ouvrages et fondateur du groupe des «Drotaniker». Lequel s'est alors chargé d'assurer la promotion du concept de Steger auprès de ses collègues. «Ils étaient tous ravis que quelqu'un s'engage pour les plantes médicinales», résume Traugott Steger. Claude Roggen, son compagnon de route qui a largement participé à l'ancrage de Heidak en Suisse romande, estime que d'avoir pu s'allier Robert Quinche a été une étape décisive: «Robbie Quinche nous avait enseigné la botanique à l'école professionnelle durant notre formation de droguiste. Il adorait sortir avec nous, aller dans le jardin des herbes médicinales de l'école. C'était une icône.» Robert Quinche a aussi été un modèle, l'incarnation du droguiste pour qui le bien du patient constitue toujours la priorité.

La percée de la spagyrie

En 1975, Traug Steger a présenté son idée à une cinquantaine de droguistes, dont la moitié a spontanément décidé de devenir partenaires de Heidak SA. Aujourd'hui, l'entrepreneur dirige 30 employés dans les bureaux et locaux de formation d'Emmenbrücke et dans le site de production de Berthoud.

Sa fille Janna et son fils Peter travaillent aussi dans l'entreprise familiale. Sans oublier son épouse Johanna, qui a largement contribué au succès de Heidak SA: en étant une partenaire critique, mais aussi en assumant la responsabilité de la comptabilité et du personnel. Près de 80 % de toutes les drogueries suisses recourent aujourd'hui aux tisanes, teintures de plantes fraîches, dilutions homéopathiques et autres essences spagyriques minérales et végétales de Heidak.

C'est en 1987 que Traugott Steger a réussi le grand coup qui a permis la percée de l'entreprise. C'est en lisant un ouvrage du thérapeute allemand Hans Josef Fritsch qui le droguiste a découvert la forme galénique de la spagyrie. En Suisse, cette méthode était encore totalement inconnue et rares étaient les entreprises qui produisaient des essences spagyriques sur le continent européen. Le droguiste s'est alors mis en tête d'étendre son concept de «guérison par les plantes» à la spagyrie. Il a organisé des formations, avec d'illustres intervenants, pour les droguistes puis leur a remis des essences et des recettes. «Traugott Steger est un battant. Quand il a décidé de faire quelque chose, il va jusqu'au bout», déclare Toni Moser, proche ami du chef de Heidak. «Et ce même s'il doit parfois essayer des échecs.» Et il a d'ailleurs justement connu un

échec lors du lancement de la spagyrie. «Déçu par le manque de loyauté et les honoraires extravagants demandés par les intervenants, j'ai cherché quelque chose de totalement nouveau», nous confie Traugott Steger. Le droguiste était alors fasciné par le fait que la spagyrie associe homéopathie et phytothérapie. Comme la méthode selon Zimpel était déjà décrite dans les ouvrages de référence de l'homéopathie, il était donc aussi légalement possible d'introduire un système thérapeutique basé sur la spagyrie en Suisse.

«Traugott Steger est un battant. Quand il a décidé de faire quelque chose, il va jusqu'au bout.»

Toni Moser, propriétaire de la droguerie Natur Moser à Rothenburg

«Traug m'a beaucoup appris»

Toni Moser ne peut imaginer sa droguerie de Rothenburg (LU) sans Heidak. Ce droguiste a pris la direction de la droguerie Steger en 1975, lorsque Traug Steger a décidé de se consacrer à plein temps à Heidak. Toni Moser avait été un des premiers actionnaires de l'entreprise et lorsqu'il a ouvert son propre magasin en 1978, il a suivi la voie de Traug Steger et s'est spécialisé dans les plantes médicinales. Les deux droguistes sont ainsi reliés depuis de nombreuses années par une solide relation d'affaires mais aussi par une profonde amitié. «Traug m'a beaucoup appris: à savoir que c'est en faisant preuve de générosité et de sincérité que l'on va le plus loin et que la vie, c'est tantôt donner et tantôt recevoir.» Toni Moser explique aussi que son ancien chef a dès le début laissé les partenaires de la droguerie participer à son succès. «Je crois qu'il a été le premier fournisseur à aussi bien s'occuper des clients. Il a en tout cas été le premier à investir autant dans la formation continue du personnel. D'autres fournisseurs lui ont ensuite emboîté le pas quand ils ont constaté que c'était payant.» Le succès des produits Heidak a aussi toujours été quantifiable

«Je me souviens comme tout le monde était enthousiasmé par la spagyrie: les possibilités thérapeutiques allaient bien au-delà des tisanes et des teintures.»

Regula Stähli, directrice de la pharmacie-droguerie Bälliz SA

dans sa droguerie: «Avec des espèces sonnantes et trébuchantes dans le tiroir-caisse.»

Regula Stähli, directrice de la pharmacie-droguerie Bälliz SA à Thoune, travaille depuis son apprentissage avec le système Heidak. C'est Traugott Steger, lui-même, qui l'a personnellement initiée à la spagyrie lorsqu'il faisait le tour des drogueries, en 1987, pour présenter son concept. «Je me souviens comme tout le monde était enthousiasmé par la spagyrie: les possibilités thérapeutiques allaient bien



Cette peinture de l'artiste et biologiste Roland Spahn représente les trois étapes de la fabrication des essences spagyriques: la fermentation, la distillation et la calcination. Le soleil et la lune symbolisent la réunion de la part calcinée et de la part distillée lors du «mariage spagyrique».

au-delà des tisanes et des teintures, et la simplicité d'utilisation de ce système était un avantage pour la clientèle.» Avec ses nouvelles essences, Traug Steger a marqué des points dans la branche. Et en 2003, il a repris l'entreprise Spagomed SA, à Berthoud, où son équipe fabrique désormais elle-même ces remèdes à base de plantes.

Infatigable défenseur des spécialités maison

Un sourire doux illumine souvent son visage hâlé par le soleil et ses yeux pétillent de chaleur. Mais son regard est aussi empreint de détermination. Une détermination qui s'affiche chaque fois qu'il s'agit d'obtenir des conditions-cadres favorables à la fabrication de spécialités maison. «Nous avons livré un combat fondamental dès 2000, suite à la nouvelle loi sur les produits thérapeutiques. En unissant nos forces, ensemble avec des droguistes engagés et l'ASD, nous avons pu obtenir que la fabrication par lot en réserve soit toujours permise, à condition bien sûr que ces produits soient exclusivement remis aux propres clients de la droguerie.» Traugott Steger siégeait alors au comité de l'Association suisse pour les médicaments de la médecine complémentaire (ASMC). Avec ses compagnons d'armes, il s'est battu pour le maintien de la fabrication ad-hoc, autre-

ment en présence du client, alors que les pharmaciens cantonaux demandaient à ce que la fabrication soit reléguée en laboratoire. «La fabrication ad-hoc est à la base même de Heidak», rappelle le défenseur des spécialités maison. Traug Steger a réussi à transmettre ses convictions. «Il a toujours été entouré de bonnes personnes, des conseillers, des intervenants et des droguistes, qui partageaient son enthousiasme», se réjouit Toni Moser, ancien directeur de la droguerie Steger.

L'œuvre du pionnier de la spagyrie est et continuera d'être entre les mains d'une bonne équipe: Armin Landtwing est responsable marketing et ventes depuis 2008, Janna Steger dirige le département formation et perfectionnement et Peter Steger occupe le poste de juriste. Pour l'instant, Traug Steger tient toujours les rênes de son entreprise. Mais il se réjouit de pouvoir un jour remettre à ses enfants la direction et la présidence du conseil d'administration de Heidak SA. Jusque-là, il continuera de prendre des décisions dans son bureau mobile, à Emmenbrücke ou Berthoud ou encore depuis la maison familiale, sous le soleil espagnol de Formentera.

Lukas Fuhrer / trad: cs

Variété et qualité dans les drogueries magasins diététiques

Les aliments sains sont à la mode, particulièrement s'ils sont exempts de sucre cristallisé, de lactose, de gluten ou végétariens. Les produits diététiques satisfont les besoins modernes des clients et offrent de la variété aux personnes allergiques.

Le choix de produits diététiques s'est considérablement élargi ces dernières années et cela se reflète aussi dans l'assortiment des drogueries spécialisées. Car les clients souhaitent que leurs besoins particuliers soient satisfaits non pas avec un mais avec plusieurs produits. Et que ceux-ci soient bons. Les temps sont révolus où les végétaliens cherchaient désespérément des protéines de substitution mangeables autres que le fade tofu. Révolus aussi les temps où la seule solution en cas d'intolérance au lactose était de renoncer au lait frais. Cornelia Dober, droguiste ES et directrice de la droguerie VitalPunkt à Olten (SO), explique quels avantages offre une alimentation complète avec des produits diététiques:

- › Les aliments complets rassasient plus longtemps; ce qui évite un apport trop important en calories.
- › Ils contiennent moins d'additifs que les aliments préparés industriellement.
- › Les personnes allergiques trouvent un bon choix de produits sains.
- › Il y a toujours plus de produits qui contiennent du sucre brut, du sirop d'agave ou d'autres édulcorants à la place du sucre cristallisé.

Les produits diététiques toujours à la mode

Les mouvements diététiques ont commencé à apparaître dès le milieu du 19^e siècle. Toujours plus de gens aspiraient à un mode de vie proche de la nature, à une agriculture biologique, au végétarisme, à la médecine naturelle et autres, et cela a entraîné la création de magasins de produits diététiques. Ils offraient des aliments, des remèdes naturels sans ordonnance, des boissons sans alcool, des vêtements naturels, ainsi que des articles pour les soins du corps et des cosmétiques naturels. La droguiste Cornelia Dober fait remarquer que de nombreuses drogueries se spécialisent aujourd'hui dans les cosmétiques naturels ou les aliments et les boissons diététiques car la prise de conscience de la santé est globalement en hausse. «Soit les gens se soucient à peine de ce qu'ils mangent, soit ils prêtent une attention extrême à la qualité et aux ingrédients de



Manger sainement est très tendance. Le tofu, principale protéine de substitution à la viande, est désormais concurrencé par de nombreux autres produits diététiques.

leur alimentation. Je rencontre toujours plus de gens qui se nourrissent avec conscience et ne consomment par exemple que des aliments bio ou crus ou encore exempts de sucre ou de gluten.»

Les personnes qui prêtent attention à leur alimentation y consacrent davantage d'argent car elles veulent de la qualité et de la variété. On dirait presque que la philosophie diététique disparaît devant une multitude de philosophies alimentaires individuelles. Il est fréquent que les clients demandent des aliments végétaliens – on peut même trouver du vin produit de manière végétalienne –, des en-cas sains, ainsi que des boissons sucrées de qualité. «De plus en plus de consommateurs s'accordent une boisson rafraîchissante un peu moins sucrée de notre droguerie à la place de la traditionnelle limonade sucrée du kiosque d'à côté», explique Cornelia Dober. Les petites salades, les barres aux fruits ou les fruits secs, les chips de légumes et les boissons chocolatées au soja sont aussi en tête des ventes pour les gens en déplacement.

Une question de quantité

Les spécialistes mettent cependant en garde contre une alimentation trop saine. Les habitudes alimentaires extrêmement saines peuvent favoriser les réactions allergiques. Les fruits et les fruits séchés, par exemple, sont sains mais seulement en quantité limitée. Un excès a des effets sur l'estomac et peut provoquer des troubles digestifs car l'organisme ne peut plus absorber correctement la grande quantité de fructose. La droguiste Cornelia Dober le confirme: «Quelqu'un qui pense qu'il n'y a pas besoin, avec une alimentation saine, de limiter la quantité, par exemple de barres complètes ou de noix, se trompe.» Les produits diététiques contiennent des calories comme les autres aliments et servent seulement à se nourrir sainement pour autant que l'alimentation soit équilibrée et mesurée. Car une douceur, même si elle est qualifiée de saine, est et reste une douceur. Il faut également considérer dans ce contexte la tendance actuelle à utiliser de nouveaux substituts de sucre et édulcorants. Cornelia Dober recommande ainsi plutôt des produits avec de la stévia car cet édulcorant ne fait pas monter aussi rapidement le taux d'insuline.

En cas d'intolérance: changer son alimentation

Les personnes allergiques et celles qui supportent mal certains aliments profitent aujourd'hui d'un grand choix d'alternatives délicieuses. Les produits diététiques sont souvent prévus pour de tels besoins spécifiques. «Ces dernières années, l'offre a explosé: le choix de délicieuses sortes de tofu, de produits au soja et laitiers sans lactose et de pâtisseries sans gluten a énormément augmenté», constate Cornelia Dober. La question de savoir s'il y a vraiment plus de gens qu'avant qui supportent mal certains aliments est controversée. Si quelqu'un souffre vraiment

La sensation Daylong™, une sensation de protection.

NOUVEAU!
Daylong™ Gel
Peau sensible au soleil et
peau grasse

Daylong™ met tout en oeuvre pour permettre à vos clients de profiter d'une vie active sous le soleil, tout en étant le mieux protégés possible.



Les produits de protection solaire Daylong, célèbres et appréciés de tous, sont développés et fabriqués en Suisse depuis plus de 20 ans. Les spécialistes de la peau de la société Galderma Spirig ont développé des produits fiables, bien tolérés et résistants à l'eau auxquels les médecins, les pharmaciens et les droguistes accordent toute leur confiance. Ce n'est pas une raison pour se reposer. Comme nouvelle innovation les nouveaux produits Daylong Gel sont maintenant lancés sur le marché.

Nouveau! Les gels Daylong™.

Les nouvelles formules gel des produits Daylong sont parfaitement adaptées aux peaux intolérantes au soleil ou grasses. La texture gel légère et non grasse est très facile à appliquer. Elle pénètre rapidement en laissant une sensation agréable sur la peau, sans brillance. Enrichis en vitamine E, les gels Daylong hydratent aussi la peau.

Daylong™ – La protection bien-être sous le soleil

Les développeurs de Galderma Spirig ont le talent particulier de déployer des filtres de protection solaire précisément là où il doit y en avoir: uniformément dans toutes les hauteurs et profondeurs de la surface de la peau. Il est aussi essentiel que la peau ne paraisse pas collante, et c'est là qu'intervient la lotion liposomale spéciale des produits Daylong.

Bien sûr, les utilisateurs, et plus particulièrement les enfants et les bébés, ne savent rien de ces considérations scientifiques. Mais ils profitent naturellement

de leurs effets: car c'est précisément la facilité et l'homogénéité de l'application qui laissent une agréable sensation sur la peau. La protection est aussi clairement liée à l'expérience positive ressentie avec les produits Daylong. Tous ceux qui l'ont vécue le disent: une protection solaire de qualité se ressent pleinement.

Un langage clair sur l'emballage

Le langage clair de l'emballage reflète la volonté d'aller à l'essentiel. Les emballages Daylong ont été élaborés pour répondre aux attentes des utilisateurs. Ainsi, l'indice de protection est indiqué en gros, et parfaitement identifiable. Le code couleur suivi dans le design Daylong permet aussi de trouver encore plus rapidement et facilement le bon produit. Les produits de protection solaire pour adultes se reconnaissent à la couleur orange lumineuse, ceux destinés aux enfants s'affichent dans un jaune pimpant. Les soins après-soleil se distinguent par un bleu rafraîchissant.

L'importance du conseil spécialisé

Une protection solaire fiable repose, d'une part, sur une composition innovante, une sensation agréable sur la peau et des filtres UV hautement efficaces. Mais le conseil spécialisé en droguerie est une autre facette tout aussi importante. Seule la réunion de ces paramètres garantit à l'utilisateur une protection sûre et agréable contre les effets nocifs des rayons UV.

www.daylong.ch

d'une allergie ou d'une intolérance, ce que les spécialistes peuvent aujourd'hui confirmer par des tests modernes, l'adaptation de l'alimentation et l'utilisation de produits de substitution sont généralement très bénéfiques. Les intolérances au gluten, au lactose, au fructose et à l'histamine sont les plus répandues. Le corps peut réagir à la présence de la substance responsable jusqu'à 72 heures après sa consommation. Les personnes concernées font état de symptômes comme un côlon irritable, des problèmes digestifs, des migraines, des maux de tête et articulaires, des problèmes cutanés, de la fatigue et de l'épuisement. En raison de la multiplicité des troubles, il est souvent difficile de repérer une intolérance sous-jacente.

Texte: Anania Hostettler / trad: mh

Découvrir les ingrédients!

Quelles sont les quantités de lactose contenues dans le séré maigre, le beurre ou la fondue au fromage?

Intolérance au lactose – pas plus fréquente mais mieux diagnostiquée

Pourquoi certaines personnes ne supportent pas du tout le lactose ou seulement en quantité limitée?

L'intestin grêle ne peut pas assimiler le lactose naturellement contenu dans le lait. Chez les personnes en bonne santé, l'enzyme lactase fractionne dans l'intestin grêle le lactose en glucose et en galactose pendant la digestion. Si cette enzyme est absente ou présente en quantité insuffisante, le lactose arrive non fractionné dans le gros intestin. Là, les bactéries intestinales fermentent le lactose ce qui forme des gaz et peut provoquer un sentiment de satiété, des ballonnements, des maux de ventre et de la diarrhée.

Qui est concerné?

C'est chez les bébés que la quantité de l'enzyme lactase est la plus importante. A l'âge adulte, cette valeur peut diminuer de manière différente. Ainsi, 15 % de la population suisse souffre d'un manque de lactase. En Afrique et en Asie, la valeur se situe pratiquement à 100 %. Comme la maladie est aujourd'hui mieux diagnostiquée, on peut en déduire de manière erronée que le nombre de personnes concernées augmente.

Qu'est-ce qui aide en cas de manque de lactase?

En principe, renoncer à tous les aliments qui contiennent du lactose aide. Les produits laitiers sont la catégorie la plus connue mais d'autres aliments comme les épices, les biscuits et les boissons sucrées peuvent aussi contenir du lactose. Si l'on n'a pas envie de renoncer au lactose, il est possible de prendre un complément alimentaire, le lactase. L'enzyme contenue dans la préparation fractionne le lactose en sucre de raisin (glucose) et en galactose. Avantage: les personnes intolérantes peuvent continuer à profiter des nutriments et des vitamines contenus dans les produits laitiers.

Nécrologie



Nous avons le triste devoir d'informer les membres de l'Association suisse des droguistes du décès de **Bruno Liechti** (19 juillet 1935 – 21 février 2014).

Bruno Liechti s'est engagé de tout son cœur pour la formation des apprentis droguistes dans le canton de Berne peu après avoir terminé l'ESD (1960) déjà et bien avant de reprendre en 1969 la droguerie de ses parents à Biglen. Il a été actif comme expert en laboratoire et plus tard comme expert principal. Il a présidé la commission des cours et a organisé les cours d'introduction en collaboration avec Andreas Stuedler. Avec son caractère tranquille, réfléchi et déterminé, il nous a mis «sur les rails» pendant notre formation en laboratoire, moi, de même que de nombreux autres futurs droguistes. Mais il était également très estimé par ses collègues, en tant que membre du comité de l'Association bernoise des droguistes (1974 – 1995) qu'il a aussi présidée pendant cinq ans, puis comme «chef financier» à la direction de l'ASD (1988 – 1995). Nous lui sommes reconnaissants du précieux travail qu'il a accompli en faveur de la branche de la droguerie. Nous garderons un souvenir ému de Bruno Liechti et présentons nos sincères condoléances à ses proches.

Martin Bangerter, président central



Lait de suite bio Holle

Le lait de suite Holle au lait Demeter – une qualité exceptionnelle pour votre bébé. En utilisant exclusivement du lait issu de l'agriculture biodynamique, Holle produit un lait de qualité supérieure et fournit donc une excellente base pour une alimentation naturelle pour bébés. Biologique, dynamique, sain.

Immunothérapie Le Duo Spenglersan contre le rhume des foins

selon le Dr méd. Carl Spengler

L'essentiel en bref

- Immunomodulation par immunisation active et passive → «**vaccination**» douce, physiologique
- L'effet immunostimulant libère le corps des toxines et diminue l'hyperréactivité aux allergènes
- Peut être utilisé en traitement **aigu** et **prophylactique!**
- Action systématique (yeux, gorge, nez et peau)
- Peut déjà être utilisé chez le nourrisson, ainsi que pendant la grossesse et la période d'allaitement
- Exempt d'effets indésirables, agit rapidement et en douceur sans causer de somnolence
- Goût neutre, ne contient pas d'alcool

Qui ne connaît pas la Coupe Spengler?
... mais saviez-vous que le Dr Carl Spengler (1860–1937) avait instauré la Coupe Spengler à Davos en 1923 pour rassembler les nations ennemies et promouvoir la compréhension et la renaissance de la confiance entre elles?



Virus influenzae A comp. D13

Spray nasal et spray classique

Composition

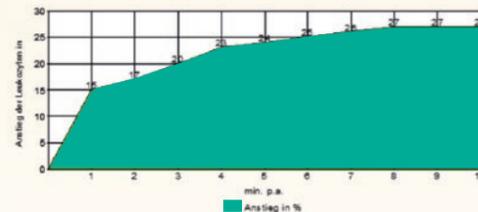
Antigène et Antitoxine Dil. D13, Virus influenzae, Haemophilus influenzae, Klebsiella pneumoniae

Indications

Rhume des foins, allergies aux poils d'animaux et aux acariens des poussières de maison

Effet

- L'action immunostimulante de **Virus influenzae A comp. D13** peut soulager les inflammations.



Ce graphique montre que la concentration de leucocytes sur le lieu de de l'inflammation augmente de 27% dans les premières minutes après l'application de **Virus influenzae A comp. D13**.

Posologie

Virus influenzae A comp. D13 Spray nasal

En cas de troubles aigus prononcés, le spray nasal peut être utilisé en parallèle 4 à 6x par jour en alternance avec le spray nasal Staphylococcus aureus comp. D13.

Virus influenzae A comp. D13 Spray classique

Les yeux enflammés et brûlants peuvent être traités par application de compresses imbibées de spray classique



Staphylococcus aureus comp. D13

Spray nasal

Composition

Antigène et Antitoxine Dil. D13, Staphylococcus aureus, Streptococcus pneumoniae

Indications

Rhume des foins, allergies aux poils d'animaux et aux acariens des poussières de maison

Effet

- Désensibilisation microbiologique → inhibe la synthèse des IgE
- L'effet immunostimulant libère le corps des toxines et diminue l'hyperréactivité aux allergènes.

Posologie

Prophylaxie: deux semaines avant la saison pollinique, administrer 2 vaporisations dans chaque narine tous les 2 jours (enfants jusqu'à 12 ans: 1 vaporisation dans chaque narine tous les 2 jours).

Traitement aigu: administrer 2 vaporisations dans chaque narine 4 à 6x par jour ou aux max. toutes les demi-heures en cas de troubles aigus prononcés.

Pour obtenir une efficacité à long terme, la thérapie doit être suivie sans interruption pendant toute la saison du rhume des foins.

Le magnésium – bien davantage qu'un figurant

Qu'ont en commun les vertiges, les maux de tête, la constipation et les crampes musculaires? Ils peuvent tous être des symptômes d'une carence en magnésium. La diversité de ces symptômes est à imputer aux différentes tâches que le magnésium assure dans le corps. Etat des lieux.

Le corps humain utilise le magnésium de manière très variée. Ainsi, ce sel minéral est nécessaire à plus de 300 enzymes. Il stabilise le potentiel au repos des cellules musculaires et nerveuses excitables tout en freinant la libération d'adrénaline et de noradrénaline. Mais le magnésium joue surtout un rôle primordial en tant qu'antagoniste du calcium. Il favorise en effet l'assimilation du calcium et influence positivement la liaison aux protéines plasmatiques du calcium (Saller et al. 2005). En outre, la parathormone a besoin de suffisamment de magnésium afin de pouvoir fonctionner de manière optimale. Ainsi, la mobilisation du phosphate et du calcium dans les os, la résorption du calcium dans le tubule distal et la synthèse du calcitriol sont indirectement dépendants du magnésium. En bref: le magnésium est un élément incontournable pour garantir une résorption optimale du calcium de l'intestin et un stockage optimal dans les os.

Par ailleurs, le magnésium abaisse la tension artérielle et supprime les spasmes dans les vaisseaux cardiaques. Ainsi, des études cliniques montrent par exemple qu'une supplémentation en calcium sans administration simultanée de magnésium augmente dangereusement le risque de thrombose (Seelig et. al 1993). Des spécialistes utilisent donc fréquemment le magnésium en cas de troubles du rythme cardiaque et de troubles dus au stress. Le magnésium joue également un rôle important pendant la grossesse en tant que sel minéral vasodilatateur. Il prévient le risque de pré-éclampsie (voir encadré page 26) et peut soulager la constipation. Enfin, le magnésium agit en cas de crampes sportives musculaires ou aux mollets, en cas de migraine ou en cas de syndrome prémenstruel, s'il est combiné à de la vitamine B6. ➔



Le blé, les graines de tournesol et celles de lin sont riches en magnésium. Une alimentation ciblée peut donc contribuer à prévenir les carences en magnésium.

Prise et élimination du magnésium

Même si la résorption du magnésium pourrait vraiment se faire sur toute la longueur de l'intestin, la plus grande partie est assimilée dans l'intestin grêle. En règle générale, seul 30 à 50% du magnésium absorbé est résorbé. Et cela doit correspondre aux besoins journaliers qui se montent à 300 à 400 mg. En outre, l'efficacité de l'assimilation diminue encore si les ions de magnésium sont associés, par exemple avec des phytates, des phosphates, des oxalates ou avec certains médicaments. La solubilité du magnésium dans l'intestin est donc un important critère pour une assimilation efficace: plus la liaison dans laquelle le magnésium est présent est soluble, meilleure sera l'assimilation. En plus de la diffusion passive, il y a aussi un mécanisme actif. Mais il ne se produit qu'avec une concentration très réduite de magnésium et est rapidement saturé. Le magnésium est lié dans le sang à 30% à des protéines plasmatiques. Les 70 % libres sont ensuite éliminés essentiellement par les reins. Mais une grande partie peut aussi partir par la peau en cas de forte transpiration.

Pré-éclampsie

Le terme de pré-éclampsie (toxémie gravidique) décrit un état de risque accru pendant la grossesse qui se caractérise par une pression sanguine élevée et l'élimination de protéines dans les urines (protéinurie). Des œdèmes apparaissent souvent. La pré-éclampsie constitue un risque élevé aussi bien pour la mère que pour le bébé. Chez la mère, si une éclampsie se produit, elle se traduit par des crises convulsives qui peuvent se terminer par un coma.

Le magnésium dans l'alimentation quotidienne

Les aliments avec une teneur élevée en magnésium peuvent soutenir la supplémentation sur le plan nutritionnel.

Grandeur des portions	Teneur en magnésium
60g de riz complet	70 mg
60g de flocons d'avoine	80 mg
70g de haricots blancs	90 mg
60g de farine de blé complet	80 mg
175g de pain complet	95 mg
175g de pain au mélange de blé et de seigle	50 à 70 mg
250g de pommes de terre	50 mg

Carence minime fréquente

Bien que l'approvisionnement en magnésium soit considéré comme garanti dans la population, toujours plus d'études (par ex. l'étude SUVIMAX en France) montrent qu'une proportion importante de gens présente une carence. Certains spécialistes estiment que 40 à 50% de la population souffre d'une carence minime en magnésium (hypomagnésémie). Il n'est pas facile d'évaluer correctement une carence en magnésium. Car des quelque 20g de magnésium qui se trouvent dans le corps humain, seule une faible partie se trouve dans le sang, le reste étant stocké à l'intérieur des cellules ou dans les os. Prouver une hypomagnésémie effective dans le sang est donc souvent difficile.

Une carence en magnésium apparaît en cas d'assimilation insuffisante ou de perturbation de la résorption. C'est souvent le cas si l'alimentation est déséquilibrée ou les apports alimentaires trop faibles, comme on le voit fréquemment chez les personnes âgées, par exemple. Des charges physiques ou le stress peuvent aussi être à l'origine d'une carence car dans de telles situations, les besoins en magnésium sont accrus. Mais une élimination accrue de magnésium peut aussi engendrer une hypomagnésémie. S'agissant de l'élimination par les reins, les groupes à risques sont les personnes qui utilisent régulièrement des laxatifs ou des corticostéroïdes ou celles qui consomment trop d'alcool. Les sportifs sont des candidats à risque pour ce qui est de l'élimination du magnésium par la peau car ils perdent davantage de sels minéraux par la sueur.

Magnésium sous quelle forme?

On trouve le magnésium comme complément alimentaire sous différentes formes de combinaison. C'est sous la forme d'oxyde qu'il possède la proportion en poids la plus élevée. Cette liaison est dépendante de l'environnement acide, par exemple dans l'estomac, pour pouvoir être suffisamment bien assimilée. Par contre, les sels de magnésium organiques comme le citrate, l'aspartate ou l'orotate sont solubles indépendamment de la concentration en acides dans l'estomac et sont mieux résorbés dans l'intestin grêle. Un «surdosage» de magnésium n'est pas possible. Comme mentionné, la solubilité du magnésium dans l'intestin joue un rôle décisif pour la résorption. Plus on prend de magnésium par unité de temps, plus l'assimilation passive (mais aussi active) dans le sang est mauvaise. Cela peut être interprété en quelque sorte comme une auto-protection. Mais un excès de magnésium conduit à un ramollissement des selles et dans le pire des cas à des diarrhées. Les personnes sensibles ressentent cet effet déjà avec la dose journalière préconisée. On recommande souvent aux clients de la droguerie sensibles des intestins une préparation sous la forme de liaisons d'orotate. Selon la littérature, elle ne devrait pas provoquer de diarrhée (Burgerstein, nutriments, 2009). Mais certains consommateurs

Symptômes possibles d'une hypomagnésémie

En plus de symptômes comme les crampes musculaires, d'autres symptômes peuvent indiquer une carence en magnésium:

irritabilité, fatigue, épuisement rapide, agitation interne, pieds froids, maux de tête, manque d'énergie, hypersensibilité au bruit, sensation d'engourdissement dans les mains et les pieds, besoin de dormir exagéré, palpitations.

souffrent toutefois de selles plus molles avec cette forme aussi. Il est donc important, lors du conseil, de montrer différentes préparations avec des formes diverses d'administration du magnésium et d'adapter, le cas échéant, la procédure de prise. Les clients sensibles supportent généralement mieux les liaisons de magnésium s'ils prennent la dose journalière diluée dans un litre d'eau à boire par petites gorgées durant toute la journée.

Concernant la supplémentation en magnésium, le conseil et l'accompagnement du traitement sont le b.a.-ba. Prenez le temps et renseignez-vous sur les symptômes possibles. Observez que les personnes qui souffrent de troubles rénaux en particulier doivent d'abord discuter avec leur médecin pour voir si une prise de magnésium ne conduirait pas à une concentration trop élevée de magnésium dans le sang. Le magnésium empêche en outre la résorption de nombreux médicaments, par exemple différents antibiotiques (antibiotique aminoglycoside, tétracycline, nitrofurantoïne ou pénicillamine), le fer ou le fluorure de sodium. Dans de tels cas, la supplémentation en magnésium doit absolument se faire au moins deux heures avant ou après la prise des médicaments. Il faudrait également éviter la prise simultanée de magnésium avec des antiarythmiques ou des glycosides cardiaques.

Dr sc. nat. Julia Burgener / trad: mh

Sources:

Saller et. al. Allsan Scientific notes, janvier 2005
Seelig et. all, J.Am.Crol.Nutr, 1993
SUVIMAX, France, 1998

MAGNESIUM vital nutrilon™

Rund um die Uhr versorgt



Dank innovativer Matrix-Technologie wird dem Körper kontinuierlich über längere Zeit Magnesium zugeführt.

Exklusiv erhältlich in Ihrer Apotheke oder Drogerie | www.magnesium-vital.ch
Nahrungsergänzungsmittel sollen nicht als Ersatz für eine abwechslungsreiche Ernährung und eine gesunde Lebensweise verwendet werden.

Vifor Pharma
Consumer Healthcare
Vifor SA - CH-7122 Wilen-sur-Sembranchon

Que mettre où? Repenser les groupes de marchandises

Le category management aide les drogueries et les pharmacies à augmenter leur chiffre d'affaires en ordonnant les marchandises en fonction des besoins des clients. Mais ce management n'en est qu'à ses débuts dans la branche de la droguerie.



Présenter la marchandise en fonction des besoins des clients permet de réaliser des ventes supplémentaires et donc d'augmenter le chiffre d'affaires.

La définition du category management (CM) pour commencer: «Le category management décrit en marketing la structuration d'une droguerie ou d'une pharmacie selon le principe des groupes de marchandises. Ceux-ci sont déterminés selon les analyses de marché des fabricants et du commerce. Le bénéfice accru pour les clients permet d'obtenir de meilleurs résultats.» Qu'est-ce que ça veut dire? L'objectif du category management est de diviser son commerce en groupes de marchandises stratégiques et de les structurer selon les besoins des clients en collaboration avec les fournisseurs. L'ASD a aussi repris cette approche dans sa prestation de services *DrogoThèque*: des éléments de category management sont glissés dans le catalogue de conseil. Les mots-clé sont: placement multiple et double, présentation des marchandises, présentations saisonnières. Dans le commerce spécialisé, passer à une présentation des marchandises orientée sur les besoins des clients nécessite de repenser certaines pratiques.

Sortir des groupes de marchandises habituels

Pour illustrer le category management, prenons l'exemple de la chaîne de magasin américaine «Seven Eleven». A l'ouverture du magasin, le journal du matin, une machine à café, les salades, les fruits, les en-cas et même des articles d'hygiène, si c'est possible, se trouvent idéalement placés afin que Madame Meier puisse satisfaire ses besoins le plus rapidement possible, avant de partir au travail. Le soir, en revanche, les collaborateurs de «Seven Eleven» auront

mis sur les mêmes espaces des saucisses à rôti, du charbon de bois et de la bière pour que Monsieur Müller puisse préparer sa soirée. Naturellement, l'assortiment ne peut pas être bouleversé pendant la journée dans une droguerie ou une pharmacie. Ne serait-ce qu'en raison de la surface du magasin. Malgré tout, cette idée peut tout de même être appliquée dans les magasins spécialisés. La plupart des droguistes font ainsi déjà une présentation de marchandises saisonnière, par exemple.

Plus de 80 % des clients de la droguerie font confiance aux remèdes naturels. Pour le category management, cela signifie que les remèdes naturels doivent être présentés en un bloc cohérent. Qu'est-ce que cela implique pour l'exemple du groupe de marchandises «estomac-intestins»? Dans la plupart des drogueries, le tout se côtoie, des brûlures d'estomac à la diarrhée en passant par la constipation. Mais le client a rarement besoin de tout le groupe «estomac-intestins». Il lui faudra plutôt par exemple «Nettoyage des intestins». En conséquence, il s'agit de présenter tous les produits utilisés pour un nettoyage de l'intestin à la même place. La même approche peut s'étendre à beaucoup d'autres groupes de marchandises standard. Si l'on prend la toux, on trouve en plus du sirop, le bain, les bonbons, les produits pour renforcer la résistance, etc. Le client sera content car ses besoins seront plus rapidement satisfaits mais le personnel a aussi de quoi jubiler. Les produits pour le concept de conseil sont placés les uns à côté des autres spatialement, et il est ainsi bien plus facile de

réaliser des ventes complémentaires. Un autre effet satisfaisant du category management est les placements multiples: le bain contre la toux se trouve alors aussi bien dans le groupe de marchandises «toux» que dans le groupe «bains».

Pas seulement les leaders en rayon

Le category management influence de manière significative l'aspect de la droguerie. Il y a nettement moins de produits visibles et ceux-ci sont rangés en fonction des besoins des consommateurs et non selon les principes actifs. En outre, l'assortiment est déterminé par les produits phares, les produits de niche disparaissent des rayons. Ceci a mené à des discussions intensives lors des entretiens de conseil dans le cadre du contrôle de qualité *DrogoThèque*. On entend souvent l'argument «je ne vendrai pas ce que je ne montre pas» mais les chiffres le contredisent. Des études faites en Allemagne montrent que les chiffres d'affaires peuvent augmenter de 44,6 % avec des articles avec choix visuel dans des groupes centrés sur les besoins des consommateurs, par rapport à l'année précédente, quand l'assortiment n'avait pas encore été structuré selon les critères du category management.

Cependant, on ne peut pas nier que les produits qui sont stockés sur les rayons peuvent devenir obsolètes avec le temps. Mais un category management intelligent laisse toujours suffisamment de marge de manœuvre pour également bien placer des «produits favoris» individuels ou des spécialités maison en plus des gros succès commerciaux.

Soutien de la branche

Ceux qui s'intéressent à un category management équilibré trouveront le soutien de divers prestataires de service. Par exemple, l'entreprise de conseil adroplan offre un service avantageux pour élaborer un category management. Différents partenaires de l'industrie et du commerce ont par ailleurs développé l'outil «VisioTop» avec lequel on peut mettre en œuvre une présentation des marchandises moderne. Ceux qui font partie d'un groupement ou d'une chaîne peuvent en général bénéficier de la prestation par la centrale.

En plus, le bon sens n'est pas mauvais conseiller: quel assortiment puis-je réunir et présenter de manière judicieuse comme «solution aux problèmes»? Quels sont mes produits leader? Où est-ce que je reçois la meilleure aide par l'industrie? Comment puis-je présenter au mieux les nouveaux groupes de marchandises? Le guide *DrogoThèque* «présentation des marchandises» peut donner des premières réponses à de telles questions.

Andrea Ullius /trad: mh

En savoir plus!

Comment présenter mes marchandises de la manière la plus efficace? Interrogez le guide *DrogoThèque*. 📖

Opportunités:

- › Concentration de l'assortiment, les produits interchangeables sont éliminés.
- › Meilleure planification des mesures favorisant les ventes.
- › Augmentation de la productivité des surfaces de vente.
- › Plus grande sécurité de l'approvisionnement comme les prévisions sont plus simples et plus précises.
- › Satisfaction des clients accrue.
- › Généralement: meilleure marge comme on peut vendre davantage par article.

Risques:

- › Les conflits d'objectif entre le commerce et l'industrie augmentent.
- › Grandes dépenses pour les études de marché et l'élaboration du category management.
- › Tous les participants ne sont pas toujours prêts à coopérer et ne disposent pas des connaissances nécessaires.
- › Il faut des investissements dans les logiciels et le matériel informatique.
- › Les informations, par exemple sur les ventes, doivent être divulguées, ce qui accroît le risque d'utilisation abusive des données.

Jürg Bernet
Telefon 041 818 00 13

Bauen auch Sie Ihren neuen Betrieb für die Zukunft auf einem Fundament von 30-jähriger Erfahrung auf.»

adroplan
BERATUNG DIE WIRKT

www.adroplan.ch



Marché de l'emploi

Délai d'insertion pour la
prochaine édition: 1^{er} avril 2014
Envoyer les annonces électroniques à:
inserate@drogistenverband.ch

www.d-flash.ch > Annonce

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

ebi-pharm ebi-vital

Die ebi-vital ist eine Gesellschaft der ebi-Gruppe. Sie vertreibt Produkte in den Bereichen Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden an den Schweizer Fachhandel und an Fachpersonen. Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine/n

Verantwortliche/n Marketing ebi-vital 100 %

Sie planen, koordinieren, realisieren die Marketing-Aktivitäten für unsere 13 Produktlinien und erarbeiten das Marketingkonzept für ebi-vital. Mit bedürfnisorientierten Marketing-Massnahmen unterstützen Sie unsere Kunden und unseren Aussendienst. Dazu gehören insbesondere die Konzeption und Realisierung von Direct-Mailings, Werbeprospektiven, Verkaufshilfsmitteln, Verkaufsförderungsaktivitäten und Produktbewerbungen.

Sie verfügen über einen höheren betriebswirtschaftlichen Abschluss mit Schwerpunkt Marketing oder sind Drogist/in HF mit einer entsprechenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft und Marketing. Im Schweizer OTC-Markt kennen Sie sich bestens aus und haben bereits einige Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Funktion gesammelt. Sie sind eine engagierte, umsetzungsstarke Persönlichkeit und arbeiten gerne selbstständig. Das äusserst breite Aufgabengebiet bewältigen Sie mit Ihrem Organisationstalent und einer klaren Priorisierung der Aktivitäten. Sie schätzen die Abwechslung zwischen planerischen Aufgaben und der eigenhändigen Umsetzung von Massnahmen. In der deutschen Sprache drücken Sie sich mündlich wie schriftlich äusserst stilsicher aus. Gute Sprachkenntnisse in Französisch sind von Vorteil. Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse in den Office-Anwendungen.

Wir bieten Ihnen ein fortschrittliches Umfeld in einem erfolgreichen, familiengeführten KMU in dem Sie nicht nur mitarbeiten, sondern auch mitgestalten können.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Foto an:
Martin Salzmann, ebi-pharm ag, Personalabteilung, Postfach,
3038 Kirchlindach.
Bei Fragen steht Ihnen Herr Nicolai Zanetti gerne zur Verfügung.

A la pointe de l'actualité

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

Pour s'abonner: info@drogistenverband.ch Tél. 032 328 50 30



Die Topwell-Apotheken AG ist ein sehr dynamisches und rasch wachsendes Dienstleistungs- und Handelsunternehmen mit aktuell rund 30 Apotheken und Drogerien. move and win begleitet seine Auftraggeber und Kandidaten respektvoll, umfassend und nachhaltig. Für Topwell suchen wir eine jüngere kunden- und ergebnisorientierte Persönlichkeit (Dame oder Herrn) als

Leiter Unternehmens-Entwicklung

Sie sind hungrig auf eine spannende Herausforderung

Ihre Aufgabe
ist sehr vielfältig. Akquisitions-Projekte werden durch Sie identifiziert, zur Entscheidungsreife gebracht und reibungslos in die Gruppe integriert. Sie entwickeln innovative Geschäftsideen und optimieren die Prozesslandschaft. Dabei halten Sie persönlich Kontakt zu wichtigen Netzwerkpartnern.

Ihr Profil
Spass an Neuem ist Ihre Leidenschaft. Sie sind Drogist oder Apotheker mit Erfahrung und idealerweise Weiterbildung in Verkauf und/oder Marketing. Sie haben Biss, sind abschlussstark und gewandt im Erarbeiten von Konzepten.

Ihre Perspektiven
Der Gewinn neuer Erfahrungen und der Kontakt zu interessanten Personen ist ein plus Ihrer Tätigkeit. Die Dynamik der Gruppe schafft vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten. Arbeitsort ist Winterthur mit ca. 30% Reisetätigkeit.

Ihre Kontaktnahme
Hans Ruppner, Dr. pharm., freut sich auf Ihr Dossier (mit Foto) oder gibt Ihnen gerne weitere Auskünfte:
Telefon 061 260 77 01
hans.ruppner@moveandwin.ch
www.moveandwin.ch, bzw. www.topwell.ch



Zur Verstärkung unseres auf Beratung spezialisierten Teams, suchen wir ab 1. April oder nach Vereinbarung eine/n

Drogistin/Drogisten

mit Freude an der Vielseitigkeit unseres Berufes, viel Wissen über die ganzheitliche Naturheilkunde und dem Interesse, sich stets weiterzubilden. Unsere Schwerpunkte sind: Naturheilmittel, Heilkräuter, Spagyrik, Blütenessenzen, Naturkosmetik, Aura Soma Farbtherapie, Edelsteine etc.

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit, in einem motivierten Team am Fusse des Munots!

Auf Ihre Bewerbungsunterlagen oder Ihre Fragen freut sich Jörg Egger.



Chrüter-Drogerie Egger
Unterstadt 28
CH-8201 Schaffhausen
Tel. 052 624 50 30, Fax 052 624 64 57
Mail: egger@swissworld.com
www.chrueter-drogerie.ch

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

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

Pour s'abonner: inserate@drogistenverband.ch



Les thèmes d'avril

- A l'antenne dès le 7 avril
> Les tiques sont de retour
- A l'antenne dès le 14 avril
> L'œuf, un bon don de la poule
- A l'antenne dès le 21 avril
> Retrouver une bonne haleine
- A l'antenne dès le 28 avril
> Faites-vous mousser... la tête!



Mardi 11h45	RADIO 32	RadioBeO	Vendredi 9h45
Lundi (d) 9h30	Canal 3	Canal 3	Lundi (f) 9h40
Mardi 14h15	RadioCentral	Basel, Bern, St. Gallen	Mardi 13h20
Mardi 10h45	FM1	RFJ	Mardi 10h15
Lundi 13h20	GRISCHA	RJB	Mercredi 9h45
Mardi 10h15	lfm	TARNO	Mardi 11h20

... un simple clic pour podcaster, télécharger ou recommander les émissions de santé. vitagate.ch/fr/emissions

vitagate.ch
Un clic quotidien pour votre santé.

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



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: celui qui répond ouvertement peut poser une question à une autre personnalité.



A question directe...

«Comment expliquer que certaines préparations végétales simples, comme les tisanes ou les infusions, puissent être des thérapies efficaces chez les animaux herbivores, alors même qu'ils consomment déjà régulièrement bon nombre des principes actifs de ces préparations via leur alimentation?»

Prof. Dr. méd. Reinhard Saller, professeur émérite à l'institut de naturopathie de l'Université de Zurich



... réponse précise

«Quand ils en ont besoin, les animaux sauvages sont parfaitement capables d'ingurgiter des substances médicamenteuses ou d'autres substances végétales secondaires qu'ils bouderaient d'habitude. Nos animaux domestiques ont pratiquement perdu cette capacité. De plus, les barrières et les enclos derrière lesquels ils vivent limitent considérablement leurs choix nutritionnels et l'alimentation des animaux de rapport est (de plus en plus) dominée par des plantes cultivées pour obtenir des productions et des rendements maximaux. Compte tenu de la coévolution des animaux et de leurs nombreuses sortes de plantes alimentaires naturelles, on peut même supposer la présence de carences latentes en substances végétales secondaires. Même si les effets thérapeutiques et prophylactiques des plantes étaient jusqu'à présent essentiellement basés sur des connaissances empiriques, il incombe désormais aux personnes qui s'occupent d'animaux d'y recourir.»

Dr Michael Walkenhorst, vétérinaire spécialisé en phytothérapie vétérinaire SVS



Et la suite

La prochaine question s'adresse à Maja Dal Cero, ethnobotaniste à l'institut de botanique systématique de l'Université de Zurich.

Le docteur Michael Walkenhorst lui demande:

«Quelles sont les propriétés particulières des plantes médicinales dont l'usage thérapeutique a été amplement documenté durant les 2000 dernières années?»

La réponse de Maja Dal Cero paraîtra dans l'édition de mai 2014 de d-inside.

NOUVEAU

Triofan[®]
Rhume des foins

Ectoïne 2%
naturelle

La génération suivante de produits
naturels contre le rhume des foins



Vifor Pharma
Consumer Healthcare
Vifor SA - CH-7531 Vitznau - CH

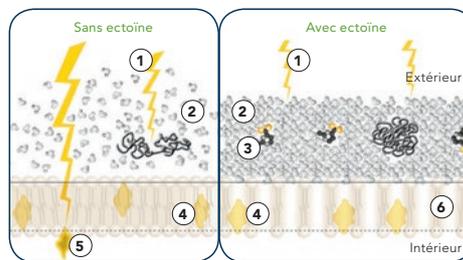
Une solution naturelle contre le rhume des foins

L'ectoïne, une substance étonnante qui nous vient du désert

Le mécanisme d'action de Triofan Rhume des foins est calqué sur la nature: depuis des millions d'années, les micro-organismes se protègent des influences extrêmes de l'environnement grâce à l'ectoïne, une molécule dotée de propriétés cytoprotectrices. Ils survivent à des températures allant jusqu'à 60°C dans les déserts de sel ou les geysers grâce à l'ectoïne qu'ils produisent eux-mêmes. L'ectoïne a été découverte par des chercheurs en 1985 dans un lac salé égyptien. Un long processus de développement a rendu possible son utilisation. L'ectoïne se présente aujourd'hui sous la forme d'une poudre blanche obtenue à partir de micro-organismes exposés au préalable à une haute concentration de sel.

L'ectoïne stabilise les membranes cellulaires et forme un complexe hydroprotecteur. Celui-ci contribue à l'hydratation optimale de la surface cellulaire, la renforce et la protège.

Stabilisation des molécules d'eau sur la surface de la cellule



- 1 Facteurs de stress
- 2 Molécules d'eau
- 3 Ectoïne
- 4 Médiateurs du stress
- 5 Libération de médiateurs du stress
- 6 Membrane cellulaire

NEU NOUVEAU

ALLROUND ORIGINALITÄTS- VERSCHRAUBUNGEN



Die Allround Originalitäts-Verschraubungen gibt es passend zu allen Flaschen mit Gewinde DIN-18 resp. allen Allround-Flaschen aus braunem, blauem oder farblosem Glas mit 5–100 ml Inhalt.



IHR PARTNER FÜR PHARMA-VERPACKUNGEN

Telefon 061 338 33 33, Fax 061 338 33 11, info@anwa.ch

E. ANWANDER & CIE. AG, Langmattstrasse 12, Postfach 114, CH-4104 Oberwil



E. ANWANDER & CIE. AG