



d-inside

Informations professionnelles et spécialisées
de l'Association suisse des droguistes

Mai 2014



Mais d'où viennent donc ces plantes?

Les professionnels sont convaincus de Vitafor® probi-intestis®

Vitafor® probi-intestis®: le probiotique notamment en cas de ballonnements.

Plus de 280 droguistes, pharmaciens et assistants en pharmacie ont testé et évalué le nouveau produit contre les ballonnements et pour la normalisation de la flore intestinale. **Le résultat est concluant: 88% des participants ont tiré profit de Vitafor® probi-intestis®.** Plus de 80% d'entre eux continueront à prendre le produit régulièrement ou de temps à autre. Souhaitez-vous également tester Vitafor® probi-intestis®? Demandez à votre représentant Vifor OTC de vous remettre une boîte gratuite qui ne peut pas être vendue.

L'historique de Vitafor® probi-intestis®

Vitafor® probi-intestis® est le résultat de 20 ans de recherche avec plus de 30 études cliniques menées chez l'homme enveloppé dans une gélule probiotique. Au début des années 1990, un groupe de scientifiques suédois s'est mis à la recherche de la clé d'une activité intestinale normale à bon fonctionnement. Au terme de plusieurs études, les chercheurs ont finalement réussi à trouver une souche bactérienne résistante et tout à la fois en mesure de coloniser l'intestin. La souche de bactérie a reçu le nom de *Lactobacillus plantarum* 299v (LP299V®) et a bénéficié d'un brevet mondial. LP299V® a la propriété positive de réduire les flatulences et de contribuer à normaliser la flore intestinale. **Les résultats ont montré que 4 sur 5 patients et médecins qualifiaient l'action de LP299V® de bonne à excellente.**



«Je suis enchanté de ce produit. Vitafor® probi-intestis® a réduit mes ballonnements avec succès.»

Judith Sieber, Assistante en pharmacie

Qu'est-ce que Vitafor® probi-intestis®?

Vitafor® probi-intestis®, ce sont des capsules qui contiennent l'une des souches bactériennes (LP299V®) les mieux étudiées au monde. Chaque capsule contient 10 milliards de ces bactéries probiotiques. Avec seulement 1 capsule par jour, pendant 3 semaines au minimum, vous contribuez à une flore intestinale normale et réduisez les ballonnements. En prenant régulièrement Vitafor® probi-intestis®, faites en sorte que votre ventre se sente bien. Vitafor® probi-intestis® est disponible en pharmacies et drogueries. Convient également aux enfants dès 3 ans.

Plus d'informations sur: www.probi-intestis.ch

NOUVEAU

Léger comme un papillon

sans **BALLONNEMENTS.**



Vitafor® probi-intestis® contribue à normaliser la flore intestinale et réduit les flatulences.

Les compléments alimentaires ne doivent pas être utilisés comme substitut d'un régime alimentaire varié et un mode de vie sain.

Vifor Pharma
Consumer Healthcare

Vifor SA • CH-1752 Villars-sur-Glâne

Les brèves

4 L'actualité de la branche

Zoom sur...

12 Du champ au magasin – le parcours des plantes médicinales

Branche

6 Etude: pourquoi les clients achètent-ils en droguerie?

8 Forum de formation 2014: allergies et intolérances

9 Conseils obligatoires pour les produits chimiques dangereux

16 Alpmed SA et ebi-vital SA unissent leurs forces

21 L'ESD innove dans l'enseignement de la comptabilité

Politique

10 Votation sur les soins médicaux de base

11 Le Conseil national sur prononce sur la Loi sur les produits thérapeutiques

Interview

18 Bruno Kühni: ancien responsable des ventes pour le segment de la droguerie de Galexis SA

Connaissances

25 Xylitol – un édulcorant dans le dentifrice

26 Gare au soleil: prévenir le cancer de la peau

28 Eliminer les toxines pour retrouver une belle peau

Rubriques

22 Le droit au travail: les assurances sociales

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.droguerie.ch

direction: Martin Bangarter; rédacteur en chef: Heinrich Gasser (hrg); rédacteur en chef adjoint: Lukas Fuhrer (lf); traduction: Claudia Spätig, Daphné Grekos, Marie-Noëlle Hofmann; annonces: Heinrich Gasser (ad interim), inserate@drogistenverband.ch; conseils spécialisés: Julia Burgener (service scientifique), Andrea Ullius (droguiste ES); mise en page: Odette Montandon; couverture: fotolia.com

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



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

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

Vifor Pharma

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



Une fois de plus: le conseil, ça paie!

Selon le Petit Robert, le conseil est une «activité professionnelle consistant à mettre ses connaissances à la disposition de ceux qui en font la demande» – autrement dit le travail par excellence du quotidien en droguerie. Et pourtant, le conseil n'est pas une simple activité routinière. Les attentes et les besoins des clients étant très variés, les droguistes sont toujours confrontés à de nouvelles situations et doivent relever les défis les plus divers. La nouvelle étude sur les motifs d'achats en droguerie et pharmacie, réalisée sur mandat de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSGP), montre qu'il vaut la peine de fidéliser de nouveaux clients et de dispenser des conseils personnalisés. Quand on leur demande quelles sont leurs raisons personnelles de faire des achats en droguerie, les sondés répondent le plus souvent «la qualité du conseil». Il apparaît donc une fois de plus que les conseils spécialisés, compétents et répondant aux attentes des clients, sont toujours un élément essentiel du positionnement de la droguerie. La troisième raison la plus citée est aussi intéressante: les médicaments naturels. Les efforts consentis dans les domaines de la médecine complémentaire et des remèdes naturels portent donc leurs fruits. Je trouve cela très positif, d'autant que ce domaine présente encore un fort potentiel de croissance et que les médicaments naturels correspondront de plus en plus aux besoins de la population à l'avenir. Il s'agit donc de continuer à prendre très grand soin de cette force de la droguerie. D'autres résultats intéressants de ce sondage vous attendent page 6.

E. Huber
Elisabeth Huber

Concours de photos de bébés

Parlez-en autour de vous!
Concours de photos de bébés sur:
www.vitagate.ch/fr/concours_photo_bebe

Pour la quatrième fois, les drogueries suisses et Holle baby food recherchent le plus beau bébé de Suisse.

Jusqu'au 25 juin, vos clients peuvent télécharger les photos de leurs bébés sur vitagate.ch, la plate-forme de santé des drogueries suisses. Le bébé gagnant remportera une séance photo professionnelle d'une valeur de 1000.- francs. Cinq bons pour des aliments pour nourrissons d'une valeur de 250.- francs chacun sont aussi en jeu. Tous les enfants jusqu'à trois ans sont autorisés à participer. A l'heure où nous bouclons cette édition, plus de 100 frimousses de bébés égalaient déjà notre galerie de photos. Aidez-nous à faire encore grimper ce nombre: mettez le concours en lien avec le site de votre droguerie, recommandez-le dans votre newsletter ou parlez-en à vos clients. Tous les participants reçoivent un bon de rabais de 5 francs à faire valoir à l'achat d'un lait de suite ou d'un lait infantile bio de Holle. Important: conservez les bons pour que Holle baby food Sàrl puisse vous les rembourser. *red*

Evolution du traitement de la maladie de Parkinson

Le marché des médicaments contre la maladie de Parkinson pourrait fortement augmenter ces huit prochaines années. Selon les estimations de l'entreprise de conseil Global Data, le potentiel de marché pourrait passer de 2,6 milliards d'euros en 2012 à 3,9 milliards en 2022. L'explication réside dans le vieillissement de la population mais aussi dans le développement de nouveaux médicaments qui devraient être commercialisés d'ici là. *cdp*

La pollution de l'air tue

Dans de nouvelles estimations, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) indique que près de 7 millions de personnes ont décédé prématurément en 2012 du fait de l'exposition à la pollution de l'air; soit une sur huit au niveau mondial. Ces chiffres représentent plus du double des estimations précédentes et confirment que la pollution de l'air est désormais le principal risque environnemental pour la santé dans le monde. *cdp*

Hausse des dividendes chez Galenica



L'assemblée générale du groupe Galenica aura lieu le 8 mai. Le conseil d'administration proposera alors aux actionnaires une augmentation du dividende de 27,3% à 14 francs (actuellement 11 francs) par action nominative. Pour Etienne Jornod, président du conseil d'administration, le succès continu de l'entreprise, qui affiche pour la 18^e fois consécutive une croissance à deux chiffres du bénéfice, tient à la fidélité des actionnaires. Autre facteur de réussite relevé par Etienne Jornod: la stabilité à la tête de l'entreprise. L'ancienneté moyenne des dirigeants, à savoir le président du conseil d'administration et les membres de la direction générale (de g. à dr.: **Gianni Zampieri, Jean-Claude Cléménçon, CEO David Ebsworth, Felix Burkhard, Jörg Kneubühler**) atteint presque les 18 ans. *red*

Mort subite: un phénomène à étudier

La fédération internationale de football (FIFA) veut mettre en place un registre mondial regroupant les données relatives aux cas de mort subite chez les joueurs de football en collaboration avec le médecin de l'équipe nationale allemande de football, Tim Meyer. L'équipe du professeur Tim Meyer, de l'Institut de médecine préventive et sportive de l'Université de la Sarre, compte identifier les causes les plus fréquentes de ces décès chez les footballeurs professionnels et amateurs. L'objectif de ce projet financé par la FIFA est de déterminer des mesures préventives et d'améliorer la détection précoce des maladies cardiaques. *cdp*

Novartis remplace ses dirigeants au Japon

Novartis a remplacé les principaux dirigeants de sa filiale japonaise Novartis Japan (NPKK). Cette mesure intervient suite à des manipulations de données sur des médicaments. Selon un comité externe, des employés auraient notamment détruit

des preuves dans des études cliniques sur un traitement de prévention contre la leucémie et se seraient procuré des données personnelles de patients. *cdp*

Le chocolat noir protège le cœur

Les maladies cardiovasculaires sont les principales causes de décès dans les pays industrialisés. Or il semblerait que le chocolat noir aurait un effet protecteur contre ces maladies en raison de certains composants du cacao, les flavonoïdes. Une étude de l'institut de psychologie de l'Université de Berne a pour la première fois pu prouver cet effet sur l'être humain. Les chercheurs espèrent que cette découverte ouvrira de nouvelles voies dans le domaine de la prévention. *cdp*



demeter

Holle Frucht pur fruits

Amour, sérénité, Holle

Nouveau

Les gourdes Holle: des purées de fruits à découvrir

- ✓ 5 saveurs pour un délicieux assortiment : 4 x fruits, 1 x fruits + céréales complètes
- ✓ En qualité Demeter – sans aucun additif, non sucré.
- ✓ Recettes savoureuses et variées, particulièrement adaptées aux besoins nutritionnels des jeunes enfants.
- ✓ Finement préparé en purée.
- ✓ Pour les enfants à partir d'1 an, les plus grands et les adultes.
- ✓ Pratique comme en-cas et en voyage. Pour l'école, les loisirs, ou en dessert.

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

C'est l'impact qui fait la différence. Dans le monde entier.

Envoyez votre courrier à l'étranger depuis la Suisse et marquez deux fois plus de points auprès de votre public cible. Premièrement, parce que dans le pays de destination votre courrier publicitaire se distingue du courrier ordinaire. Deuxièmement, parce que vous signalez déjà sur l'enveloppe que son contenu est gage de qualité suisse.

Faits, exemples de réussite et inspiration: poste.ch/impact

En collaboration avec:

ASENDIA
BY LA POSTE & SWISS POST

LA POSTE

Le conseil spécialisé: un grand atout

Une étude actuelle sur le comportement d'achat en droguerie et pharmacie le montre: la clientèle apprécie les conseils avisés dispensés dans le commerce spécialisé. Ce que des études antérieures laissaient déjà supposer. En revanche, il est surprenant de constater qu'il reste un grand potentiel inexploité dans la technique de vente.

Ces dernières années, plusieurs sondages et études de marché ont été réalisés sur mandat de l'Association suisse des droguistes. Les résultats ont toujours été plus ou moins similaires: la droguerie est considérée comme un magasin spécialisé compétent pour les médicaments et les produits de la médecine complémentaire. Malheureusement, les clients ne viennent pas pour avoir des informations sur les tendances et les nouveautés. Ils viennent uniquement pour acheter des produits précis qui figurent déjà sur leur liste des courses.

Une nouvelle enquête, réalisée sur mandat de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSGP), confirme les faits. Ainsi, 72 % des sondés se rendent en droguerie, en pharmacie ou chez un médecin pour la qualité des conseils. La proximité est une autre raison importante citée par les sondés (voir graphique 1).

Les clients viennent pour de multiples raisons

Si l'on détaille les résultats relatifs à la droguerie, on constate que le profil de la droguerie est toujours un peu flou. L'explication tient à la fois à la diversité de son assortiment et aux importantes différences entre les différents points de vente. La qualité et le professionnalisme du conseil sont toujours les arguments principaux des clients, qui citent ensuite d'autres raisons très diverses. En troisième place: la compétence dans le domaine des médicaments naturels et des remèdes de la médecine complémentaire. Les efforts consentis dans la formation ainsi que la spécialisation de nombreuses drogueries dans ce domaine portent donc leurs fruits. Selon ce sondage, les pharmacies ne sont pas associées aux médicaments naturels.

Chances et risques pour les drogueries et les pharmacies

Le conseil est donc le grand atout et la grande chance des drogueries et des pharmacies suisses. Mais l'ASSGP a aussi voulu connaître les risques potentiels pour le commerce spécialisé. Selon 34 % des sondés, ce sont les magasins en ligne et les prix élevés qui constituent les plus grands

risques pour le commerce spécialisé. Il est cependant intéressant de constater que 88 % des sondés ne font personnellement pas d'achat en ligne et ne considèrent pas le prix comme un argument de vente. C'est donc subjectivement que les sondés estiment que la vente de médicaments en ligne va augmenter. Si le danger n'est pas imminent, il n'en demeure pas moins latent. Car si le marché en ligne était libéralisé, certains acheteurs «pas en ligne» pourraient bien changer de canal. Un autre résultat du sondage retient l'attention: certes, un quart des sondés sont encore convaincus que les produits de santé de la pharmacie et de la droguerie sont de bonne qualité, mais un quart des sondés considèrent aussi que la disponibilité croissante des produits de santé dans le commerce de détail est une évolution positive (voir graphique 2). La possibilité d'introduire facilement des produits médicinaux sur le marché fait

qu'aujourd'hui, on peut trouver des produits pour des indications telles que la toux ou la constipation chez les grands distributeurs. Jusqu'à présent, les grandes marques de pharmacie et de droguerie ne sont pas encore très présentes dans les magasins Coop ou Migros. Mais certains fournisseurs développent déjà des produits spécialement pour les grands distributeurs et entendent bien les y établir. Le commerce spécialisé doit donc absolument mettre encore plus l'accent sur l'importance du conseil individualisé et se concentrer sur la vente de produits et de services correspondants.

Toutes les ventes supplémentaires ne sont pas bonnes

Dans la formation des droguistes et des pharmaciens, on entend toujours qu'il faut «vendre, vendre, vendre». Combien de fois ne serine-t-on pas aux collaborateurs qu'ils doivent faire des ventes supplémentaires. Mais l'étude de l'ASSGP révèle que seuls 11 % des clients se voient proposer des produits ou prestations complémentaires. Ce qui n'est peut-être pas plus mal car plus de la moitié des sondés affirment ne pas apprécier qu'on leur propose des produits qui n'ont rien à voir avec leur demande initiale (voir graphique 3). Seul un quart des sondés déclarent acheter des produits supplémentaires, tous les autres n'achètent que ce qui figure sur leur liste des courses. Ces chiffres montrent donc qu'il reste un potentiel dans le domaine des ventes supplémentaires mais qu'il faut aussi réfléchir précisément aux produits complémentaires que l'on peut proposer au client. Les entretiens de conseil, habilement menés sans toutefois être indiscrets, peuvent donc se révéler très utiles.

La droguerie bien positionnée dans le bien-être

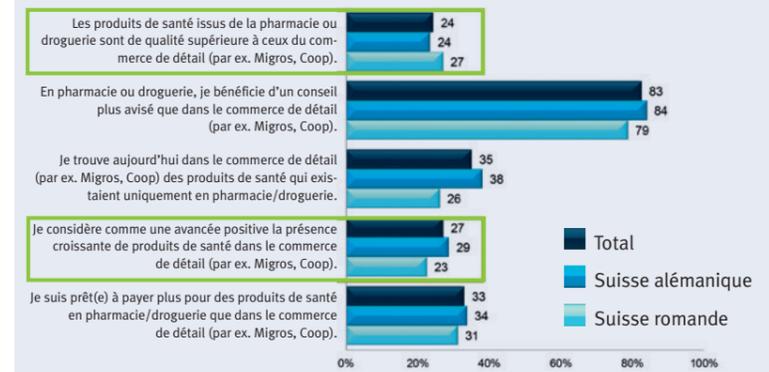
Certains constats de l'étude devraient ravir les droguistes.

- Au niveau suisse, on constate globalement une tendance favorable au domaine des médicaments naturels. Les médicaments naturels et la médecine complémentaire ont la cote et cette tendance devrait encore se renforcer.
- Il y a aussi une tendance globale vers le bien-être et le wellness. Il existe donc aussi un grand potentiel à exploiter dans ce domaine. Or la droguerie est encore mieux positionnée que la pharmacie qui est toujours associée aux produits «médicaux».
- L'assortiment des produits pour nourrissons et petits enfants peut encore être développé et recèle encore du potentiel. L'étude confirme que les drogueries et les pharmacies sont des adresses de référence importantes pour les familles, en particulier pour tout ce qui concerne les produits destinés aux bébés et aux jeunes enfants.

Andrea Ullius / trad: cs

Graphique 2

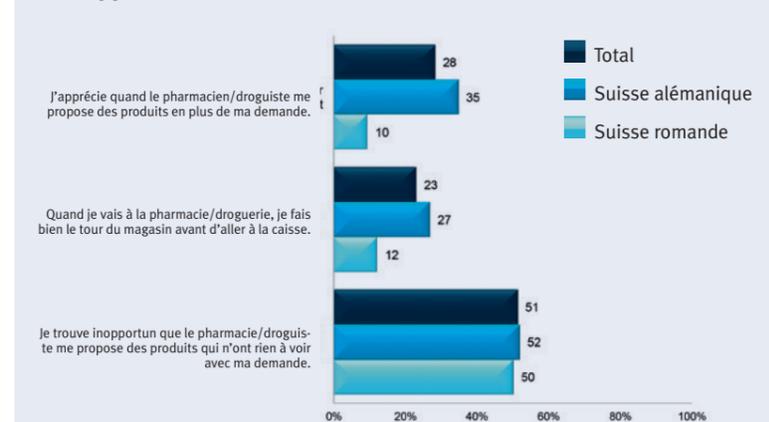
Veillez nous indiquer dans quelle mesure vous approuvez les énoncés suivants sur les pharmacies/drogueries comparées au commerce de détail



GfK 2014 / ASSGP – Recherche sur la motivation d'achat en pharmacie ou droguerie / Février 2014

Graphique 3

Veillez nous indiquer dans quelle mesure vous approuvez les énoncés suivants.



GfK 2014 / ASSGP – Recherche sur la motivation d'achat en pharmacie ou droguerie / Février 2014

L'étude de l'ASSGP

L'étude citée a été menée par l'institut d'étude de marché GfK Switzerland SA sur mandat de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSGP). 1007 personnes, de Suisse romande et alémanique, âgées de 15 à 74 ans ont participé au sondage.

Forum de formation

«Allergies, intolérances et incompatibilités» du 14 au 16 septembre 2014

Les allergies ont fortement augmenté au cours des dernières années. En Suisse, près de deux millions de personnes en souffrent actuellement. Les symptômes sont très divers, allant de l'asthme à l'eczéma en passant par la diarrhée, et il n'est souvent pas évident d'établir des rapports entre eux. Suivant leur gravité, ces symptômes peuvent sérieusement entraver la vie des personnes concernées. Mais ce n'est pas une fatalité. Un traitement adapté et quelques conseils simples permettent de contrer la maladie et d'améliorer significativement la qualité de vie des per-

sonnes allergiques. Les thèmes retenus pour le forum de formation du 14 au 16 septembre, à savoir «Allergies, intolérances et incompatibilités», offrent donc un grand potentiel pour le conseil en droguerie. Nous nous réjouissons de pouvoir compter, cette année encore, sur le soutien d'importantes entreprises partenaires et de pouvoir vous présenter en collaboration avec elles un programme de formation riche et varié. Nous vous communiquerons volontiers des informations plus détaillées en temps voulu.

Claudia Meier / trad: cs

Sponsors d'or:



Sponsors d'argent:



Sponsor de bronze:



Partenaire:

Nous remercions nos sponsors de leur généreux soutien au forum de formation 2014.

Des conseils obligatoires

Les achats tests réalisés par l'Office fédéral de la santé publique montrent que les produits chimiques dangereux ne sont pas toujours vendus avec les conseils qui devraient les accompagner. Une lacune que l'Association suisse des droguistes est bien décidée à combler.

Un client s'informe en droguerie des produits chimiques susceptibles de déboucher un siphon. La droguiste qui le conseille va chercher un détergent pour siphon dans une armoire fermée à clé, inaccessible aux personnes non autorisées, et lui explique comment utiliser ce produit corrosif qui fait donc partie des produits chimiques dangereux. La droguiste explique au client quelles mesures respecter pour utiliser, stocker et éliminer correctement ce produit, ainsi que les mesures d'urgence à prendre en cas d'accident. Elle n'a pas besoin de noter l'adresse du client, cette obligation est caduque depuis janvier 2012.

Une vente sur neuf n'est pas accompagnée des conseils requis

Cette situation de vente illustre ce qu'il faut faire. Lors de la vente de produits chimiques dangereux, l'ordonnance sur les produits chimiques stipule que l'utilisateur

doit recevoir des informations appropriées de la part du personnel spécialisé. L'Office fédéral de la santé publique (OFSP) a pour la troisième fois procédé à des achats tests pour vérifier si drogueries et pharmacies respectaient bien cette règle. Conclusion: dans 74 % des cas, les acheteurs ont spontanément reçu des conseils; dans 15 % des cas, les conseils n'ont été dispensés qu'après que les clients aient demandé s'ils devaient faire attention à quelque chose lors de l'utilisation de ces produits. Enfin, dans 11 % des cas, les acheteurs sont ressortis sans avoir reçu le moindre conseil, même après s'être enquis de dangers éventuels. Heribert Bürgy, responsable du contrôle du commerce et conseils à la Division produits chimiques de l'OFSP, accueille ces résultats avec des sentiments mitigés: «Globalement, le résultat n'est pas si mauvais. Mais quand je pense qu'un achat de produit chimique sur neuf ne s'accompagne pas des indications indispensables relatives à la dangerosité du produit, alors je me pose des questions.»

De la législation sur les toxiques à la loi sur les produits chimiques

Jusqu'en 2005, la vente de produits chimiques dangereux était régie dans la législation sur les produits toxiques, qui répartissait les différents produits en classes de toxicité. Pour acheter un produit, les consommateurs devaient demander une autorisation auprès de leurs autorités communales. A l'introduction de la nouvelle loi sur les produits chimiques, les limitations à l'achat de produits chimiques ont été abaissées. Les autorités ont reporté la responsabilité de la vente de ces produits au personnel spécialisé. En 2010, l'OFSP a introduit les nouveaux symboles de danger valables dans le monde entier. Depuis 2012, une campagne d'information familiarise la population à leur utilisation.

Il faut encore faire des efforts

C'est en 2009 que l'OFSP a pour la première fois réalisé des achats tests avec les mêmes produits qu'en 2013. Depuis lors, le devoir d'information est bien mieux respecté. En 2009, seule la moitié des drogueries et pharmacies testées avait dispensé spontanément les conseils nécessaires. Heribert Bürgy constate: «Le dialogue avec les associations professionnelles a porté ses fruits, elles ont intensifié leurs efforts pour sensibiliser les points de vente au caractère obligatoire de ces conseils.» Et Elisabeth Huber, responsable politique et branche de l'Association suisse des droguistes, de confirmer: «Les résultats de 2009 ont montré qu'il y avait des incertitudes quant à la remise de produits

chimiques dangereux. Nous avons donc plusieurs fois informé les droguistes sur ce thème dans nos médias spécialisés.» Si les choses n'étaient pas claires en magasin, Elisabeth Huber estime que c'est en partie en raison des conditions légales qui ont changé à moult reprises ces dernières années (voir encadré). «Les nouveaux achats tests montrent que tout n'est pas terminé. Il faut encore faire des efforts et bien collaborer avec les autorités», poursuit la représentante de l'ASD. En 2012, l'OFSP a lancé une campagne d'information pour renseigner la population sur les dangers potentiels liés à l'utilisation de produits chimiques. L'ASD soutient cette campagne. «Comme les drogueries apportent leurs connaissances spécialisées et qu'elles sont en contact direct avec la clientèle, nous les considérons comme un partenaire important pour familiariser la population au bon usage des produits chimiques dangereux», assure Heribert Bürgy.

Bien stocker les produits chimiques

S'il y a encore un certain potentiel d'amélioration dans les conseils dispensés à la remise de produits chimiques, les acheteurs tests ont été satisfaits de la manière dont ces produits dangereux sont stockés. Ils ne doivent en aucun cas être directement accessibles aux clients. S'ils sont exposés, alors ils doivent être placés derrière des vitrines fermées à clé. Une directive qu'un seul point de vente testé l'an dernier n'avait pas respectée.

Lukas Fuhrer / trad: cs



Informations complémentaires!

Les nouveaux symboles de danger et les nouveautés concernant l'étiquetage des produits chimiques.

NEU

Lindern Sie Dermatitis mit natürlichem Ectoin

- // Stärkt die Hautbarriere
- // Unterstützt die Regeneration
- // Schützt die Haut vor externen Stressfaktoren

ohne Kortison und Konservierungsmittel

Sanadermil® EctoinAcute

Ectoin 7% // Creme 30ml

Lindert Hautrötungen und Juckreiz bei Dermatitis

Sanadermil® EctoinCare

Ectoin 3.5% // Creme 50ml

Unterstützt die Pflege und Regeneration der Haut zwischen dermatoiden Schüben

Exklusiv erhältlich in Ihrer Apotheke oder Drogerie



Vifor Pharma
Consumer Healthcare
Vifor SA - CH-7511 Vésin - CH

La droguerie participe aux soins de santé de base

Le système de santé suisse se base sur la médecine de premier recours à laquelle les drogueries suisses contribuent significativement. Le 18 mai, la population se prononcera sur un article constitutionnel visant à garantir l'accès aux soins médicaux de base.

La population suisse vieillit et le nombre de patients atteints de maladies chroniques augmente, ce qui fait croître la demande en prestations médicales, de soins et d'assistance. Le problème du manque de personnel soignant est connu depuis longtemps. Et une pénurie s'annonce maintenant du côté des médecins de famille. Notamment parce que ceux qui partent à la retraite peinent à trouver des successeurs. En plus, de moins en moins d'étudiants envisagent d'embrasser les professions de médecin de famille ou de généraliste. Le système de la médecine de premier recours basé sur le médecin de famille est donc en danger.

Collaboration des professionnels de la santé

Lors de la votation du 18 mai, les Suisses pourront se prononcer sur les moyens d'assurer le bon fonctionnement futur des soins médicaux de base. Le nouvel article constitutionnel oblige la Confédération et les cantons à veiller à ce que chacun puisse bénéficier d'une couverture médicale de base de proximité et de qualité sur tout le territoire. Cette votation a pour origine l'initiative populaire de 2010 intitulée «Oui à la médecine de famille».

Le parlement lui a opposé ce contre-projet direct. Le Conseil fédéral, le parlement et les directeurs cantonaux de la santé publique recommandent de l'accepter. Aucun comité ne s'oppose pour l'heure à ce nou-

vel arrêté et l'on ne trouve pas non plus d'arguments contre ce nouvel article constitutionnel dans les documents relatifs à la votation.

Pour pouvoir maintenir des soins de qualité et rapidement accessibles sur tout le territoire, il ne faut pas seulement disposer d'un nombre suffisant de médecins de famille et de spécialistes, mais aussi de suffisamment de professionnels de la santé bien formés, tels qu'infirmiers, sages-femmes, droguistes, pharmaciens, ergothérapeutes, physiothérapeutes, diététiciens ou assistantes médicales. **Martin Bangerter**, président central et directeur de l'Association suisse des droguistes, en appelle à une bonne collaboration entre tous ces professionnels de la santé: «La mise en réseau et la coordination des différents intervenants de la médecine de premier recours sont deux éléments importants pour pouvoir continuer d'assurer des soins d'un bon rapport efficacité/prix et de qualité. Les drogueries y contribuent d'ail-

«La mise en réseau et la coordination des différents intervenants de la médecine de premier recours sont très importantes.»

Martin Bangerter, président central et directeur de l'ASD

leurs déjà en mettant à disposition de la population une offre complète dans le domaine de l'automédication et en favorisant la responsabilité personnelle dans le domaine de la santé avec leurs conseils professionnels de qualité.» Et Martin Bangerter

de souligner que le conseil spécialisé en droguerie en cas de maladie bénigne est un service important pour déterminer si le problème peut être résolu dans le cadre de

l'automédication et donc sans coût supplémentaire à charge de la santé publique ou s'il nécessite la prise en charge du médecin de famille.

Plus de centres de santé

Du point de vue des autorités, il est aussi essentiel de développer et d'établir de nouveaux modèles de soins, à l'image des cabinets de groupe et des centres de santé. Le nouvel article constitutionnel crée la base légale permettant à la Confédération et aux cantons de le favoriser. L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et l'Organisation mondiale de la santé (OMS) sont aussi conscientes de l'importance de la médecine de premier recours. Un rapport de l'OCDE paru en octobre 2011 confirme que la Suisse bénéficie de l'un des meilleurs systèmes de santé au monde qui répond aux besoins des patients. Mais, nuance le rapport, ce système de santé coûte cher, il n'est pas assez efficace, manque de transparence et ne tient pas assez compte des perspectives futures. Dans les propositions de réforme pour réduire les coûts de la santé, l'OCDE recommande de promouvoir la prévention et la médecine de premier recours.

Aux yeux du Conseil fédéral, la votation à venir est aussi une chance pour augmenter l'attractivité des professions de la santé. Des dispositions portant sur la formation et la formation postgrade des professionnels pourraient ainsi viser à renforcer la coopération des professionnels dans l'exercice de leur métier.

Lukas Fuhrer / trad: cs

Plus des compétences de remise

Le Conseil national doit décider si les droguistes pourront à l'avenir remettre tous les médicaments non soumis à ordonnance. Pour Martin Bangerter, président central de l'ASD, le moment est venu.

Les droguistes attendent surtout une chose de la révision de la loi sur les produits thérapeutiques: pouvoir enfin remettre à leurs clients l'ensemble des médicaments non soumis à ordonnance. Le 7 mai, une étape dans cette direction devrait être franchie. Le Conseil national devra en effet se prononcer sur un changement de loi en ce sens, changement obtenu au terme de longues années de discussions (voir encadré). Si le National accepte ce projet, il passera ensuite entre les mains du Conseil des Etats. Si les députés approuvent à leur tour cette révision, la nouvelle loi sur les produits thérapeutiques devrait entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2016.

Extension des compétences

Selon la loi sur les produits thérapeutiques (LPTH) actuellement en vigueur, les droguistes ne peuvent pas remettre tous les médicaments non soumis à ordonnance. L'article 25 précise qu'ils peuvent le faire «dans les limites de leur droit de remettre des médicaments». Dans la plupart des cantons, lesquels sont responsables de l'exécution de la LPTH, les compétences de remise des droguistes se limitent, à quelques exceptions près, aux médicaments de la liste D. En 2005, le conseiller national Roland F. Borer (UDC/SO) demandait dans une initiative parlementaire que cette limitation soit supprimée et que les droguistes puissent remettre tous les médicaments non soumis à ordonnance. Après d'âpres discussions, le National a accepté cette proposition, devenue entretemps une motion de commission. Le 7 mai, les conseillers nationaux seront les premiers à se prononcer sur cette extension des compétences de remise. Martin Bangerter, président central de l'Association suisse des droguistes, place de grands espoirs dans leur décision: «Il est temps que tous les droguistes suisses puissent remettre tous les médicaments non soumis

à ordonnance. Le savoir-faire nécessaire pour ce faire est déjà depuis longtemps transmis à tous les niveaux de la formation.» Le président central souligne que l'ASD s'est fortement engagée pour une telle extension des compétences de remise des droguistes durant toute la procédure de révision de la LPTH.

Supprimer la catégorie de remise C et élargir la D

La motion susmentionnée demande que la liste C actuelle soit supprimée dans le cadre de la nouvelle LPTH. Cette liste comprend les médicaments non soumis à ordonnance dont l'utilisation requiert un conseil dispensé par une personne exerçant une profession médicale. Comme l'article 25 entend désormais mieux tenir compte des compétences spécialisées des droguistes, les médicaments de la liste C devraient passer dans la liste D. Quant au nouvel article 23a, il précise que la classification des médicaments par catégorie doit tenir compte des compétences professionnelles des corps de métier habilités à remettre des médicaments. Pour que toutes les personnes concernées, à savoir les droguistes, les pharmaciens, l'industrie, les pharmaciens cantonaux ou d'hôpital, puissent effectivement s'exprimer sur le classement des médicaments par catégorie, l'Institut suisse des produits thérapeutiques, organe responsable, prévoit la création d'une plate-forme d'échanges. Martin Bangerter s'en réjouit: «C'est efficace et constructif de proposer à tous les milieux concernés d'exprimer leurs arguments et leurs attentes. Swissmedic peut par la suite en tenir compte en prenant ses décisions.»

«Personne ne veut du modèle américain»

Martin Bangerter est convaincu que le Conseil national approuvera les deux articles importants pour la droguerie, ne

serait-ce que parce que les adaptations des compétences de remise ont été proposées par le Conseil fédéral. Le président central de l'ASD tient en outre à souligner que la révision ne s'attaque pas à la frontière entre médicaments soumis à ordonnance et médicaments en vente libre. «Les discussions du Parlement n'ont jamais porté sur une reclassification entre ces différentes catégories. Au contraire, les parlementaires ont toujours souligné l'importance du conseil spécialisé et du niveau élevé des compétences nécessaires au conseil. Personne, ici, ne veut du modèle américain.»

Lukas Fuhrer / trad: cs

Révision ordinaire de la loi sur les produits thérapeutiques (2^e étape)

2005: Initiative parlementaire «Automédication. Créer une seule catégorie de médicaments non soumis à ordonnance) déposée par le conseiller national Roland F. Borer (UDC/SO)

2007: L'initiative parlementaire est retirée au profit de la motion de commission «Simplifier la réglementation relative à l'automédication»

2007: Le Conseil national accepte la motion

2008: Le Conseil des Etats accepte la motion

2009: Le Conseil fédéral lance la procédure de consultation relative à la révision ordinaire de la loi sur les produits thérapeutiques (2^e étape)

2012: Le Conseil fédéral transmet le message sur la loi sur les produits thérapeutiques au parlement

2014: Le 7 mai, le Conseil national sera la première Chambre à se prononcer sur les différents articles de la LPTH concernés par la révision

D'où viennent nos plantes médicinales?

Les drogueries utilisent des plantes séchées pour fabriquer tisanes, teintures et autres spécialités maison. Bon nombre de médicaments et de produits cosmétiques en contiennent aussi. Mais d'où proviennent ces végétaux et comment arrivent-ils jusqu'à nous?

Dans une ferme biologique de la province espagnole de Valence, les fleurs rouge-orange des capucines sont prêtes à éclore. Les employés de l'exploitation agricole coupent délicatement à la main les sommités florales, éliminent les fleurs abîmées et amènent directement leur récolte dans un local de séchage bien aéré. Après trois jours, les capucines auront perdu environ 80 % de leur teneur en eau. Le climat chaud et sec de la région de Valence est idéal pour les sécher en douceur. Les fleurs séchées seront ensuite conditionnées dans des sacs de 10 kilos et préparées pour être envoyées en Suisse. Au bout du voyage, c'est l'entreprise Dixia SA, de Saint-Gall, qui réceptionne ces 500 kilos de capucines, utilisées en phytothérapie pour leurs propriétés bactériostatiques.

Deux PME suisses à la tête du marché des plantes médicinales

Dixa SA est un des deux principaux fournisseurs du marché suisse des plantes médicinales. Cette entreprise familiale est spécialisée, depuis quatre générations, dans le commerce et le conditionnement d'herbes aromatiques et d'épices. Son assortiment comprend près de 700 plantes différentes. Près de 2000 tonnes de plantes séchées passent chaque année par Saint-Gall, essentiellement pour être coupées, hachées ou réduites en poudre. Près de la moitié des plantes finissent dans l'industrie alimentaire et un premier quart dans la production de produits cosmétiques, d'extraits ou de boissons. Enfin, le dernier quart,

soit 500 tonnes, revient aux fabricants de produits thérapeutiques et au commerce spécialisé.

Le principal concurrent sur le marché suisse des plantes médicinales est l'entreprise pharmaceutique Hängeler SA, de Herisau (AR), qui fournit également d'autres matières premières et des médicaments. Hängeler SA transforme chaque année près de 150 tonnes de végétaux. Son assortiment comprend près de 500 plantes médicinales différentes, sans compter quelque 2500 autres matières premières pharmaceutiques.

Plus de la moitié des plantes sont sauvages

Contrairement aux capucines de la ferme bio espagnole, la plupart des plantes médicinales commercialisées en Suisse ne proviennent pas de cultures contrôlées mais de cueillettes sauvages. Chez Dixia SA, près de 60 % des plantes sont sauvages, comme l'explique **Bettina Wild**, propriétaire et responsable des ventes de l'entreprise saint-galloise. «Nous importons la plupart des plantes d'origine européenne des pays de l'Est, notamment de Pologne, de Hongrie, d'Albanie et du Kosovo. Certaines proviennent aussi d'Allemagne. Nous travaillons avec des partenaires locaux que nous formons par ailleurs à la botanique.» L'entreprise a aussi chargé une agronome de surveiller les projets de cueillette sauvage sur place et les acheteurs de Dixia visitent régulièrement leurs fournisseurs de longue date. Au Kosovo, l'heure est à la cueillette de la *Viola odorata*. Une petite plante qui sert à la préparation »

Achillée, menthe poivrée, souci: les plantes médicinales séchées arrivent généralement entières dans le commerce spécialisé suisse; parfois, seules les feuilles ou les fleurs sont utilisées.



de tisanes, de parfums et de médicaments. Le personnel est formé sur place pour savoir comment récolter ces végétaux sans épuiser les réserves naturelles. Les fleurs doivent aussi être récoltées au moment où elles contiennent un maximum de principes actifs. Pour assurer la qualité voulue, le projet est suivi de près. Autre facteur garant de la qualité du projet kosovar: la motivation que Bettina Wild perçoit chez les jeunes cueilleurs. «Pour ces jeunes gens, la cueillette sauvage et le commerce de plantes médicinales constituent des perspectives d'avenir.»

Plantations plus chères en Suisse

L'entreprise Hänseler SA, pour sa part, s'approvisionne essentiellement chez des partenaires commerciaux établis en Allemagne. Si 70 % des plantes sont d'origine sauvage, l'entreprise utilise aussi des végétaux issus de cultures. «Il y a d'énormes plantations de menthe poivrée en Franconie et de valériane en Pologne et nous cultivons de la jusquiame noire près du lac de Constance», explique **Klaus Fink**, responsable des achats. Les critères principaux pour choisir les régions d'exploitation sont le climat et les spé-



«Les standards de qualité suisses nous différencient de la concurrence étrangère.»

Bettina Wild, propriétaire de Dix SA

cificités du terrain. Mais le prix de la production est aussi un facteur important; raison pour laquelle les plantes sont peu cultivées en Suisse. Pour être rentables, précise Klaus Fink, les plantes médicinales «made in Switzerland» devraient être cultivées en très grandes quantités. Bettina Wild confirme cette pression des prix: «La mélisse et le thym de nos tisanes proviennent de cultures biologiques suisses. Nous pouvons utiliser de grandes quantités pour la production, ce qui a naturellement un effet positif sur les prix. Par ailleurs, les consommateurs sont généralement prêts à payer un prix plus élevé pour ce genre de produits lifestyle. Mais la plupart des plantes médicinales ne sont pas utilisées en de telles quantités et les analyses auxquelles elles sont soumises renchérissent encore le prix des matières premières. Au final, ce n'est souvent plus supportable financièrement pour nos clients.» Lors du contrôle d'entrée, les plantes sont

en effet soumises à d'importantes procédures d'analyse, essentiellement selon la Pharmacopée européenne. Il s'agit notamment de contrôler si la marchandise contient des composants étrangers ou des résidus de pesticides et naturellement de vérifier sa teneur en principes actifs. Les exigences concernant la vérification des plantes sont régulièrement affinées et étendues, ce qui implique plus de travail et donc plus de charges pour les entreprises. «Mais c'est aussi ce standard de qualité qui nous différencie de la concurrence étrangère», souligne Bettina Wild. Lorsque des droguistes ou des pharmaciens demandent si les plantes ne sont pas disponibles en qualité bio, la cheffe d'entreprise leur explique la problématique des coûts. Elle ajoute que le label bio n'est pas un critère déterminant pour Dix SA. «Pour nous, l'impératif est de respecter la qualité selon la Pharmacopée européenne: nos plantes contiennent les teneurs exigées en principes actifs et les résidus de pesticides ne dépassent pas les valeurs limites fixées par la loi. On peut remplir ces exigences avec des produits conventionnels ou biologiques, tout dépend des disponibilités du marché. A long terme, notre objectif est évidemment d'avoir un maximum de produits de qualité bio.» Car Bettina Wild est convaincue du bien-fondé de la culture biologique: «Les plantes cultivées de manière biologique développent des cellules plus fortes, ce qui a un effet positif sur leur croissance. Cela peut également influencer positivement leur teneur en principes actifs.»

De l'influence de la nature sur les fluctuations de prix

Qu'elles proviennent de cueillettes sauvages, de cultures biologiques ou conventionnelles, les plantes médicinales arrivent sous forme sèche et généralement entière chez les distributeurs. Suivant le client et l'utilisation prévue, les plantes sont nettoyées, coupées ou réduites en poudre. Le stockage se fait dans des locaux secs et fermés. Dix SA conditionne ses plantes en sacs de 20 à 25 kilos. Pour les clients du commerce spécialisé, les plantes sont souvent conditionnées sous vide dans des sachets de 500 g à 1 kilo, fermés hermétiquement. Si les prix fluctuent souvent pour une seule et même plante, cela s'explique facilement, comme le relève Bettina Wild: «Les récoltes peuvent souffrir des conditions météo, comme c'était le cas au printemps 2013, avec une chaleur soudaine après une longue période de pluie. Cela a fait bondir les prix.»

Bon à savoir

La Tribune du droguiste s'intéresse aussi aux **plantes médicinales**. Ce mois, les lecteurs peuvent découvrir la verge d'or.

Les deux grands fournisseurs suisses ne proposent pas seulement des herbes médicinales au canal spécialisé mais aussi d'autres produits plus élaborés. Ainsi, Hänseler SA produit sur mandat des pommades et des teintures-mères, et Dix SA des comprimés et des ta-

blettes à partir de 100 000 unités. En plus, l'entreprise appenzelloise propose aussi aux apprentis de drogueries et de pharmacies des coffrets pour qu'ils puissent approfondir leurs connaissances des plantes médicinales.



«Il y a d'énormes plantations de menthe poivrée en Franconie et de valériane en Pologne et nous cultivons de la jusquiame noire près du lac de Constance.»

Klaus Fink, responsable des achats chez Hänseler SA

Un marché soumis à rude concurrence mais juste

Tous les professionnels qui travaillent avec les plantes médicinales ne passent pas par ces deux grands fournisseurs. Bon nombre d'entreprises suisses cultivent leurs propres matières premières végétales dans leurs jardins ou recourent à des productions de tiers. Beaucoup d'exploitations agricoles se sont ainsi spécialisées dans la production d'herbes ces dernières années. En raison de leur climat favorable et de leur sol, ce sont surtout les régions de l'Emmental, du val Poschiavo, du Valais et du pied sud du Jura qui se sont révélées les plus rentables. Le plus gros client des entreprises de production d'herbes médicinales est le fabricant de bonbons Ricola SA, suivi de près par Dix SA. D'autres fabricants de produits thérapeutiques recourent aussi de plus en plus à des plantes cultivées spécialement pour eux. Qu'en pensent les grands fournisseurs qui voient ainsi quantité de plantes passer directement du produc-

teur au client? «Quand le marché est sain, le nombre des fournisseurs augmente», constate Bettina Wild. Qui ajoute qu'une bonne partie des plantes séchées suisses revient à Saint-Gall pour être traitées par Dix SA. Quant à l'entreprise Hänseler SA, elle se procure l'essentiel des 50 sortes de plantes fraîches utilisées pour la fabrication de teintures auprès d'exploitations agricoles helvétiques.

Les médicaments naturels sont tendance

Bettina Wild est persuadée que les médicaments naturels sont dans l'air du temps et offrent aux drogueries et aux pharmacies la possibilité de proposer un assortiment et des conseils spécifiques susceptibles de les profiler comme des commerces spécialisés compétents. Suivant cette tendance, la demande en plantes médicinales devrait donc encore augmenter. Les entreprises sont d'ailleurs prêtes à faire face à cette évolution: spécialisée en la matière depuis bientôt un siècle, Dix SA continue de développer des chaînes de livraison avec de nouveaux fournisseurs afin que les spécialités et les produits rares puissent toujours être disponibles. La force de l'entreprise réside dans la diversité de son assortiment et la possibilité de travailler elle-même les produits. Quant à Hänseler SA, elle se profile à la fois par la variété de son assortiment de plantes médicinales et son service BPF (bonnes pratiques de fabrication). Un service qui inclut toute l'organisation de la production, de la culture des matières premières au conditionnement des produits finis en passant par leur fabrication. Hänseler SA considère que son point fort réside dans ses connaissances spécialisées dans la culture, l'élaboration et l'extraction des matières premières.

Lukas Fuhrer /Christine Funke /trad: cs



**MARTIN
FLÜCKIGER**

LADENBAUPLANUNG

**Spezialist für Neu- und Umbauten
von Drogerien und Apotheken**

Planung und Umsetzung mit Mehrwert

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



**mehr als
15 Jahre
Erfahrung**

www.ladenbauplanung.ch

Telefon 055 264 23 48

La force des plantes

Société active sur un marché de niche, Alpméd Naturprodukte SA est spécialisée dans la fabrication de produits à base de plantes fraîches. Depuis le début de l'année, cette petite entreprise collabore avec ebi-vital SA pour la distribution de ses produits, ce qui devrait profiter aussi au commerce spécialisé.

«Lors d'une randonnée en montagne, que faut-il emporter au cas où l'on subit un malaise lié à l'altitude ou que l'on se blesse?» Tel était le genre de questions que se posait Jürg Reinhard dans sa jeunesse. Pour ce physicien et médecin qui se plaisait à arpenter les montagnes, une chose était certaine: il avait besoin de produits naturels, efficaces et peu volumineux. C'est ainsi qu'en collaboration avec le naturopathe et herboriste Urs Reusser, il a conçu une lingette humide à l'arnica ainsi qu'une pharmacie de poche homéopathique constituée de douze remèdes. De quoi partir avec un sac-à-dos léger mais bien garni, tout en posant la première pierre de l'actuelle société Alpméd Naturprodukte SA, à Zweisimmen dans le Simmental.

Les plantes agissent via la peau

Trente années se sont écoulées depuis. Jusqu'à fin 2013, la petite entreprise fournissait elle-même les drogueries allemandes, ainsi que les pharmacies, les hôpitaux et les thérapeutes en lingettes (13 sortes de lingettes et huiles à base de plantes fraîches et la lingette à base d'or). Une équipe de quatre personnes, secondée par deux collaborateurs à temps partiel et deux stagiaires, travaille avec plus de vingt espèces différentes de plantes issues de nos contrées et s'est approprié ce marché de niche. «Nous fabriquons des produits naturels surtout pour nous, habitants d'Europe centrale. Les substances contenues dans ces plantes familières soutiennent de manière optimale les activités multiples de notre organe le plus étendu, à savoir la peau», déclare Verena Gerber, naturopathe et co-proprétaire, expliquant ainsi le principe de base de l'entreprise. Outre la production des produits, le quatuor gère un cabinet de naturopathie dans les locaux de l'ancien hôtel Bergmann, ainsi qu'un restaurant spécialement dédié aux réunions de famille ou de clients. Côté cuisine, on se base sur le principe des cinq éléments; les aliments (bio) proviennent du jardin ou sont fournis par des paysans de la région. Des séminaires et des cours sont organisés dans la salle repeinte en jaune lumineux. Les propriétaires d'Alpméd Naturprodukte SA ont racheté cet hôtel vieillot en

2006 avant de le rénover eux-mêmes, par étapes. «Notre préoccupation première était d'utiliser des matériaux écologiques et non traités», précise Verena Gerber.

Plantes cueillies à la main au bon moment

Les propriétaires ont touché à plusieurs domaines du point de vue professionnel, ce qui se révèle très utile pour l'entreprise. Bien entendu, les métiers liés à la santé sont centraux: assistante médicale, infirmière, droguiste ES, naturopathe, herboriste. Mais la petite société bénéficie aussi de l'expérience d'une agricultrice, d'une hortultrice, d'un géomètre et d'un chef de chantier. C'est tout ce savoir accumulé qui permet, d'une manière ou d'une autre, de concevoir les huiles et les lingettes à base de plantes fraîches. Dans son jardin écologique de Laubegg, à une altitude de 1000 mètres, l'équipe se livre à la culture intégrée de plantes alpines sauvages et à la cueillette sauvage contrôlée sur des alpages certifiés bio. «Seules les plantes les plus vigoureuses conviennent à la fabrication de nos produits», souligne Verena Gerber. Pour une efficacité maximale, il est donc essentiel de cueillir les plantes lorsqu'elles parviennent à un stade de maturité optimal. Cueillie à la main, la plante est immédiatement travaillée pour que la vigueur qu'elle renferme se retrouve dans le produit, comme l'explique la naturopathe.

Le soleil, fournisseur d'énergie

Pour fabriquer les huiles, les plantes fraîchement cueillies sont placées dans de l'huile d'olive bio extra vierge, puis laissées à l'air libre, au soleil, pendant plus d'un mois. «En dehors du mode de fabrication, le soleil contribue aussi à ce que les biophotons, c'est-à-dire l'énergie vitale, pénètre dans le corps via nos produits», explique Verena Gerber. L'huile ainsi obtenue est filtrée, puis versée dans des flacons violets. Parmi les treize huiles disponibles, on trouve quatre huiles contenant une seule plante, comme celle à base de fleurs de prunellier, ainsi que neuf huiles combinées, comme celle qui est utilisée pour soigner les cicatrices, à base de souci officinal, de fleurs de milleper-



Les plantes utilisées par Alpméd Naturprodukte SA dans l'Oberland bernois proviennent de cultures intégrées et de cueillettes sauvages.

tuis, de saule et de fleurs de pavot. Pour ce qui est de la conception des treize lingettes, on fabrique un extrait alcoolisé de la plante, qui est ensuite rythmisé avec de l'eau de source. C'est seulement en phase de finalisation du produit qu'une machine intervient, afin d'imbiber chaque lingette de teinture de plante fraîche, puis de fermer l'emballage. «Nous pouvons nous permettre d'éviter l'adjonction de conservateurs grâce à la fermeture rapide des sachets de lingettes», assure Verena Gerber. «Ainsi, ces dernières ne se périment pas de sitôt et conservent leur parfum naturel et toute leur puissance bio-énergétique.»

Collaboration avec ebi-vital SA

Début 2014, Alpméd Naturprodukte SA a décidé de collaborer – en matière de distribution – avec ebi-vital SA, une filiale d'ebi-pharm SA. «Outre notre philosophie très similaire, les deux sociétés attachent de l'importance à la transmission du savoir ainsi qu'au soutien individualisé du personnel spécialisé au moment de la vente», déclare Nicolai Zanetti, responsable marketing auprès d'ebi-vital. Ebi-vital SA organise ainsi des séminaires exclusivement destinés au personnel du commerce spécialisé, tandis que des collaborateurs du service clientèle se rendent dans les magasins pour former les employés. Tout comme les plantes fraîches et le soleil, les deux entreprises semblent se compléter à merveille: Alpméd Naturprodukte SA dispose de connaissances approfondies en matière de développe-

«Chacun va profiter de ce partenariat: la droguerie, la pharmacie, le personnel spécialisé et, surtout, le consommateur final.»

Nicolai Zanetti, responsable marketing chez ebi-vital

ment, de fabrication et d'utilisation des produits, tandis que son nouveau partenaire de distribution apporte ses capacités et son savoir-faire sur le plan du marketing, de la distribution, du conseil, de la vente et de la logistique. Pour Nicolai Zanetti, une chose est sûre: «Chacun va tirer profit de ce partenariat: la droguerie, la pharmacie, le personnel spécialisé, et surtout le consommateur final.» Grâce à l'intervention d'ebi-vital SA, la distribution des produits devrait s'étendre sur l'ensemble de la Suisse jusqu'à fin 2014. «D'ici là, les étiquettes de nos produits ainsi que notre guide seront également disponibles en français et en italien», se réjouit la co-proprétaire Verena Gerber.

Claudia Merki / trad: dg

«Les drogueries sous un seul toit»

Bruno Kühni a consacré toute sa carrière professionnelle à la droguerie, en sa qualité de directeur de magasin, de directeur du groupement Dropa, d'expert d'examens et de responsable des ventes pour les drogueries auprès du grossiste Galexis SA. Bruno Kühni est retraité depuis fin mars. Il laisse à la branche sa vision personnelle des choses.

Bruno Kühni, vous êtes célèbre dans la branche de la droguerie pour la ligne d'expansion que vous avez suivie alors que vous étiez à la tête du groupement Dropa. Vous avez contribué à la création de 71 nouveaux emplacements! Comment cela a-t-il été possible?

Bruno Kühni: Dans les années 1990, le contexte était au beau fixe: la pression sur les marchés ne se faisait pas sentir, la croissance était chose possible. Et le système de franchise Dropa était efficace. Nous engageons de jeunes chefs d'entreprise à la tête de filiales de drogueries existantes, puis nous établissons leur plan de carrière ensemble et nous faisons appel à eux quand nous lançons un nouveau magasin. Un système particulièrement apprécié à la campagne, où la continuité doit être de mise. C'est ainsi que de nombreux jeunes droguistes ont pu avoir leur propre magasin. Et dans les centres commerciaux et les emplacements chers, ce sont les filiales qui ont eu du succès: à l'époque comme aujourd'hui encore, tout passait par la mise en réseau.

De nos jours, les réseaux ont-ils moins la cote auprès des acteurs de la branche?

La constitution d'un réseau exige beaucoup d'énergie et de temps. Aujourd'hui, peu de gens peuvent ou veulent se le permettre. Sans parler des conditions qui ont changé, par exemple en matière de coûts des loyers. Cela dit, ces derniers sont toujours négociables, et notamment si le locataire connaît le bailleur ou qu'il lui loue déjà d'autres emplacements; cela permet de renforcer sa position.

Que pensez-vous de la relève, les jeunes droguistes s'engagent-ils pour la branche?

J'ai remarqué que les jeunes gens ne veulent plus s'engager à long terme. Trois ou quatre ans à la tête d'un magasin, c'est faisable, mais ensuite ils veulent changer d'activité. Or un magasin ne commence à être rentable qu'après cinq ou six ans d'investissements! Il faut donc de la patience et de l'endurance. En guise d'encouragement, je dirais que si l'emplacement est bon et que le concept du ma-

gasin est efficace, le financement suivra. C'était déjà le cas, et sur ce plan, rien n'a changé.

La profession a beaucoup évolué depuis que vous avez terminé votre apprentissage de droguiste dans les années 1960. Qu'est-ce qui a changé en droguerie?

Le métier de droguiste est devenu un métier de femmes. Quand j'étudiais à Neuchâtel, il y avait 22 hommes pour 2 femmes; aujourd'hui, le rapport est inversé. En outre, la structure de l'assortiment a énormément changé. Pendant mon apprentissage, nous vendions encore des boissons et des aliments, alors que de nos jours, nous misons tout sur la santé et la beauté. Ce qui d'ailleurs tend à attirer les femmes vers ce métier.

Vous attribuez cette transformation en un métier de femmes à l'assortiment?

Une chose est sûre, les produits techniques (ménage, peinture) étaient autrefois du ressort des hommes, alors que les cosmétiques n'intéressaient guère mes collègues masculins. Aujourd'hui, environ 20 % du chiffre d'affaires des drogueries provient des produits de soins du corps et des marques de cosmétiques.

Lorsque vous étiez responsable des ventes chez Galexis, vous vous occupiez de l'assortiment des drogueries. L'un de vos objectifs était de reprendre la distribution des cosmétiques en dépôt; y êtes-vous parvenu?

Oui, en partie, avec quelques premiers partenaires. P&G Prestige a été le premier fabricant à nous rejoindre et nous distribuons ses produits aujourd'hui encore. Galexis SA va bien sûr poursuivre sa stratégie sur ce plan. Ce serait un avantage certain pour une droguerie ou une pharmacie que de pouvoir se fournir à un seul endroit. La disponibilité des produits est meilleure, le maniement des marchandises simplifié. Chez nous, les magasins peuvent commander au détail, ce qui simplifie les choses en matière de stockage. Si les drogueries et les pharmacies pouvaient bénéficier d'une solution logistique efficace sur toute la



Corinne Futterlieb

Bruno Kühni est resté fidèle à la droguerie pendant toute sa carrière professionnelle. Durant sa formation à l'ESD de Neuchâtel, ce jeune droguiste a rejoint le groupement Dropa, qu'il a ensuite dirigé de 1990 à 2006. Sa stratégie d'expansion a permis au groupement de gagner 71 magasins de plus. En 2006, Bruno Kühni a repris la direction des ventes pour les drogueries auprès de Galexis SA.

Pendant 17 ans, il a également été expert d'examens à l'ESD. Mettant à profit son expérience en matière d'évaluation des emplacements, il a également participé à des séminaires sur le règlement des successions pour le compte de l'Association suisse des droguistes. Après son départ à la retraite en mars, Bruno Kühni veut commencer par prendre du recul – grâce au ski, aux voyages, à la musique, à la lecture et à la marche.

Suisse, cela améliorerait leurs conditions concurrentielles; les parfumeries, elles, bénéficient déjà de cette possibilité.

Quel est le problème, ce sont les fournisseurs qui font de la résistance?

Les fournisseurs ne sont pas encore habitués à la distribution indirecte. Il faut donc les convaincre qu'il est important, tant pour eux que pour le commerce spécialisé, d'y recourir afin de développer une bonne logistique qui garantit la disponibilité des produits. Dans ce domaine, Galexis tient bon le cap.

Vous avez quitté Galexis SA à la fin du mois de mars. Qu'en est-il côté suivi du segment de la droguerie?

J'ai informé mes supérieurs de mon départ à la retraite il y a belle lurette, ce qui a permis une transmission optimale des connaissances. En outre, les drogueries et les pharmacies seront réunies au sein de Galexis. Nos clients seront donc toujours en de bonnes mains.

L'adaptation de l'organisation de Galexis est une adaptation au marché, selon vous. Quel est votre pronostic pour ce marché?

A mon avis, il y aura encore 400 drogueries dans cinq ou six ans. En ce moment, nous avons 150 drogueries dont les propriétaires ont plus de 56 ans. Parmi ces emplacements, 50 ont déjà été vendus, fermés ou transformés en pharmacies. Je compte qu'il y aura encore 40 à 50 fermetures sur les 100 emplacements restants. Reste à savoir où et comment se fera l'expansion de Müller Handels SA et de Sanovit. Müller vise 48 emplacements sur 70, et Sanovit a un potentiel de 10 à 12 nouveaux magasins.

Comment Müller parvient à une telle croissance et dépasse ainsi tous les groupements?

Müller et Sanovit sont basés sur des systèmes de filiales; ils bénéficient d'un bon concept associé à d'excellents emplacements. Müller vient d'ouvrir trois nouveaux magasins au Tessin.

Galexis SA

Galexis SA est un grossiste spécialisé dans les produits pharmaceutiques et la parapharmacie, les produits des cabinets médicaux et des laboratoires, ainsi que les techniques médicales. L'entreprise appartient au groupe Galenica. Grâce à ses deux centrales de distribution de Lausanne et Niederbipp, Galexis fournit les drogueries, les pharmacies, les cabinets médicaux et les hôpitaux de toute la Suisse. Son assortiment est constitué de plus de 100 000 articles, soit 1100 fournisseurs différents. En passant une commande avant 19 heures, la droguerie la plus éloignée (à Müstair, dans les Grisons) reçoit la marchandise au plus tard le lendemain matin!



Dans l'ensemble, les perspectives pour la branche ne sont pas très réjouissantes. Un conseil?

Il faudrait réunir les drogueries suisses sous une seule marque. Pour renforcer nos 400 emplacements et devenir un bon partenaire pour les fournisseurs, il faudrait que les drogueries se rassemblent sous un seul toit. Mais je sais que pour l'instant, ceci n'est qu'un vœu pieux... Ce qui serait bien également, ce serait que les groupements se mettent d'accord pour aller de l'avant, ensemble. Si l'entente est de mise, il est plus facile de saisir les occasions qui se présentent.

Maintenant que vous êtes à la retraite, allez-vous continuer à mettre vos connaissances et votre expérience au service de la branche afin de voir peut-être votre projet se réaliser?

Je reste encore actif dans trois PME, dont l'une est liée à la droguerie. A cette exception près, je vais me mettre en retrait de la branche, pour le moment.

Qu'est-ce qui ne va pas vous manquer, après toute une vie passée dans la branche de la droguerie?

La circulation! Cela me pesait de plus en plus, les embouteillages à n'en plus finir, au quotidien. Il y a dix ans, ce n'était pas encore aussi grave... En revanche, mes nombreux contacts et amis issus de la branche vont me manquer, eux.

Interview Lukas Fuhrer / trad: dg

La compta doit-elle être ennuyeuse?

En Suisse, chaque entreprise est tenue par la loi de tenir une comptabilité simplifiée. Cette obligation est souvent considérée comme un mal nécessaire et volontiers déléguée à des tiers. Désireuse de communiquer aux étudiants le plaisir de la pratique comptable, l'ESD se montre innovante.

Qui ne connaît pas la comptabilité double, avec les bons vieux plans comptables, utilisés pour la première fois en 1947 par Karl Käfer et qui ont servis de modèles et de références pendant des décennies à la comptabilité d'entreprise. Beaucoup de choses ont changé depuis et un nouveau droit comptable est entré en vigueur en Suisse début 2013. Bien que ce nouveau droit n'oblige plus les petites entreprises à tenir une comptabilité complète, les comptes annuels doivent répondre à certaines conditions minimales qui sont plus systématiques et plus détaillées qu'auparavant.

Une comptabilité en lien avec la réalité

L'enseignement des finances et de la comptabilité peut être très rébarbatif et purement théorique. Avec une telle méthode, les étudiants ne peuvent pas établir de liens avec la réalité et ils peinent ensuite à transposer dans la pratique ce qu'ils ont appris en cours. En ce début d'année, l'ESD de Neuchâtel a décidé d'introduire une nouvelle forme d'enseignement. Son objectif est de prouver que la comptabilité n'est pas ennuyeuse et inutile comme d'aucuns le prétendent. Quelles sont donc les nouveautés?

Les étudiants reçoivent un support de cours, en allemand et en français, conçu spécialement en fonction des spécificités de la droguerie. En plus, l'école a pour la première fois trouvé un livre de

cours traduit à 100 % en français et dont la mise en page et le format sont entièrement identiques dans les deux langues. Cette nouvelle édition contient toutes les modifications importantes du nouveau droit comptable.

- ▶ Les étudiants établissent une comptabilité de droguerie individuellement sur PC. Le programme informatique, entièrement compatible en français et en allemand, a été développé par une entreprise de logiciels d'Yverdon-les-Bains. Cette entreprise, spécialisée dans le service aux PME, assure le support informatique du projet.
- ▶ Ce programme de comptabilité est également utilisé activement dans l'enseignement. Sur l'eBoard, sorte de tableau noir électronique, les étudiants peuvent inscrire toutes les étapes de la formation et les enregistrer individuellement pour compléter leur support de cours personnel.
- ▶ Tous les exercices se rapportent toujours à la pratique de la droguerie ou présentent des liens directs avec la branche. Du décompte de caisse quotidien au portefeuille bancaire en passant par la comptabilité des créiteurs et le décompte de la TVA ou encore la facturation des débiteurs: tout est étudié.
- ▶ Des exemples concrets tirés du quotidien de la droguerie aident à approfondir les connaissances acquises en cours.



Corinne Futterlieb

Les étudiants de l'ESD disposent d'un nouveau logiciel pour gérer toute la comptabilité de leur droguerie modèle.

Apprendre dans une droguerie modèle

L'objectif de ces nouveaux éléments d'enseignement est de permettre aux étudiants de tenir la comptabilité financière de leur propre droguerie modèle durant toute l'année scolaire. Du bilan d'ouverture au bilan final, les étudiants doivent effectuer toutes les démarches. Enfin, le compte des résultats peut aussi servir de base à la planification et au contrôle de gestion financière. L'enseignement est donc orienté sur la pratique et favorise les compétences opérationnelles individuelles en établissant des liens entre les compétences spécialisées dans les domaines des finances et de la comptabilité et celles de l'informatique. L'ESD est convaincue qu'il s'agit là d'une innovation importante pour assurer le bon passage de l'apprentissage à l'école au futur travail en droguerie.

Beat Günther / trad: cs

Quelle assurance pour quoi?

Le système d'assurances sociales suisse est très complet, les différentes branches d'assurance bien coordonnées entre elles. Mais tout n'est pas toujours clair. D'ailleurs, les erreurs dans les décomptes de salaire ne sont pas rares et les questions relatives aux cotisations très fréquentes. Voici un aperçu, en deux volets, des assurances sociales suisses.

En principe, toutes les personnes qui exercent une activité lucrative en Suisse doivent, dès le 1^{er} janvier de l'année qui suit celle où elles ont eu 17 ans, cotiser à l'assurance-vieillesse et survivants (AVS), à l'assurance-invalidité (AI), à l'assurance-chômage (AC) et aux allocations pour perte de gain (APG). Les risques de vieillesse, de décès, de chômage et d'invalidité sont ainsi assurés; les prestations sont allouées sous forme de rentes ou d'indemnités journalières. L'APG règle notamment les compensations versées aux personnes qui effectuent leur service militaire ou civil ou se trouvent en congé maternité.

Les cotisations doivent être payées jusqu'à l'âge officiel de la retraite (65 ans pour les hommes et 64 ans pour les femmes). Sont libérés de cette obligation, les salariés dont le salaire ne dépasse pas 2300.- francs par année et par employeur; sauf si les employés veulent expressément cotiser. Les cotisations basées sur le montant du salaire sont payées à parts égales par l'employeur et l'employé. Elles s'élèvent à:

- ▶ 8,4 % pour l'AVS (soit 4,2 % pour chacun)
- ▶ 1,4 % pour l'AI (soit 0,7 % pour chacun)
- ▶ 0,5 % pour l'APG (soit 0,25 % pour chacun).

Le taux de cotisation à l'assurance-chômage est de 2,2 % jusqu'à un revenu annuel de 126 000 francs. Sur la part de salaire dépassant 126 000 francs, 1 % de solidarité supplémentaire est perçu depuis le 1^{er} janvier 2014.

Montants avant et après la retraite

Les salariés qui travaillent au-delà de l'âge officiel de la retraite sont soumis à l'obligation de cotiser à l'AVS, l'AI et l'APG; le montant des cotisations est prélevé sur la partie du revenu qui dépasse la franchise fixée à 1400 francs par mois. Ce groupe de personnes n'est en revanche plus tenu de cotiser à l'assurance-chômage. Les sala-

riés qui prennent une retraite anticipée doivent aussi cotiser à ces assurances sociales – même s'ils n'ont plus de revenu. C'est alors le montant de leur fortune, avec le montant de leur rente multiplié par 20, qui est déterminant pour fixer le montant de leurs cotisations.

Le 2^e pilier: la prévoyance professionnelle

En principe, tous les salariés, qui sont assurés à l'AVS et qui touchent un salaire annuel d'au moins 21 060 francs de leur employeur, doivent s'affilier à une caisse de pension. La prévoyance professionnelle est une assurance pour les risques d'invalidité et de décès dès l'âge de 17 ans révolus et une assurance-vieillesse dès l'âge de 25 ans révolus jusqu'à l'âge officiel de la retraite. Ne sont pas tenus de s'assurer, les employés dont le contrat de travail est limité à trois mois au maximum. Idem pour ceux qui travaillent pour plusieurs employeurs mais ne perçoivent chez aucun le revenu annuel minimal actuellement fixé à 21 060 francs. Ces personnes ont toutefois la possibilité de cotiser facultativement. Les taux de cotisation varient d'une caisse de pension à l'autre, mais les montants sont toujours versés de façon paritaire; autrement dit le montant versé par l'employeur doit au moins être aussi élevé que celui versé par l'employé.

Regula Steinemann



Regula Steinemann,
Directrice de «Employés
Droguistes Suisse»

Cette page est ouverte à
«Employés Droguistes Suisse».



Informations complémentaires!

Quelles sont les cotisations AVS, AI et APG fixées pour les salariés et les indépendants?



Burgerstein sun

Grâce à sa composition associant des caroténoïdes naturels et des antioxydants Burgerstein sun soutient les processus de réparation et favorise un bronzage uniforme. Sa formule préventive permet d'atteindre un effet protecteur pour les peaux exposées au soleil et de se prémunir des risques connus du rayonnement solaire. La protection solaire externe est un complément indispensable. www.burgerstein.ch



Trisa AG

Le dentifrice TRISA avec complexe actif au xylitol est désormais en vente dans les commerces spécialisés. «TRISA Intensive Care» convainc avec sa formule 8 en 1. Avec sa formule Whitening Crystal, «TRISA Perfect White» rend vos dents plus blanches tout en offrant une protection efficace contre les caries. Développé et fabriqué en Suisse. Efficacité cliniquement prouvée.

MAGNESIUM
vital nutrilon™

Apport continu
assuré



NOUVELLE
GÉNÉRATION



Grâce à sa technologie matricielle innovante, le corps est approvisionné en magnésium pendant une longue durée.

Vendu exclusivement dans votre pharmacie ou droguerie | www.magnesium-vital.ch
Les compléments alimentaires ne doivent pas être utilisés comme substitut d'un régime alimentaire varié et un mode de vie sain.

Vifor Pharma
Consumer Healthcare

Le trio d'athlètes.



Burgerstein Sport est une préparation de base multivitaminée avec sels minéraux, spécialement conçue pour répondre aux besoins et compenser les pertes accrues en nutriments des sportifs.



Burgerstein Dolomit plus contient du calcium et du magnésium. Ces deux éléments minéraux jouent un rôle important dans le métabolisme musculaire et énergétique. Chez les sportifs, ces deux minéraux sont éliminés en quantités accrues par la sueur. L'absorption du calcium peut être améliorée par des suppléments de vitamine D3.



Burgerstein Aminovital est un mélange équilibré d'acides aminés avec taurine, oligo-éléments et vitamines. Idéal pour les athlètes.

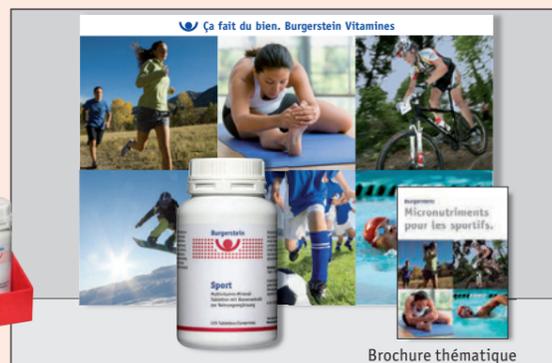
Ça fait du bien. Burgerstein Vitamines

En vente dans votre pharmacie ou droguerie – Le conseil santé dont vous avez besoin.

Profitez du vaste paquet de matériel publicitaire: (jusqu'à épuisement du stock)



Présentoir de comptoir



Décoration de vitrine

Brochure thématique

Demandez aussi nos échantillons de produits et nos fiches pour le conseil à la clientèle.

Pour de plus amples informations et pour vos commandes, veuillez vous adresser à:

ebi-pharm ag
Kirchlindachstrasse 8c, Postfach
3038 Kirchlindach, Tel. 031-828 1222
info@ebi-pharm.ch

Tout ce qui est doux n'est pas mauvais

Manger une douceur tout en protégeant ses dents...
Ce rêve d'enfant est devenu une réalité grâce à un édulcorant, le xylitol.



Utilisé régulièrement en dentifrice ou gomme à mâcher, le xylitol combat la plaque dentaire.

Tout ce qui est sucré ne favorise pas la formation de caries et ne nuit pas aux dents. Car tout ce qui a un goût sucré ne contient pas forcément du sucre. Le meilleur exemple à ce propos est le xylitol. Un édulcorant de la famille des alditols, autrement dit une forme de sucre alcool (polyol). Sa valeur énergétique est environ 40% inférieure à celle du saccharose, autrement dit de la substance que nous appelons communément sucre. Mais le xylitol ne saurait être assimilé à l'aspartame ou à la saccharine car ces deux édulcorants ne contiennent, eux, aucune calorie. Le xylitol peut en revanche être consommé, avec modération s'entend, par les personnes diabétiques car ce substitut du sucre est décomposé par l'organisme indépendamment de l'insuline. Le xylitol est un produit intermédiaire de la métabolisation du glucose. Le corps humain est donc capable d'en produire. Mais en termes de quantité, d'autres sources sont bien plus prolifiques: de nombreux fruits et légumes ainsi que des arbres comme le bouleau et le hêtre contiennent du xylane, lequel est transformé en xylose puis en xylitol.

Economiser des calories grâce aux édulcorants

L'industrie alimentaire utilise depuis longtemps des édulcorants. Les diabétiques ne sont pas les seuls à en profiter, les personnes soucieuses de leur ligne en bénéficient aussi. Globalement, on peut distinguer deux grands groupes d'édulcorants: ceux qui apportent de l'énergie et ceux qui ne contiennent pas de calories. Le premier groupe comprend le glucose, le saccharose, le fructose, le lactose et le maltose ainsi que le sucre inverti et les glucides des féculents. Les sucres alcool comme le xylitol, le sorbitol, le mannitol, le lactitol et l'isomalt appartiennent aussi à ce groupe. Le deuxième groupe d'édulcorants comprend la saccharine, le cyclamate, l'aspartame et l'acésulfame K.

Un édulcorant dans le dentifrice

C'est essentiellement à des chercheurs finlandais que l'on doit l'utilisation actuelle du xylitol dans les produits de soins dentaires. En effet, ils ont étudié les effets cariostatiques et anticariogènes du xylitol dès les années 70. Depuis, la Finlande a mis sur pied tout un programme basé sur le xylitol pour les jeunes. Les enfants, dès deux ans, peuvent ainsi améliorer leur hygiène bucco-dentaire en consommant leur dose quotidienne de xylitol. Les bactéries responsables des caries (*Streptococcus mutans*) et les bactéries de l'acide lactique ne peuvent pas métaboliser le xylitol, contrairement à d'autres sucres alcool, comme le sorbitol, l'isomalt ou le mannitol. Ce succédané du sucre se fixe sur les transporteurs de fructose des bactéries puis, une fois à l'intérieur des cellules, il bloque le métabolisme énergétique et les bactéries meurent de faim. Cet effet bactériostatique permet de réduire le nombre des bactéries acidifiantes dans la plaque dentaire et la salive. Utilisé régulièrement, le xylitol ne diminue pas seulement la quantité de la plaque dentaire mais aussi son adhérence. Elle peut donc être éliminée plus facilement. Des études ont également montré que le xylitol diminue la production d'acides après la consommation d'aliments qui contiennent du sucre ou des féculents. Prendre de la gomme à mâcher ou des pastilles au xylitol après les repas n'est donc pas seulement efficace contre la mauvaise haleine mais permet aussi de protéger l'émail dentaire – ce n'est en effet qu'à partir d'un pH inférieur à 5,7 que les acides commencent à éroder l'émail dentaire.

Dr sc. nat. Julia Burgener / trad: cs



Prévenir le cancer de la peau grâce à une bonne protection solaire

Avec le retour des beaux jours, la protection solaire occupe de nouveau une place de choix dans le quotidien de vente. Sans protection, la peau risque non seulement de subir des coups de soleil, mais surtout de développer un cancer. Les cas sont d'ailleurs de plus en plus nombreux. Une bonne protection permet pourtant de prévenir cette maladie.

Cancer de la peau – un diagnostic terrifiant. La plupart des gens pensent alors immédiatement au mélanome, forme de cancer de la peau de couleur foncée qui a souvent des conséquences fatales. Les types de cancer non-mélanome, comme le carcinome dont la tumeur ne présente pas de pigmentation, sont beaucoup plus fréquents et pourtant moins connus. On distingue deux types de cancer avec carcinome: le carcinome basocellulaire (des

cellules basales) et le carcinome spinocellulaire ainsi que son précurseur, la kératose actinique (ou précarcinomeuse). «Le carcinome basocellulaire ne forme que très rarement des métastases. Il n'est donc pas considéré comme malin», explique le Prof. Dr méd. Ralph Braun, médecin-chef à la clinique dermatologique de l'Hôpital universitaire de Zurich. Il peut toutefois détruire profondément les tissus et même attaquer localement les os et le cartilage.

Une fois que la tumeur a pénétré dans le tissu cutané, il faut parfois exciser la zone concernée ou une partie du visage – la personne risque donc d'avoir des cicatrices ou même d'être défigurée. Plus le dépistage est précoce, plus la tumeur pourra être éliminée rapidement et souvent sans conséquences.

Contrairement au carcinome basocellulaire, le carcinome spinocellulaire peut former des métastases, mais le fait reste rare. Ces deux types de cancer de la peau ont rarement des conséquences fatales, mais pour les raisons susmentionnées, ces deux sous-types doivent aussi être pris au sérieux, souligne le professeur Braun.

Augmentation exponentielle des cas

Depuis quelques années et même des décennies, les cas de carcinome sont de plus en plus nombreux, poursuit notre interlocuteur. «La fréquence de ces maladies de la peau augmente de manière exponentielle. Il n'y a plus de registre mondial qui recense les cas de carcinome car ils sont désormais trop fréquents.» Le dermatologue impute cette augmentation au changement de comportement des individus durant leurs loisirs et au soleil. «C'est clairement le facteur responsable de cette hausse. Aucun autre type de cancer n'est aussi fortement associé au soleil.» Les personnes qui ont la peau claire ont plus de probabilités de développer un cancer de la peau que celles qui ont un teint plus foncé. Pour les gens à la peau claire, il est donc très important d'adopter un comportement raisonnable au soleil et de se protéger comme il faut.

Une protection efficace contre le soleil

Peter Dobler, propriétaire des drogueries Dobler à Lachen et Wollerau (SZ), recommande à ses clients les produits solaires avec un indice de protection de 30 et plus. «Il existe aussi des produits spécialement conçus pour offrir une protection continue pour les vacances à la plage ou pour les personnes qui travaillent à l'extérieur, comme les jardiniers ou les ouvriers du bâtiment», explique le droguiste. Les personnes chauves ou à la chevelure clairsemée devraient porter un couvre-chef quand elles vont au soleil. «Comme le cuir chevelu est la zone la plus exposée, il est particulièrement sujet aux carcinomes.» Le conseil dispensé dans les commerces spécialisés peut aussi inclure les produits solaires spécialement développés pour prévenir différentes formes de cancer non-mélanome chez les patients à risques.

Prévention et traitement

Pour le dermatologue Ralph Braun, la condition principale pour pouvoir prévenir toutes les formes de cancer de la peau est de prendre conscience aussi vite que possible que l'exposition au soleil est un facteur de risques et de se comporter en conséquence. «Protégez-vous des rayons intenses du soleil. Avec des produits solaires, certes, mais aussi en restant à l'ombre et en portant, même à la plage, un chapeau et des vêtements légers.» Le passage au solarium, pour préparer la peau au soleil, est aussi à éviter selon lui. Cette pratique ne fait qu'augmenter les risques de carcinome à long terme car elle induit un

Ce qu'il faut savoir

- › Le rayonnement solaire est le principal responsable du cancer de la peau. Une fois que la peau est lésée, notamment par un coup de soleil, il peut se passer des années avant l'apparition des premiers symptômes de cancer.
- › Le danger est particulièrement élevé sur les zones cutanées souvent exposées au soleil. Au visage, il s'agit en particulier du front, des oreilles, de la zone du nez et de la bouche et sur le corps, des épaules, du décolleté et du dos des mains. Le cuir chevelu est particulièrement exposé chez les personnes chauves ou aux cheveux clairsemés.
- › Il faut surveiller attentivement toutes les modifications soudaines de la peau. Disparaissent-elles spontanément ou restent-elles visibles? Changent-elles d'apparence? Les modifications qui touchent le visage méritent une attention particulière.

effet cumulatif. «Il n'y a pas de bronzage sain», souligne-t-il. En tête de liste de la prévention secondaire figure le dépistage précoce. Les personnes qui ont la peau claire devraient se rendre chez un spécialiste pour se faire examiner. Sinon, il convient de surveiller toutes les modifications cutanées qui apparaissent toujours au même endroit sur des parties du corps exposées au soleil et qui ne disparaissent pas spontanément après quatre semaines. Au visage, tous les nodules, boutons ou verrues qui apparaissent à partir d'un certain âge et ne disparaissent pas devraient faire l'objet d'un examen médical.

Rosanna Carbone / trad: cs

Ce qui est propice au cancer non-mélanome

Le cancer non-mélanome touche surtout les personnes âgées. Cela s'explique par le fait que les lésions cutanées provoquées par les rayons UV se cumulent au fil des ans. Les jeunes peuvent également être touchés, ce qui est alors déterminant, c'est à quel point l'exposition au soleil était importante. Les facteurs suivants peuvent également prédisposer à la maladie.

- › Peau et yeux de couleur claire à très claire, cheveux roux ou clairs.
- › Coups de soleil forts et répétés surtout durant l'enfance mais aussi à l'âge adulte.
- › Exposition intense aux rayons du soleil durant une longue période.
- › Grains de beauté, envies nombreux et/ou suspects
- › Prédisposition génétique



Pour en savoir plus:

La Ligue suisse contre le cancer propose un aperçu complet sur les différents types de cancer de la peau.

Éliminer les toxines pour s'affiner

La peau d'orange est particulièrement indésirable en été, quand les jupes se font plus courtes. Une cure de détoxination bien ciblée permet de rétablir l'équilibre de l'organisme et de s'attaquer à ces disgracieux capotons adipeux.

La plupart des femmes ont de la cellulite. C'est essentiellement dû à la structure même de leur peau, qui stocke mieux et plus rapidement la graisse que celle des hommes. Leur tissu conjonctif est aussi plus élastique et moins dense; ce qui est un avantage pendant la grossesse, mais un facteur aggravant pour la cellulite. Ces causes biologiques n'expliquent cependant pas tout. Car même si la cellulite touche près de 80 % des femmes, son degré de sévérité varie fortement de cas en cas. Nul ne peut influencer les prédispositions génétiques; en revanche, on peut adopter un style de vie sain susceptible d'améliorer l'apparence de la peau. Ainsi la théorie de l'équilibre acido-basique part du principe que la cellulite est essentiellement due à une hyperacidité de l'organisme. Cette hyperacidité est quant à elle provoquée notamment par le manque ou l'excès de mouvement, des surcharges physiques, le stress, le bruit, de mauvaises habitudes alimentaires, des nuisances environnementales etc. Autant de facteurs plus que coutumiers dans notre style de vie actuel. Pour les cas aigus, Regula Würsten, droguiste à la droguerie Dropa de Lyss (BE), recommande de faire une cure: «Une cure de détoxination rétablit l'équilibre acido-basique.»

Soutenir l'élimination des toxines

Selon la théorie de l'équilibre acido-basique, la cellulite est une accumulation de résidus du métabolisme dans le tissu conjonctif. Pourquoi? Le tissu conjonctif est en quelque sorte la réserve des sels minéraux de l'organisme. Or, en cas d'hyperacidité, le corps utilise ces sels minéraux pour neutraliser les acides excédentaires. Le tissu conjonctif se déminéralise alors et, au lieu de stocker les sels minéraux, il stocke les résidus neutralisés. Autrement dit, il passe du statut de garde-manger à celui de dépotoir. Et la peau de pêche se transforme en peau d'orange. Les résidus du métabolisme sont donc des déchets et comprennent tout ce que le corps ne peut pas utiliser ou éliminer. C'est justement là qu'intervient la cure de détoxination. «Elle aide le corps à éliminer les toxines qui le surchargent et l'acidifient inutilement», explique Regula Würsten. Il s'agit donc à la fois de stimuler le métabolisme pour favoriser et accélérer les processus d'élimination et d'activer aussi les émonctoires que sont le foie, la vésicule biliaire et les reins. Forte de son expérience, la droguiste ne peut que recommander

Une belle peau de pêche pour l'été: rétablir l'équilibre acido-basique favorise l'élimination des toxines dans le tissu conjonctif.



fotolia.com

les semaines wellness Biotta, les cures de petit-lait, les tisanes pour le métabolisme et les cures de détoxination du Dr Schüssler.

On est ce que l'on mange

L'alimentation joue un rôle très important dans l'équilibre acido-basique. «Boire suffisamment, consommer beaucoup de fruits, de légumes et de produits complets et un minimum de viande et de douceurs, voilà la base d'une bonne alimentation», résume la droguiste. Il convient en outre d'éviter de consommer des produits qui forment des acides dans l'organisme, à savoir l'alcool, le café, le thé noir, les sodas riches en sucre, les protéines d'origine animale, la farine blanche, le sucre blanc ou raffiné, les pâtes, le chocolat, les viennoiseries douces et grasses ainsi que le tabac. L'alimentation peut en revanche fournir plus de bases à l'organisme. Pour ce faire, consommer beaucoup de salade et de légumes, des graines germées, des figues, des bananes, des fruits secs, du babeurre, du petit-lait, du tofu, des huiles végétales pressées à froid, de la margarine, des amandes, de l'eau et des tisanes aux herbes. Une telle alimentation n'est pas seulement bénéfique à l'équilibre acido-basique, elle a aussi des effets positifs sur les dépôts adipeux.

Des bons conseils pour une peau lisse

Beaucoup de femmes souffrant de cellulite, elles apprécient les conseils avisés des spécialistes. La droguiste Regula Würsten leur recommande le programme anticellulite suivant:

- Bouger régulièrement et faire du sport
- Adopter une alimentation saine, équilibrée et riche en produits basiques
- Pratiquer des massages stimulants avec une brosse ou se frictionner avec les mains
- Faire des gommages
- Faire des douches alternées, eau froide/eau chaude

Il est prouvé que le surpoids associé à un manque de mouvement peut provoquer une augmentation des dépôts de graisse dans les cellules adipeuses et donc une aggravation de la cellulite. Regula Würsten conseille toujours à ses clientes d'adopter une alimentation saine et pauvre en lipides. Mais elle les met aussi en garde contre les régimes radicaux. Quand on veut perdre rapidement du poids, on risque fort d'en reprendre aussi vite après le régime. Or l'effet yo-yo est très mauvais pour la peau et favorise même la formation de la cellulite. Seule une réduction modérée et à long terme des apports caloriques permet d'atteindre l'objectif souhaité et de raffermir durablement la peau.

Plus de muscles – moins de cellulite

Comme le tissu conjonctif présente particulièrement beaucoup de cellulite quand il est faible, il convient de le renforcer. «Une activité physique modérée au grand air renforce le tissu conjonctif et stimule aussi bien la circulation sanguine que le métabolisme», explique la droguiste. L'activité lymphatique et l'oxygénation des tissus en profitent aussi. De nouvelles études montrent qu'une augmentation de la masse musculaire correspond à une diminution de la cellulite. Et naturellement de la masse adipeuse. Les activités physiques et sportives aident aussi à réduire le stress et favorisent un sommeil profond et réparateur. Le mouvement est donc bénéfique à la peau sur plusieurs plans.

Sels de Schüssler, spagyrie et tisanes

En plus d'un style de vie sain, certaines préparations, comme les sels de Schüssler ou les teintures de plantes de la spagyrie, peuvent également aider à rétablir l'équilibre acido-basique. Regula Würsten recommande les sels de Schüssler n° 1 (Calcium fluoratum), n° 8 (Natrium chloratum), n° 9 (Natrium phosphoricum), n° 10 (Natrium sulfuricum) et n° 11 (Silicea). Les numéros 1 et 11 affinent la peau tandis que les autres favorisent l'élimination des toxines et des résidus du métabolisme. La pommade aux sels de Schüssler est aussi efficace contre la cellulite. En associant à un petit massage, les femmes peuvent donc agir directement sur les zones concernées. Quant aux essences spagyriques, la droguiste recommande les mélanges individuels. Car chaque corps a des besoins différents, chaque individu des habitudes de vie et alimentaires bien personnelles. Pour éliminer les toxines, opter pour la prêle ou la dent-de-lion; pour activer le système lymphatique, privilégier le thuya; pour rétablir l'équilibre acido-basique, choisir l'épine-vinette. Enfin, le mélange d'achillée, de bouleau et de prêle en tisane stimule aussi très bien le métabolisme.

Lukas Fuhrer / trad: cs



En savoir plus:

Quelle est la position des scientifiques concernant la cellulite et les innombrables possibilités de traitement?

Nécrologie



Eugen Meyer (1948 – 2014) s'est éteint au mois de mars. Geni, comme tout le monde l'appelait, a succombé à une grave maladie supportée avec beaucoup de courage.

Geni Meyer, droguiste dipl. féd., a marqué la branche de son empreinte. Longtemps président de la section de Bâle-Ville, il a été l'instigateur de la réunion des deux sections BL et BS. Cette fusion réalisée en 1992, il a continué de siéger au sein du comité de la nouvelle section des deux Bâle. Il s'est aussi beaucoup engagé pour la droguerie de la muba, la grande foire-événement de Suisse. Cette droguerie est encore et toujours une plate-forme importante pour la profession de droguiste et pour la branche entière. Dans son activité d'expert et de formateur d'apprentis dans sa droguerie de Bâle et quelque temps aussi dans la droguerie Dorf de Therwil, il a transmis à beaucoup de jeunes sa passion pour cette belle profession. Geni Meyer s'est aussi engagé en-dehors de son activité professionnelle et a officié pendant de nombreuses années comme juge de paix dans sa commune de Therwil. Son naturel enjoué manquera tant à ses nombreux amis et clients qu'à sa famille.

La section bâloise de l'Association suisse des droguistes lui est très reconnaissante de tout le travail accompli. Nous garderons le meilleur souvenir de Geni et présentons nos sincères condoléances à son épouse et à sa famille.

Section des deux Bâle de l'ASD, Charlotte Eichenberger

Mieux vaut prévenir que guérir: quand vous jouez au foot, protégez vos os, échauffez-vous et ne prenez pas de risques inutiles. Vous éviterez ainsi des accidents graves et coûteux. C'est pourtant simple, non?

Soyez fair-play – vous avez tout à y gagner.

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

Branchen Versicherung
Assurance des métiers
Assicurazione dei mestieri

Tout simplement sûr.



Marché de l'emploi

Délai d'insertion pour la prochaine édition: 29 avril 2014
Envoyer les annonces électroniques à:
insetate@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

Nature First APOTHEKE & DROGERIE

Nature First verbindet mit seinem Konzept erfolgreich die herkömmliche Apotheke mit einem Kompetenzzentrum im Naturheilmittelbereich und setzt sich zum Ziel, eine umfassend, ganzheitliche Beratung für jeden Kunden anzubieten.

Wir suchen für unsere Apotheke & Drogerie in Zürich
Geschäftsführer/in, per 1. Juni oder nach Vereinbarung

Ihr Profil
Als Drogist/in HF sind Sie Berufserfahren und suchen eine neue, spannende Herausforderung in einem dynamischen Unternehmen. Als kommunikative und innovative Persönlichkeit verfügen Sie über unternehmerisches Denken, Organisationstalent und Führungsstärke. Eine hohe Beratungsqualität ist für Sie selbstverständlich und Sie haben Interesse an Naturheilmitteln.

Wir bieten Ihnen
Eine spannende und verantwortungsvolle Stelle in einer top modernen Apotheke & Drogerie. Die Möglichkeit Ihre Ideen mit einem tollen Team zum Erfolg zu bringen, selbständiges Arbeiten, flache Strukturen, gute Anstellungsbedingungen sowie Weiterbildungsmöglichkeiten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail oder Post. Bei Fragen steht Ihnen Andrea Jenzer (Tel. 044 251 18 71) gerne zur Verfügung.

Nature First AG
Andrea Jenzer
Albsriederplatz 3
8003 Zürich

jenzer@naturefirst.ch, www.naturefirst.ch

A la pointe de l'actualité avec d-mail

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

Droguerie/divers

Super-Chance!

Wir bieten unser bestens eingeführtes Fachgeschäft mit Schwerpunkt glutenfreie Ernährung und angegliederter Café-Bar im Zürcher Seefeld altershalber zur Übernahme an – eine Super Chance sich im stetig wachsenden «Markt» von Allergien und Unverträglichkeiten zu etablieren!

- grosse Stammkundschaft
- Bestlage, 4 Minuten vom Bhf. Stadelhofen direkt bei Tramhaltestelle
- sehr schönes Ladenlokal, 145 m²
- inkl. drei Therapieräume

Interessiert?
Frau Rita Irniger gibt Ihnen gerne weitere Auskünfte:
r.irniger@taboa.ch

Taboa/gfShop, Seefeldstrasse 25, 8008 Zürich
www.taboa.ch, www.gfshop.ch, Tel. 044 251 73 03

Im Dorfzentrum von Dornach:

Drogerie zu verkaufen

Mit einem breitgefächerten Angebot und einem vielseitigen Produktesortiment erfüllen wir unserer treuen Stammkundschaft fast jeden Wunsch!

Per Ende 2014 oder nach Vereinbarung steht die Drogerie zur Post in Dornach AG zum Verkauf. Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Kontakt: Frau I. Jacquemai (DI, DO und FR.)



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

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

Pour s'abonner: insetate@drogistenverband.ch

À l'attention de tous les grossistes, médecins, pharmaciens, droguistes, cliniques et hôpitaux

en mars 2014

Rappel de lots à titre préventif

Comprimés Dafalgan 500 mg – lot P4991, lot P4994, lot P5023, exp. 01.2017

Numéro d'autorisation (Swissmedic): 47'504
Titulaire de l'autorisation: Bristol-Myers Squibb SA, 6340 Baar

Bristol-Myers Squibb SA rappelle, par mesure de précaution et après concertation avec Swissmedic, les lots P4991 et P4994 du produit Dafalgan 500 mg, 16 comprimés (blister; EAN 7680 47504015 7) et le lot P5023 du produit Dafalgan 500 mg, 100 comprimés (emballage hospitalier, EAN 7680 47504023 2) jusqu'au niveau du commerce de détail.

Motif du rappel:

La décision fait suite à une erreur dans la traduction italienne de l'information destinée aux patients. Dans l'énoncé «Ai bambini sotto i 9 anni non può essere somministrato Dafalgan compressa» dans la rubrique «Come usare le compresse Dafalgan?» le mot «non» a été oublié, ce qui entraîne un contresens et une déclaration contraire à l'intention du fabricant. Bien que les recommandations de posologie détaillées basées sur le poids corporel soient correctes, cette affirmation erronée pourrait être source d'incertitude et entraîner une utilisation incorrecte des comprimés Dafalgan 500 mg. La qualité du produit n'est en rien concernée par cette erreur. Les mentions figurant dans les notices en allemand et en français sont parfaitement correctes.

Procédure du rappel et contact de la firme:

Nous vous prions de bien vouloir vérifier vos stocks. La restitution d'éventuels stocks restants des lots P4991, P4994 et P5023 se fera par voie de livraison inverse. Veuillez retourner la marchandise à votre fournisseur.

Veillez également informer de ce rappel les clients que vous avez approvisionnés, jusqu'au niveau du commerce de détail. La marchandise retournée sera remboursée par Bristol-Myers Squibb SA. Pour toute question, veuillez appeler notre service clientèle au 0800 834 633 (lun. – jeu. de 9h00 à 17h00, ven. de 9h00 à 16h00).

Pour toute question d'ordre médical, veuillez vous adresser à: medinfo.switzerland@bms.com ou appeler le 041 767 72 55.

Bristol-Myers Squibb SA

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...

«Quelles sont les propriétés particulières des plantes médicinales dont l'usage thérapeutique est largement documenté depuis 2000 ans?»

Dr Michael Walkenhorst, vétérinaire spécialisé en phytothérapie vétérinaire SVS



...réponse précise

«Dans le mélange varié d'une bonne centaine d'herbes, de buissons et d'arbres sauvages ou cultivés, on constate une nette préférence pour certaines familles de plantes comme les ombellifères, les labiées, les pinacées et les rosacées. Elles contiennent toutes des substances sensorielles facilement reconnaissables, comme des huiles essentielles, des substances amères et des tannins. Certaines plantes jouent également un important rôle culturel, par exemple dans les contes ou les coutumes. Je pense notamment au sureau noir, au sapin et à la vigne. Enfin, certaines plantes s'utilisent aussi bien comme aliments que comme médicaments, comme les oignons, l'ail, l'avoine et le blé. Par ailleurs, le mode de préparation et les domaines d'utilisation de nombreuses de ces plantes ont changé au cours des siècles, de même que les parties utilisées.

Maja Dal Cero, ethnobotaniste à l'institut de botanique systématique de l'Université de Zurich.



Et la suite

La prochaine question s'adresse au Dr Caroline Weckerle, ethnobotaniste à l'institut de botanique systématique de l'Université de Zurich.

Maja Dal Cero lui demande:

«Les plantes médicinales issues d'autres médecines traditionnelles (par ex. la MTC, l'ayurvéda, la médecine tibétaine) peuvent-elles vraiment déployer tous leurs effets quand elles sont importées en Suisse?»

La réponse du Dr Caroline Weckerle paraîtra dans l'édition de juin 2014 de *d-inside*.

Traumeel®



Nouvellement disponible aussi en comprimés et en gouttes.

Lors de blessures

Traumeel® atténue les douleurs et soutient la guérison naturelle lors de **contusions, entorses et foulures**. Traumeel® contient des substances végétales et minérales préparées selon la conception homéopathique.

| | | |
|-------------------------------------|-------------|---------------------|
| Traumeel pommade 50g | SM D | Pharmacode: 2494535 |
| Traumeel pommade 100g | SM D | Pharmacode: 2494549 |
| Traumeel Gel 50g | SM D | Pharmacode: 3014882 |
| Traumeel Gel 100g | SM D | Pharmacode: 3014899 |
| Traumeel comprimés 50 pièce | SM D | Pharmacode: 5538750 |
| Traumeel comprimés 250 pièce | SM D | Pharmacode: 5538767 |
| Traumeel gouttes 30 ml | SM D | Pharmacode: 5538796 |
| Traumeel gouttes 100 ml | SM D | Pharmacode: 5538804 |

| | |
|--------------------------------|--|
| Indications | Gouttes, comprimés: Selon la conception homéopathique, Traumeel peut exercer une action de soutien lors de contusions, de foulures et entorses, ainsi que pour soulager des états douloureux de l'appareil locomoteur. Gel, pommade: Selon la conception homéopathique Traumeel peut être utilisé localement en cas de traumatismes, tels que foulures, entorses et contusions. |
| Principes actifs | Caractéristique des principes actifs |
| Aconitum | Inflammations, maladies nerveuses douloureuses |
| Arnica | Épanchements sanguins, douleurs musculaires |
| Belladonna | Inflammations de la peau et des membres |
| Bellis perennis | Hématomes, douleurs musculaires |
| Calendula | Contusions, déchirures |
| Chamomilla | Etats douloureux |
| Hamamelis | Varices, hémorragies |
| Hepar sulfuris | Inflammations et suppurations de la peau |
| Hypericum | Blessures du système nerveux |
| Mercurius solubilis Hahnemanni | Douleurs osseuses, rhumatisme |
| Millefolium | Crampes |
| Symphytum | Blessures des os et du périoste |

Ceci est un médicament, veuillez lire la notice d'emballage.