



LES COLIQUES DE BÉBÉ ALARMENT LES PARENTS

**LES JOURNÉES DE SKI DES DROGUISTES
ATTIRENT LES JEUNES PROFESSIONNELS**

**MÉDICAMENTS: LES SPOTS
TV BOOSTENT LES VENTES**

**LES DROGUISTES PARTICIPENT À
LA REFORME DE LA FORMATION ES**

Informez sur des nouveautés par l'envoi de cartes postales

Les cartes postales sont le moyen idéal d'attirer l'attention sur vous de manière économique et efficace. Elles sautent aux yeux dans le courrier quotidien et transmettent leur message de manière plaisante et personnelle. L'outil de création en ligne PostCard Creator de la Poste simplifie la création et l'expédition.

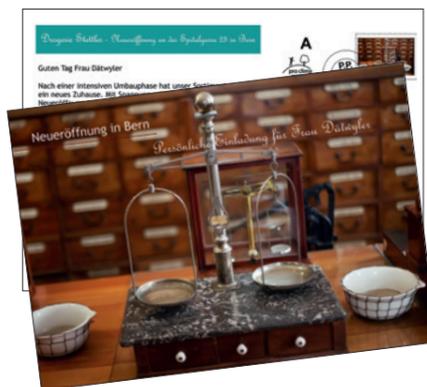
Avez-vous aussi des nouvelles à communiquer? Aimeriez-vous préparer vos clients à l'arrivée du printemps par un petit cadeau ou un bon et ainsi augmenter le nombre de visiteurs et votre chiffre d'affaires? Ou prévoyez-vous des actions spéciales à propos desquelles vous aimeriez communiquer? Avec PostCard Creator, l'envoi de vos messages dans le monde entier se déroule avec une grande facilité. L'outil en ligne permet l'envoi de cartes postales adressées directement à vos clients ou l'expédition de cartes postales et de flyers non adressés à des clients potentiels, p. ex. par leur dépôt auprès de commerces partenaires, leur ajout à titre d'encart dans des journaux régionaux ou une distribution aux boîtes aux lettres via PromoPost. Il est même possible d'y intégrer des bons et des talons-réponse détachables que les clients peuvent utiliser directement en magasin.

Utilisations possibles des publipostages par carte postale

- Remerciement pour la fidélité, par exemple avec un bon-cadeau ou de réduction intégré.
- Information sur les offres saisonnières, les promotions ou les nouvelles lignes de produits
- Invitation à des actions spéciales telles que des ateliers de maquillage ou de soins capillaires.
- Informations sur l'accueil de nouveaux collaborateurs, ouvertures, etc.

Aucune connaissance préalable n'est requise

L'outil en ligne PostCard Creator de la Poste vous guide pas à pas au travers du processus de création (voir encadré). Vous pouvez enregistrer vos publipostages à tout



Les cartes postales sont très appréciées. Une invitation personnelle envoyée par carte postale génère de la sympathie.

moment et les traiter ultérieurement ou utiliser des cartes postales déjà créées comme modèles pour de nouvelles actions. Après avoir créé vos cartes et chargé les adresses, la Poste prend en charge l'impression, l'adressage et l'expédition. Quelques jours après l'autorisation de votre modèle d'impression, les cartes de haute qualité et adressées de manière personnelle arrivent auprès de leur destinataire. Les cartes et flyers non adressés vous sont directement envoyés par la poste.

Un publipostage fin prêt en sept étapes

1. Connexion sur www.poste.ch/postcardcreator.
2. Sélection du format.
3. Chargement des images et saisie des textes.
4. Chargement des adresses.
5. Insertion de la formulation personnalisée sous «édition».
6. Sélection du mode d'expédition.
7. Production et envoi du publipostage en quelques clics.

Envoyer une carte postale gratuite via l'appli

PostCard Creator existe également en tant qu'appli iPhone gratuite du même nom pour l'envoi spontané de cartes postales individuelles en déplacement. Suite à l'inscription ou à la saisie des données de connexion à l'application web, il suffit de charger une photo, d'ajouter un texte personnalisé ainsi que l'adresse du destinataire et c'est parti, la carte personnelle peut être envoyée. L'offre est limitée à une carte postale par jour (24 heures) et par personne à une adresse en Suisse.

Rabais spécial pour les membres de l'ASD

En tant que membre de l'Association suisse des droguistes, vous profitez du partenariat de votre association avec la Poste. Vous bénéficiez d'un rabais de 5% sur le prix de production des publipostages que vous réalisez via PostCard Creator. Pour cela, il suffit de saisir le code promotionnel memsdv311215 à l'étape 4 «envoi».

Poste CH SA
PostMail
Viktoriastrasse 21
3030 Berne
Téléphone 0848 000 025
postcardcreator.ch@poste.ch
www.poste.ch/postcardcreator



Conseils et aides pour soulager les coliques du nourrisson



4 JOURNÉES DE SKI DES DROGUISTES

Le rendez-vous traditionnel de la branche: interview du comité d'organisation

8 CURE DE JOUVENCE

Le magazine spécialisé de la branche a fait peau neuve

10 RÈGLEMENT DES SUCCESSIONS I

Un séminaire annuel au bénéfice de la branche

12 RÈGLEMENT DES SUCCESSIONS II

Des bancs de l'ESD à la tête de sa droguerie



19 SPOTS TV

La pub pour les médicaments à la télé fait effet

20 PLAN D'ÉTUDES CADRE

Réforme de la formation supérieure: la base s'engage



22 FABIAN VAUCHER

Le nouveau président de pharmaSuisse évoque ses premiers pas à la tête de l'organisation faïtière des pharmaciens

26 LE DROIT AU TRAVAIL

Du temps pour rechercher un travail

29 APP DROGUERIE

Les gagnants du concours App droguerie

30 MARCHÉ DE L'EMPLOI

IMPRESSUM D-INSIDE

Organe officiel de l'Association suisse des droguistes, case postale 3516, 2500 Bienne 3; info@drogistenverband.ch, www.droguerie.ch
direction: Martin Bangerter; rédacteur en chef: Heinrich Gasser (hrg); 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 (responsable du développement de la branche); mise en page: Odette Montandon; Couverture: fotolia.com

Abonnements: Antonella Schilirò, téléphone 032 328 50 30, a.schiliro@drogistenverband.ch; ISSN 2297-1688; 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

«AROSA NOUS FAIT AVANCER»

Fin janvier, près de 190 participants se sont retrouvés aux Journées de ski des droguistes à Arosa. Comment se passe l'organisation de la plus grande réunion de la branche? *d-inside* l'a demandé aux membres du comité d'organisation. Avec un tutoiement de rigueur aux Journées de ski.

Peter Heinzer, Urs Schläpfer et Erich Müller: les Journées de ski des droguistes 2015 ont enregistré un nombre record de participants. Pouvez-vous enfin vous reposer ou devez-vous déjà commencer les préparatifs de la prochaine manifestation?

Peter Heinzer: L'organisation des prochaines Journées a déjà commencé, précisément lors de la séance de clôture. Nous devons maintenant fixer la date de la prochaine réunion afin que tous puissent la noter dans leur agenda.

Urs Schläpfer: Nous allons aussi définir le thème de l'année prochaine. L'important est d'avoir déjà plus ou moins esquissé le programme de l'année suivante lorsque nous quittons Arosa.

Erich Müller: Nous commençons volontairement la planification très tôt, car nous avons toutes les impressions de l'édition actuelle en tête, les feedback des participants résonnent encore à nos oreilles et nous pouvons donc poursuivre sur notre élan.

La conférence du vendredi est un élément important des Journées de ski des droguistes. Erich Müller en est responsable. Comment fais-tu, Erich, pour toujours trouver des conférenciers réputés?

Erich Müller: On ne peut pas le planifier et c'est justement ce qui me plaît. J'assiste à de nombreuses conférences et à des séminaires et c'est à ce moment que je vois si un exposé convient ou non à la manifestation d'Aro-

sa. Si c'est le cas, j'essaie de trouver un accord définitif. Nous n'engageons jamais un intervenant à Arosa sans l'avoir vu avant.

Le succès des Journées de ski se confirme au fil des ans. Cette année, vous faites largement le plein avec 190 participants. Comment expliquez-vous cette réussite?

Peter Heinzer: Cela a vraiment décollé lorsque nous avons ouvert ces Journées de ski aux étudiants de l'ESD. Ils conviennent souvent de se revoir à Arosa et reviennent donc l'année suivante. Cela a également considérablement rajeunit la moyenne d'âge des

participants, ce qui renforce aussi la cohésion de la branche. Ces Journées sont actuellement incontournables.

Un nouveau directeur a repris le Waldhotel, à Arosa. Steffen Volk, qui a longtemps accompagné les Journées de ski des droguistes, s'est installé au bord du lac de Constance et c'est maintenant Christian Zinn qui insuffle tout le dynamisme de sa jeunesse dans ce bel établissement. Cela change-t-il quelque chose pour vous?

Erich Müller: Christian Zinn est un hôte très présent et absolument charmant. Il mène certes sa barque autrement que

LES DROGUISTES CRÉENT UN POOL POUR LES FUTURES PROPRIÉTAIRES

La branche de la droguerie est une branche de femmes. Elles forment la grande majorité des classes de droguistes dans les écoles professionnelles et à l'ESD de Neuchâtel. Mais dans la vie active, la réalité est différente. Si l'on trouve certes des femmes à la tête de drogueries, la plupart des points de vente sont aux mains des hommes. Ce problème a été soulevé lors du Forum de la droguerie 2014. Car si les femmes rechignent à devenir propriétaires de drogueries, la branche aura tôt ou tard un problème de relève. Les discussions au sein du groupe de réflexion de la branche ont clairement montré que les femmes ont d'autres priorités dans l'organisation de leur vie que les hommes. Elles

attachent de l'importance à l'équilibre vie privée/vie professionnelle, souhaitent concilier famille et travail et sont aussi ouvertes au partage des responsabilités.

Maintenir le contact grâce au réseau

C'est justement là qu'intervient le projet «Pool ES», imaginé par Marlen Aeschlimann, Patricia Moser et Sandra Kammermann et présenté lors des Journées de ski des droguistes. Les trois droguistes veulent créer un réseau pour que leurs collègues ne perdent pas contact avec la branche, par exemple durant le congé maternité ou d'autres absences prolongées. Des droguistes aux vues ou intérêts communs pourraient ainsi se

réunir et mettre en place des modèles de travail alternatifs. Les trois fondatrices sont persuadées que cette formule permettra de motiver de plus nombreuses femmes à reprendre une droguerie, seule ou à deux. Les remplacements seraient aussi plus faciles réaliser puisque les participantes au Pool ES se connaîtraient mieux. De nombreuses droguistes ES sont annoncées au Pool ES qui s'est organisé en association. La première réunion est déjà programmée, assurent les fondatrices.

Le site www.hfpool.ch est en construction. Les droguistes pourront prochainement s'y inscrire pour devenir membres.



Peter Heinzer (de g. à dr.), Urs Schläpfer et Erich Müller organisent ensemble les Journées de ski des droguistes depuis 5 ans. Ce qui demande beaucoup de travail mais apporte aussi beaucoup de satisfaction.

son prédécesseur, mais cela n'a jamais eu d'impact négatif sur notre collaboration. L'équipe qu'il a formée fonctionne aussi parfaitement.

Peter Heinzer: Il a naturellement fallu faire un peu plus de travail d'organisation et de coordination cette année puisque certaines choses ont dû être rediscutées et que Christian Zinn a apporté quelques changements à l'hôtel. Je suis toutefois certain que tout se déroulera de nouveau comme avant les prochaines années.

Combien de temps investissez-vous dans l'organisation de ces Journées?

Erich Müller: Si l'on s'en tient strictement aux réunions, cela ne prend pas énormément de temps, puisque deux, trois rencontres suffisent.

Urs Schläpfer: Mais, dans l'ombre, nous effectuons tous beaucoup de travail d'organisation. Et c'est certainement Peter qui en fait le plus, puisqu'il s'occupe de toute l'administration.

Peter Heinzer: Globalement, le travail administratif avec tout ce que cela comporte, autrement dit les inscriptions et les désistements, la réservation des chambres etc., correspond à un mois de travail environ. Mais je dois admettre que je tiens à ce que tout soit parfaitement organisé et que nous soyons toujours à la page.

Erich Müller: Nous considérons nos invités comme nos clients et essayons donc de faire le maximum pour chacun d'entre eux. Cela implique évidemment du travail, mais c'est aussi ça qui fait plaisir.

Un mois de travail, ce n'est pas rien. Qu'est-ce qui vous motive à investir chaque année autant de temps dans cette manifestation?

Peter Heinzer: La motivation vient de tous les feedback que nous recevons des participants qui nous remercient de ces chouettes journées passées à Arosa.

Erich Müller: De voir le plaisir que les gens éprouvent ici me motive naturellement aussi à donner chaque année le meilleur de moi-même. J'apprécie également de pouvoir exercer différentes activités intellectuelles dans mon travail d'organisation.

Urs Schläpfer: Une chose essentielle: nous formons une bonne équipe et tirons tous à la même corde. Chacun donne le meilleur de lui-même et cela nous pousse à nous surpasser.

Un mot concernant les finances. Outre les frais de participation et les coûts hôteliers, pratiquement toutes les activités et tous les repas sont compris dans les frais d'inscription. Cela nécessite certainement une bonne planification financière.

Urs Schläpfer: J'établis toujours un budget dès que je connais l'essentiel des frais fixes, comme la rémunération du conférencier, le prix des animations, etc. Nous regardons alors combien d'argent nous recevons des sponsors et décidons ensuite des prestations que nous pouvons encore inclure. L'objectif est toujours d'avoir des comptes équilibrés, voir de pouvoir rembourser une partie des versements. Comme nous assumons personnellement tous

les risques financiers, nous avons besoin d'une certaine garantie financière. *Peter Heinzer:* Puisque nous parlons d'argent, on peut aussi préciser que toutes nos prestations sont gratuites. Nous payons aussi nos chambres d'hôtel. Le comité d'organisation travaille donc entièrement bénévolement.

Urs Schläpfer: Et les sponsors nous versent un montant certes généreux mais relativement modeste comparé à ce que d'autres manifestations reçoivent.

Erich Müller: Nous n'avons d'ailleurs pas de véritable offre de sponsoring aux Journées de ski des droguistes. Les montants que nous recevons sont au bon vouloir des sponsors, qui n'attendent pas vraiment de contrepartie en retour.

Est-ce une impression ou les rapports avec l'industrie sont devenus très détendus ces dernières années?

Urs Schläpfer: C'est effectivement le cas. L'industrie et la droguerie sont de véritables partenaires qui profitent d'une plate-forme exceptionnelle, ici à Arosa. Et les étudiants sont aussi très bien intégrés et se sentent chez eux. Il n'y a pas de barrières entre les différents groupes de participants.

Erich Müller: Arosa, avec son atmosphère détendue et sympathique, nous fait tous avancer. Je me réjouis déjà de revenir l'année prochaine.

| Interview: Andrea Ullius, responsable de la branche à l'ASD / trad: cs

COMMENT ATTEINDRE LES CONSOMMATEURS DE DEMAIN?

«Où va le client OTC?» Une question que la branche de la droguerie se pose régulièrement. Le public était donc impatient de connaître le point de vue de Stephanie Ludwig, intervenante aux Journées de ski des droguistes.

Le microcosme de la droguerie suisse reste parfois à l'écart des tendances générales qui atteignent souvent la Suisse avec un certain décalage. Difficile, dans ces conditions, d'adapter les concepts et les courants en vogue à la branche. Sans compter que l'on «ne peut pas ouvrir de nouvelles portes avec de vieilles formules», a souligné Stephanie Ludwig, de l'institut d'études de marché gfk, lors de son exposé à Arosa. Mais alors, comment fonctionne globalement le consommateur? Que faut-il savoir de lui pour agir selon ses attentes?

Les produits de santé deviennent des produits de consommation. Le vieil adage qui veut que «le client est roi» est toujours de mise. On peut même dire que les attentes du client ont augmenté. Aujourd'hui, le consommateur ne cherche plus seulement un produit susceptible de résoudre son problème, mais il choisit une marque qui correspond à ses valeurs et à ses convictions. Il est cependant aussi disposé à adapter son comportement pour ne pas avoir d'incidence négative durable sur son environnement. La valeur lui importe plus que le prix, a remarqué

l'intervenante. Mais le consommateur est aussi bourré de contradictions. Il se sent souvent dépassé par la frénésie et la complexité de la vie actuelle et aspire à plus d'ordre. Pourtant, il veut qu'on réponde immédiatement à ses désirs. Enfin, les consommateurs exercent une influence les uns sur les autres et se laissent eux aussi influencer. Comment la droguerie peut-elle bien réagir face à ces éléments? La branche doit d'abord reconnaître que les termes de santé et de beauté ont évolué depuis longtemps. Les produits de santé sont devenus des produits de consumma-

tion, et inversement. Si l'on demande aux consommateurs ce qui est important pour leur santé, ils citent en premier lieu assez de «sommeil», l'«alimentation» et le «mouvement». Cela montre que les drogueries doivent évoluer vers une offre globale. Et de citer un exemple concret de concept global: l'entreprise Nike, qui outre des chaussures de course, propose également des clubs d'entraînement sur internet, une page facebook, un bracelet connecté, une App etc. Nike propose ainsi une offre complète autour des chaussures, adaptée spécifiquement aux besoins individuels des clients.

Présence souhaitée sur tous les canaux

Il y a encore un important potentiel dans le domaine de la communication, a souligné Stephanie Ludwig. Une stratégie cross-media serait donc la bienvenue. La droguerie devrait ainsi être présente sur tous les canaux et ce le plus souvent possible. En son nom ou sous l'égide de la marque faitière. Mais

le client doit aussi être au centre de la communication: ce qui l'intéresse avant tout, c'est ce que les droguistes peuvent faire pour satisfaire ses attentes. Pour conclure, l'intervenante a présenté une liste des choses à faire en droguerie pour atteindre les clients de demain:

- Offrir une expérience globale au client
- Oser adopter un profil clair
- Tenir compte des tendances
- «Going digital», affirmer sa présence dans les canaux numériques
- Devenir le partenaire de référence pour la santé et la beauté

| Andrea Ullius

1 Partager les plaisirs de la neige et la joie d'être ensemble: ces quelques jours passés à Arosa renforcent la cohésion de la branche.

2 Pour les jeunes professionnels, les Journées de ski des droguistes s'apparentent de plus en plus à une «réunion de classe» et représentent, surtout, une opportunité de nouer des liens avec les partenaires de l'industrie.

3 Course effrénée sur Airboard: les équipes mixtes de droguistes et de représentants de l'industrie sont toutes motivées pour remporter le Similasan-Event.

4 Dévaler la pente à toute allure sur le «Schneegemel», sorte de vélo helvétique, est plus difficile qu'il n'y paraît.



D-INSIDE: LE LOOK CHANGE, PAS LA QUALITÉ

Plus clair et attrayant, plus lisible et plus complet: nous avons totalement remanié *d-inside*, le magazine spécialisé de la branche.

Vous l'avez certainement remarqué en relevant votre courrier: le magazine spécialisé de la branche a fait peau neuve. Après une cure de jouvence, *d-inside* vous présente donc désormais tous les thèmes importants pour la branche de manière plus attrayante et plus claire. Ce qui ne change pas, en revanche, c'est la qualité. Car nous sommes aussi exigeants avec *d-inside*, image de la branche, que vous l'êtes avec votre droguerie, vos produits et vos prestations.

Nouveauté: les commentaires. Pour nous, un produit de qualité passe par un travail journalistique soigné, des recherches approfondies, des articles indépendants. Nous tenons ainsi

D-INSIDE – IL VOUS ACCOMPAGNE DURANT TOUTE VOTRE CARRIÈRE

- Avec sa nouvelle présentation cohérente et claire, *d-inside*, le magazine spécialisé de la droguerie, est vraiment devenu le «must have» de toute la branche.
- En tant que directeur ou propriétaire de droguerie, inscrivez aussi vos apprentis à l'abonnement gratuit de *d-inside*.
- En tant qu'employé de droguerie, indiquez-nous si vous changez de lieu de travail pour continuer de recevoir normalement votre magazine.
- En tant que partenaire de l'industrie, assurez-vous que tous les décideurs de votre entreprise reçoivent bien *d-inside*.

Vous pouvez nous faire part de toutes vos commandes supplémentaires, mutations et suggestions concernant le nouveau *d-inside* sur info@drogistenverband.ch.

à séparer clairement articles rédactionnels et textes publicitaires. Nous innovons en introduisant la rubrique des commentaires, qui permet aux rédacteurs et aux experts d'exprimer leur opinion sur des faits actuels ou des thèmes controversés. Ces commentaires sont présentés de manière bien distincte des autres articles d'information. La qualité se manifeste aussi dans le choix de nos thèmes: nous abordons les sujets les plus débattus dans la branche, ou qui feront débat demain. Vos suggestions d'articles sur des personnalités ou des secteurs économiques, la politique ou l'association, la science et la recherche sont les bienvenues: contactez-nous si vous avez vent d'une histoire intéressante.

Accès direct aux décideurs. En étant directement envoyé à tous les droguistes, *d-inside* est le média parfait pour les fabricants de produits de droguerie et les prestataires de services. En droguerie, vos informations spécialisées parviennent directement aux décideurs. Mais les 6000 lecteurs de *d-inside* comprennent aussi d'autres personnes qui s'intéressent à la branche, issues notamment du milieu de la politique, des associations et de l'économie. Pour nous, la refonte de votre magazine spécialisé est une réussite. Et vous, qu'en pensez-vous? Faites-nous part de vos premières impressions et suggestions (voir encadré). Pour conclure, nous vous souhaitons encore beaucoup de plaisir à la lecture enrichissante de *d-inside*.

|Lukas Fuhrer / trad: cs

3

«La vie commence à 66 ans; à 66 ans, on peut enfin en profiter». Le refrain du défunt chanteur autrichien Udo Jürgens résume parfaitement ce que la plupart des gens attendent de la retraite. Ceux qui ont travaillé pendant 40 ou 50 ans et ont même fondé une entreprise entendent pouvoir profiter de la vie une fois à la retraite. Mais la vente de l'entreprise qu'on a créée peut constituer un obstacle, surtout si la démarche intervient trop tard ou n'a pas été bien planifiée. Le séminaire sur les successions et rachats d'entreprises de l'Association suisse des droguistes aide les droguistes de 55 ans et plus à planifier la transmission de leur bien. Le cours, organisé chaque année, donne également aux étudiants de l'ESD des indications sur toutes les choses auxquelles il faut faire attention en tant que repreneur d'une droguerie. Le 15 janvier dernier, la formation organisée à l'ESD de Neuchâtel a suscité un vif intérêt. Commençons par la bonne nouvelle: la structure de la branche et les perspectives d'avenir des drogueries sont bonnes. Telle est la conclusion de l'analyse de des points de vente réalisée sur mandat de l'ASD. Le nombre des drogueries avec un bon potentiel d'avenir est constant, le chiffre d'affaires de ces points de vente est stable. En moyenne, 10 propriétés de droguerie atteignent chaque année l'âge de la retraite, alors que 25 à 30 étudiants sortent chaque année de l'ESD, constituant un potentiel de relève suffisant.

Planifier la succession dès 55 ans. Avec le séminaire sur les successions, l'ASD aide à contribuer à ce que la planification de la remise des drogueries se fasse à temps. Car les vendeurs potentiels tardent souvent à préparer leur départ à la retraite. Rolf Brechtli, spécialiste des PME du groupe Raiffeisen, le formule très bien: «A 50 ans, on peut, à 55 ans, on devrait et, à 60 ans, on doit penser à sa retraite.» La démarche nécessite en effet de tenir compte de nombreux paramètres. Ainsi, celui qui exploite sa droguerie comme une entreprise individuelle devrait la transformer en personne morale pour éviter de mauvaises surprises fiscales. Mais cette démarche doit intervenir au moins cinq ans avant la vente. De nombreux droguistes de l'ancienne génération considèrent leur magasin

EN SAVOIR PLUS!

Il vous suffit de cliquer sur ce lien pour accéder à des études scientifiques, des images, des vidéos et bien d'autres informations complémentaires.

comme leur 3^e pilier ou même leur caisse de pension. Ils doivent donc vérifier l'état de leur prévoyance et avenir financiers. Il est aussi important de planifier à temps le domaine de la succession. Le financement: un point critique. Les acheteurs potentiels sont aussi confrontés à de nombreuses questions financières. En effet, les jeunes droguistes n'ont souvent pas le capital nécessaire pour acheter une droguerie au pied levé. Il s'agit donc de vérifier les différentes possibilités de financement et de rechercher éventuellement des soutiens. Outre l'aspect financier se pose aussi la question de l'emplacement et de l'orientation de la droguerie



COMMENTAIRE DE LUKAS FUHRER, RÉDACTEUR

L'époque où les produits cosmétiques étaient exclusivement fabriqués avec des ingrédients naturels est révolue. Et c'est très bien ainsi. Car les produits de beauté d'antan étaient peu raffinés et ne se conservaient pas longtemps. Aujourd'hui, les produits de cosmétique naturelle correspondent aux exigences de qualité des consommateurs modernes et leur mode d'action ne diffère guère des produits conventionnels. La recherche, aujourd'hui, s'intéresse beaucoup à la cosmétique naturelle pour satisfaire aux attentes des consommateurs en matière de durabilité et de proximité avec la nature. Chaque année, de nouveaux émulsifiants, adjuvants et autres principes actifs sont développés afin d'obtenir des résultats encore meilleurs. En matière d'innovation, même la cosmétique classique mise sur les complexes de principes actifs végétaux, suivant elle-même la tendance verte. Les clients sont donc confrontés à un choix exponentiel de produits censés répondre à toutes leurs attentes concernant les besoins de la peau, mais aussi leurs finances et leur sensibilité écologique. Les conseils spécialisés, pour aider les clients à trouver les cosmétiques qui correspondent bien à leurs attentes, sont donc particulièrement appréciés. Les valeurs sont ainsi en train de changer, le luxe n'est plus ce qu'il était. Outre le prestige, les clients recherchent des valeurs plus éthiques. La provenance des matières premières, la responsabilité sociale et les questions écologiques gagnent en importance. Cette évolution influence aussi l'industrie cosmétique. Un sondage de la branche réalisé par un éditeur spécialisé allemand vient de montrer que le taux de croissance de la cosmétique naturelle contrôlée s'est élevé à 11 % en 2014. Les experts sont donc unanimes: le marché de la cosmétique naturelle continuera d'évoluer positivement ces prochaines années.

LISIBILITÉ

De grands espaces blancs et une typographie attrayante améliorent la vue d'ensemble et rendent la lecture plus agréable.

LANGAGE VISUEL

Le langage visuel frais et généreux augmente encore le plaisir de la lecture.

EXEMPLE

Au séminaire sur les successions, les étudiants de l'ESD bénéficient du savoir des spécialistes. Et il vaut aussi la peine de faire appel aux conseils de spécialistes quand la remise de la droguerie se concrétise.



ainsi que du temps que l'on est disposé à investir. Car les jeunes professionnels tiennent souvent à conserver un sain équilibre entre vie professionnelle et vie privée et ne sont plus disposés à travailler six jours par semaine et sans prendre de vacances des années durant. Il est donc recommandé aux deux parties de faire appel à l'aide d'un prestataire de services professionnels. Pour le vendeur, il s'agit d'une fiducie qui l'aidera à planifier les différentes étapes: pour l'acheteur, d'une entreprise de conseils, qui s'y connaît en planification financière, indicateurs économiques, points de vente et assortiment. Bien que leurs situations soient très différentes, vendeurs et acheteurs ont un point commun: pour les deux parties, il y a beaucoup d'émotions en jeu, l'étape est synonyme de début d'une nouvelle vie et parfois de préoccupations financières. Plus les négociations sont transparentes, plus les deux partenaires pourront trouver rapidement une solution satisfaisante.

Des aides de la branche

Ceux qui veulent vendre ou acheter une droguerie trouveront des aides au sein même de la branche. Ainsi, adroplan Beratung SA, dont Peter Heinzer a rappelé l'expérience en matière d'analyse de points de vente, d'assortiment, de planification financière et de personnel lors du séminaire, dispose du savoir-faire nécessaire pour apporter conseil et soutien aux droguistes. Les chaînes et groupements de drogueries proposent également des aides. Ils disposent de leurs propres départements de soutien Il

est donc recommandé aux deux parties de faire appel à l'aide d'un prestataire de services professionnels. Pour le vendeur, il s'agit d'une fiducie qui l'aidera à planifier les différentes étapes: pour l'acheteur, d'une entreprise de conseils, qui s'y connaît en planification financière, indicateurs économiques, points de vente et assortiment. Bien que leurs situations soient très différentes, vendeurs et acheteurs ont un point commun: pour les deux parties, il y a beaucoup d'émotions en jeu, l'étape est synonyme de début d'une nouvelle vie et parfois de préoccupations financières. Plus les négociations sont transparentes, plus les deux partenaires pourront trouver rapidement une solution satisfaisante. Il est donc recommandé aux deux parties de faire appel à l'aide d'un prestataire de services professionnels. Pour le vendeur, il faut non seulement le séminaire sur les successions et rachats d'entreprises mais également d'autres aides. Les vendeurs peuvent notamment faire figurer leur droguerie dans le marché des annonces – Offres de drogueries – en ligne sur le site de l'ASD et dans la rubrique correspondante du magazine professionnel *d-inside*. Les drogueries à remettre à moyen terme peuvent également figurer sur une liste que l'ASD met à disposition des groupements, des chaînes, des sections et de l'ESD.

|Lukas Fuhrer

BON À SAVOIR

Les produits cosmétiques naturels sont aussi à l'honneur dans l'édition actuelle de la Tribune du droguiste.

COMMENTAIRE

Les commentaires rédigés par des rédacteurs et des experts doivent permettre de se faire une idée plus précise et personnelle des événements qui marquent la branche. Ces articles d'opinion sont clairement signalés et leur typographie est différente de celle des articles d'information.

BON À SAVOIR

Nous signalons ainsi les thèmes qui sont aussi abordés, en parallèle, dans la *Tribune du droguiste*. Vous pouvez ainsi vous préparer de manière optimale aux questions de vos clients.

UNE IMPORTANTE CONTRIBUTION À LA REMISE D'ENTREPRISES

La remise d'une droguerie doit être soigneusement planifiée, pour éviter toute mauvaise surprise. Le séminaire sur les successions de l'Association suisse des droguistes à Neuchâtel a ainsi permis aux vendeurs et repreneurs intéressés d'acquérir des connaissances importantes sur le thème de la vente et l'achat de drogueries.

«La vie commence à 66 ans; à 66 ans, on peut enfin en profiter»: le refrain du défunt chanteur autrichien Udo Jürgens résume parfaitement ce que la plupart des gens attendent de la retraite. Ceux qui ont travaillé pendant 40 ou 50 ans et ont même fondé une entreprise entendent pouvoir profiter la vie une fois à la retraite. Mais la vente de l'entreprise qu'on a créée peut constituer un obstacle, surtout si la démarche intervient trop tard ou n'a pas été bien planifiée. Le séminaire sur les successions et rachats d'entreprises de l'Association suisse des droguistes aide les droguistes de 55 ans et plus à planifier la transmission de leur bien. Le cours, organisé chaque année, donne également aux étudiants de l'ESD des indications sur toutes les choses auxquelles il faut faire attention en tant que repreneur d'une droguerie. Le 15 janvier dernier, la formation organisée à l'ESD de Neuchâtel a suscité un vif intérêt. Commençons par la bonne nouvelle: la structure de la branche et les perspec-

tives d'avenir des drogueries sont bonnes. Telle est la conclusion de l'analyse des points de vente réalisée sur mandat de l'ASD. Le nombre des drogueries avec un bon potentiel d'avenir est constant, le chiffre d'affaires de ces points de vente est stable. En moyenne, 10 propriétaires de droguerie atteignent chaque année l'âge de la retraite, alors que 25 à 30 étudiants sortent chaque année de l'ESD, constituant un potentiel de relève suffisant.

Planifier la succession dès 55 ans
Avec le séminaire sur les successions, l'ASD aimerait contribuer à ce que la planification de la remise des drogueries se fasse à temps. Car les vendeurs potentiels tardent souvent à préparer leur départ à la retraite. Rolf Brechbühl, spécialiste des PME du groupe Raiffeisen, le formule très bien: «A 50 ans, on peut, à 55 ans, on devrait et, à 60 ans, on doit penser à sa retraite.» La démarche nécessite en effet de tenir compte de nombreux paramètres. Ainsi, celui qui exploite sa droguerie comme une entreprise individuelle devrait la transformer en personne morale pour éviter de mauvaises surprises fiscales. Mais cette démarche doit intervenir au moins cinq ans avant la vente. De nombreux droguistes de l'ancienne génération considèrent leur magasin comme leur 3^e pilier ou même leur caisse de pension. Ils doivent donc vérifier l'état de leur prévoyance et avenir financiers. Il est aussi important de planifier à temps le domaine de la succession.

Le financement: un point critique
Les acheteurs potentiels sont aussi confrontés à de nombreuses questions financières. En effet, les jeunes droguistes n'ont souvent pas le capital nécessaire pour acheter une droguerie au pied levé. Il s'agit donc de vérifier les différentes possibilités de financement et de rechercher éventuellement des soutiens. Outre l'aspect financier se pose aussi la question de l'emplacement et de l'orientation de la droguerie ainsi que du temps que l'on est disposé à investir. Car les jeunes professionnels tiennent souvent à conserver un sain équilibre entre vie professionnelle et vie privée et ne sont plus disposés à

ÉCHANGEZ AVEC LA BRANCHE

Vous prévoyez de vendre votre droguerie? Ou vous êtes un jeune entrepreneur à la recherche d'un magasin à racheter? N'hésitez pas à partager vos projets avec la branche.

Offres en ligne de vente et d'achat

- Liste des points de vente à remettre à moyen terme. Contact: Andreas Ullius, responsable du développement de la branche, a.ullius@drogistenverband.ch
- Le prochain séminaire sur les successions et rachats d'entreprise de l'ESD aura lieu en février 2016 à l'ESD de Neuchâtel.



Au séminaire sur les successions, les étudiants de l'ESD bénéficient du savoir des spécialistes. Et il vaut aussi la peine de faire appel aux conseils de spécialistes quand la remise de la droguerie se concrétise.

travailler six jours par semaine et sans prendre de vacances des années durant. Il est donc recommandé aux deux parties de faire appel à l'aide d'un prestataire de services professionnel. Pour le vendeur, il s'agira d'une fiduciaire qui l'aidera à planifier les différentes étapes; pour l'acheteur, d'une entreprise de conseils, qui s'y connaît en planification financière, indicateurs économiques, points de vente et assortiment. Bien que leurs situations soient très différentes, vendeurs et acquéreurs ont un point commun: pour les deux parties, il y a beaucoup d'émotions en jeu, l'étape est synonyme de début d'une nouvelle vie et parfois de préoccupations financières. Plus les négociations sont transparentes, plus les deux par-

tenaires pourront trouver rapidement une solution satisfaisante.

Des aides de la branche

Ceux qui veulent vendre ou acheter une droguerie trouveront des aides au sein même de la branche. Ainsi, adroplan Beratung SA, dont Peter Heinzer a rappelé l'expérience en matière d'analyse de points de vente, d'assortiment, de planification financière et de personnel lors du séminaire, dispose du savoir-faire nécessaire pour apporter conseil et soutien aux droguistes. Les chaînes et groupements de drogueries proposent également des aides. Ils disposent de leurs propres départements de soutien aux points de vente et peuvent parfois participer au financement. Pour sa part,

l'Association suisse des droguistes propose non seulement le séminaire sur les successions et rachats d'entreprises mais également d'autres aides. Les vendeurs peuvent notamment faire figurer leur droguerie dans le marché des annonces – Offres de drogueries – en ligne sur le site de l'ASD et dans la rubrique correspondante du magazine professionnel *d-inside*. Les drogueries à remettre à moyen terme peuvent également figurer sur une liste que l'ASD met à disposition des groupements, des chaînes, des sections et de l'ESD.

|Andrea Ullius / trad: cs

DES BANCS DE L'ESD À LA TÊTE DE SA DROGUERIE

Pages suivantes, vous verrez comment deux étudiants courageux de l'ESD ont décidé de franchir le pas de l'indépendance encore durant leurs études.



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



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



Drogerie Jaggi
Herr Peter Jaggi
Dorfstrasse 54
CH 3792 Saanen





DES BANCS DE L'ESD À LA TÊTE DE SA DROGUERIE

Diriger sa propre droguerie, c'est l'objectif suprême de nombreux étudiants de l'ESD. Les étudiantes Marina Scherrer et Nathalie Fawer sont en passe de réaliser ce rêve: elles deviendront indépendantes cet été. Elles nous parlent de leur motivation, de leur courage et des obstacles rencontrés.

Marina Scherrer, Nathalie Fawer, vous allez toutes deux reprendre une droguerie. Quels sont exactement vos plans?

Marina Scherrer: En août 2015, je reprendrai la droguerie Brunnschweiler à Ebnat-Kappel (SG) et c'est sous la forme d'une nouvelle SA et avec un nouveau nom que je la dirigerai.

Nathalie Fawer: J'ai repris la direction de la droguerie Lenz à Messen (SO) au 1^{er} janvier 2015 avec Sonja Wüthrich. Sonja y travaille déjà et je serai aussi sur place à partir du mois d'août. Suivant la marche des affaires, nous rachèterons la droguerie dans les deux ans qui viennent.

Comment avez-vous trouvé ces offres de reprise? Étiez-vous à la recherche d'une droguerie ou avez-vous été contactées par les vendeurs?

Marina Scherrer: Je savais certes qu'Urs Brunnschweiler voulait vendre sa droguerie à Ebnat-Kappel, mais je n'y pensais pas vraiment jusqu'à ce que mon entreprise formatrice, un concurrent en fait, me fasse remarquer que ça pourrait être quelque chose pour moi. C'est alors que j'ai contacté Urs Brunnschweiler.

Nathalie Fawer: Dans mon cas, c'est Hans Lenz qui a pris contact avec ma collègue Sonja Wüthrich pour lui demander si elle était intéressée à reprendre une droguerie. Comme Sonja ne voulait pas le faire seule, elle m'a contactée puisque nous nous connaissons depuis l'apprentissage. Nous en avons parlé pour la première fois en

mars 2014 puis tout est allé très vite et nous avons pu reprendre la direction du magasin en début d'année.

Saviez-vous dès le début de votre formation à l'ESD que vous voudriez reprendre une droguerie à court ou moyen terme ou cette idée n'a-t-elle germé que lorsqu'on vous a fait des offres concrètes?

Nathalie Fawer: Pour moi, la proposition a été déterminante. Ce n'est qu'en recevant cette offre concrète que j'ai commencé à penser à cette éventualité.

Marina Scherrer: Même chose pour moi. Au début de ma formation à l'ESD, l'idée d'avoir une droguerie à moi ne m'effleurait pas. Je voulais certes diriger une droguerie après l'ESD, mais en posséder une?

Quels ont finalement été les arguments en faveur, et en défaveur, de la reprise d'une droguerie juste au sortir de l'ESD?

Marina Scherrer: Ma première pensée a été: ce n'est pas possible, directement après l'ESD. Puis j'ai discuté avec de nombreuses personnes, Urs Brunnschweiler, des habitants du village et surtout mes parents. Ce qui m'a finalement le plus motivée, c'est le soutien de la population. L'élan de solidarité était énorme, les gens voulaient absolument que la droguerie continue d'exister.

Nathalie Fawer: J'ai considéré que c'était une chance énorme de pouvoir faire cela en job-sharing et de pouvoir ainsi conserver l'équilibre entre vie professionnelle et privée.

Une fois enthousiasmé par un tel projet, on démarre plein d'euphorie. Mais à un moment ou un autre, on finit par retomber sur terre. Quels ont été les plus grands obstacles que vous avez dû surmonter jusqu'à présent?

Nathalie Fawer: Chez nous, les points cruciaux étaient le chiffre d'affaires et le taux de fréquentation. Deux éléments qui ont suscité bien des discussions et provoqué maintes nuits d'insomnie. Mais nous sommes persuadées qu'il reste un grand potentiel et que, fortes de notre fougue et de nos nouvelles idées, nous pourrions en profiter.

Marina Scherrer: Étonnamment, le moment où je penserais que ça n'allait finalement pas marcher n'est jamais arrivé. Jusqu'à présent, nous avons trouvé assez vite des solutions à tous les petits problèmes qui ont pu surgir. Il y a naturellement eu des moments où je me suis demandé dans quelle aventure je m'étais lancée. Comme Urs Brunnschweiler a tellement bien fait les choses des années durant avec sa droguerie, je me demande parfois si j'en suis vraiment aussi capable. Mais comme je suis quelqu'un de positif, ces pensées négatives disparaissent généralement vite. Je viens même de me lancer dans un vaste assortiment de vin et j'y prends beaucoup de plaisir!

Avez-vous aussi pu compter sur le soutien de collègues de la branche?

Marina Scherrer: Oui, j'ai eu de très nombreuses discussions avec des droguistes de Suisse orientale proprié-

taires de droguerie. Cela m'a beaucoup aidé car ils ont pu me donner des conseils issus de la pratique.

Nathalie Fawer: Cela a aussi été le cas pour moi. J'ai reçu quantité d'informations importantes, notamment à quoi il faut faire attention dans le contrat de bail ou ce qui peut poser problème quand le bien immobilier appartient à notre prédécesseur et qu'on est simplement en location. Ces infos m'ont été très utiles.

On apprend beaucoup de choses à l'ESD, aussi en matière de gestion d'entreprise. Quelles connaissances vous ont-elles été utiles et quand avez-vous eu besoin de recourir à une aide extérieure?

Marina Scherrer: Mon projet a débuté peu après le début de mes études à l'ESD. On y parlait souvent de chiffres-clés, de finances, de tableaux, autant de termes qui ne me disaient strictement rien. Depuis, j'ai décidé de m'occuper moi-même de la comptabilité et je constate que bien des choses que nous apprenons à l'ESD recoupent mes propres informations et je commence lentement mais sûrement à avoir les connaissances commerciales néces-

saires. Mon entreprise formatrice ainsi que ma fiduciaire m'ont bien soutenue. Cela m'a beaucoup facilité les choses.

Nathalie Fawer: Nous dirigeons la droguerie depuis janvier. Hans Lenz reste disponible, en arrière-plan, et nous aide en cas de besoin. Même si je peux déjà utiliser beaucoup de choses apprises à l'ESD, il me manque évidemment encore quelques connaissances. Actuellement, je m'occupe de tout ce qui concerne les assurances, et je remarque que j'ai encore quelques lacunes en la matière. Mais plus mes études avancent à l'ESD, plus tout cela devient clair.

Le gros morceau, lors de la reprise d'une droguerie, c'est le financement. Quels sont les concepts de financement de vos projets?

Marina Scherrer: J'ai la chance que mes parents aient investi dans mon projet. Et j'ai encore un deuxième bailleur de fonds, de sorte que je peux me débrouiller sans prêt de la banque.

Nathalie Fawer: Pour nous, il n'y a actuellement pas de changement au niveau de la propriété. Nous observons attentivement l'évolution du chiffre d'affaires. Cette manière de faire nous

donne à la fois une certaine sécurité et de la motivation. Nous déciderons dans le courant de l'année prochaine, en fonction de la marche des affaires, comment nous voulons continuer et structurer un éventuel financement.

Vous reprenez toutes les deux une droguerie existante, solidement ancrée et performante sur le marché. Prévoyez-vous néanmoins déjà certains changements?

Nathalie Fawer: L'entreprise de planification Adroplan Beratung SA est passée en février pour réorganiser l'assortiment et procéder à quelques adaptations, notamment concernant l'aménagement. Nous allons nous débarrasser de tout le secteur papeterie et cherchons un nouvel assortiment pour pouvoir nous profiler.

Marina Scherrer: Non, par principe, je préfère laisser les choses comme elles sont. Je procéderai naturellement à quelques petites adaptations, mais rien de fondamental. Je vais y aller prudemment, car dans une entreprise aussi bien implantée, il est très délicat de procéder à des changements brutaux.

| Interview: Andrea Ullius / trad: cs



Nathalie Fawer (à g.), 27 ans, vient de Grosshöchstetten (BE) et a fait son apprentissage à la droguerie Droga Liechti de Stettlen.

Marina Scherrer (à dr.), 23 ans, vient d'Ebnat-Kappel (SG) et a fait son apprentissage à la droguerie Abderhalden de Wattwil.

Andrea Ullius

LES COLIQUES – LE DÉFI DES JEUNES FAMILLES

Le concert de larmes commence durant l'après-midi ou en début de soirée, souvent après les repas. Le nouveau-né qui pleure ainsi souffre d'intenses coliques. Pour les parents, il s'agit alors de ne pas paniquer et de faire front. Avec l'aide et les conseils de la droguerie.

Le bébé a les jambes repliées sur le ventre, le ventre dur sous les doigts et il pleure intensément pendant deux à trois heures par jour et au moins trois jours par semaine pendant plus de trois semaines.» Les symptômes des coliques du nourrisson sont souvent décrits de cette manière. Près d'un nouveau-né sur cinq souffre de ces coliques dites de trois mois. Les symptômes apparaissent pour la première fois entre la deuxième et la quatrième semaine et peuvent réapparaître jusqu'au troisième ou au quatrième mois. Ils se manifestent surtout chez les petits garçons.

Ce qui provoque les coliques

Les origines de ces coliques sont encore mal connues. On suppose que le fait d'avaler de l'air en buvant, l'intolérance au lactose (les bébés nourris au biberon sont plus souvent touchés que ceux qui sont allaités), une surabondance d'aliments différents, ainsi que l'immaturité des systèmes nerveux et digestif peuvent être responsables de l'apparition des coliques.

Les coliques se manifestent lorsque la musculature des intestins est confrontée à des gaz intestinaux. Ce qui est plus souvent le cas lorsque l'enfant ingère de l'air en buvant trop vite (aérophagie). La quantité d'air augmente alors dans l'estomac, ce qui entraîne la formation d'une fine mousse ou de bulles de gaz. L'air emprisonné ne peut plus s'évacuer correctement. La pression augmente alors

dans les intestins, provoquant une sensation de lourdeur qui peut devenir douloureuse chez le nouveau-né. Si l'enfant ne souffre pas d'aérophagie, l'augmentation des gaz intestinaux peut aussi être liée à un trouble du péristaltisme intestinal. En effet, la formation de gaz augmente quand les mouvements de contractions musculaires ralentissent. Il peut donc être utile d'allonger bébé et de prendre ses pieds pour leur faire décrire des cercles – certaines théories prétendent que les coliques cessent vers trois mois parce qu'à cet âge, l'enfant commence à se retourner seul. Or, le mouvement de la colonne vertébrale active notamment le péristaltisme intestinal.

L'alimentation de la mère pourrait également être un facteur déclencheur. Bien que les études ne fassent que peu état des effets ballonnants des aliments, on estime que les produits laitiers ainsi que les aliments qui provoquent des flatulences, comme les choux, pourraient agir sur l'enfant via le lait maternel. En cas de coliques, il vaut la peine d'analyser précisément la situation et d'envisager la possibilité d'une intolérance alimentaire. Si l'enfant ne présente pas d'autres troubles, les parents seront certainement soulagés: ils pourront mieux faire face aux crises de larmes s'ils savent que leur enfant souffre de coliques et que ces symptômes, certes douloureux, sont passagers. Leur calme fera aussi du bien à l'enfant, qui ressent facilement le stress et l'angoisse des parents et réagit souvent en pleurant. Ce qui, loin d'atténuer les coliques, ne fait que les renforcer.

Quand bébé souffre de coliques, les conseils sont précieux. Les préparations d'herbes médicinales de la droguerie permettent à maman de soulager son enfant via le lait maternel.





Utiliser un biberon anti-colique avec un trou de la bonne taille dans la tétine permet de réduire la quantité d'air avalé en buvant, un des facteurs responsables des coliques.

Les aides naturelles de la droguerie

Il existe diverses possibilités de soulager les nourrissons. La nature a en effet donné naissance à quantité de plantes aux propriétés carminatives et spasmo-

lytiques que la maman peut consommer afin de soigner son enfant via le lait maternel. *Hans-Ulrich Landmesser*, droguiste et naturopathe à Brienz, recommande les plantes suivantes, à utiliser seules ou en association, en décoction, mélange spagyrique ou teinture-mère. Important: les utiliser régulièrement. Toutes ces plantes stimulent la digestion et peuvent donc agir de manière préventive.

Fenouil

Carminatif, antimoissant et antispasmodique. Pour les bébés qui ne sont pas nourris au sein, on peut ajouter un léger extrait de graines de fenouil au lait du biberon.

Anis

L'anis agit également contre les flatulences et les spasmes. Il est particulièrement apprécié en raison de son arôme légèrement doux.

Cumin

Plus fort que le fenouil et l'anis. Mais il n'est guère apprécié en raison de sa saveur épicée. Il ne faut toutefois pas sous-estimer ses ef-

fets carminatifs et spasmolytiques. Ce n'est pas pour rien qu'on ajoute du cumin aux aliments qui se digèrent mal.

Camomille

Antispasmodique, anti-inflammatoire, calmante. Des extraits purs peuvent provoquer des allergies. La camomille est donc particulièrement appréciée sous forme homéopathique. Elle convient bien aux enfants qui crient fort, qui sont irrités et sensibles. Elle est particulièrement recommandée lorsque les troubles s'aggravent le soir ou pendant la nuit. Alternatives homéopathiques: *Colocynthis* et *Belladonna*.

Marjolaine

Cette plante aromatique est très utile. Sous forme de tisane, elle a une bonne action antispasmodique, mais on peut aussi l'appliquer, sous forme de pommade, sur le plexus solaire de bébé.

Mélisse

Calmante, antispasmodique et stomachique. La mélisse complète bien les autres plantes efficaces contre les flatulences. Elle convient particulièrement bien aux enfants très agités et sensibles.

Le fenouil et les remèdes homéopathiques sont indiqués pour une utilisation directe chez les nouveau-nés.

Des principes actifs bien tolérés

Le principe actif appelé siméticone, association de polydiméthylsiloxane et de dioxyde de silicium, est un antimoissant classique. Comme la siméticone

n'agit que localement dans le tube digestif et n'est pas assimilée par l'organisme, elle passe pour être bien tolérée. On associe souvent ce principe actif à des huiles essentielles de cumin, de fenouil et de menthe poivrée dans des préparations que la mère peut ingérer. A son effet antimoissant s'ajoutent ainsi des propriétés antispasmodiques et carminatives. Grâce à son effet antimoissant, la siméticone réduit la tension superficielle des solutions de tensioactifs ce qui favorise la désagrégation de la mousse dans le tractus digestif et l'élimination par voie normale des gaz ainsi libérés. Hans-Ulrich Landmesser nous confie son astuce personnelle contre les crampes: les granules homéopathiques à base de magnésium et de cuivre, deux antispasmodiques puissants.

Conseils pour l'alimentation lactée

Pour les mères qui allaitent, il est important d'employer la bonne technique.

- Prendre son temps. Si maman est détendue pendant l'allaitement, bébé a aussi plus de chances de l'être.
- Ne pas changer de sein trop rapidement. En effet, le lait qui coule au début est fin et riche en sucre, le lait plus épais et rassasiant n'arrive qu'après (si bébé tète essentiellement le premier lait aux deux seins, il risque de ne pas être repu et va continuer de téter en avalant beaucoup d'air).

Conseiller aux mères qui optent pour le biberon d'ajouter un léger extrait de fenouil à la préparation lactée. Il existe aussi différentes préparations conçues spécialement pour les bébés qui souffrent de problèmes de digestion. Il vaut aussi la peine d'envisager de recourir à un lait hypoallergénique, mais toujours d'entente avec le pédiatre.

Autre facteur essentiel: la tétine. Les biberons anti-coliques réduisent l'ingestion d'air pendant que l'enfant boit. La taille du trou de la tétine est aussi importante. Enfin, que bébé soit nourri au sein ou au biberon, le rot est incontournable. Cette éruption le soulage et les parents devraient veiller à ce que leur enfant puisse la faire. Cela peut demander de la patience: il faut parfois une demi-heure jusqu'à ce que bébé fasse son premier rot après la tétée.

Encouragez les parents à faire des essais

En plus des aides médicamenteuses, les massages (voir encadré) peuvent aussi soulager bébé. Pour

Protection à base de plantes pour votre foie.

Liv.52®

Médicament ayurvédique

En cas de troubles dans le cadre d'une maladie du foie, comme:

- ➔ Sensation de réplétion
- ➔ Ballonnements
- ➔ Perte d'appétit

Demandez conseil à votre professionnel de la santé ou lisez la notice d'emballage.



UN MASSAGE QUI FAIT DES MIRACLES

Il est scientifiquement prouvé que les enfants qui sont régulièrement massés sont plus détendus que les autres, qu'ils pleurent moins et dorment mieux. Une bonne raison, donc, de recourir au massage pour renforcer encore les liens entre les parents et leur enfant. Le sentiment de sécurité procuré par les doux mouvements du massage peut faire des miracles en cas de coliques. A condition, toutefois, d'utiliser la bonne technique!

BON À SAVOIR

Vous clients trouverez une initiation claire et détaillée du massage pour bébé dans la nouvelle édition de la *Tribune du droguiste*.

Hans-Ulrich Landmesser, l'ingrédient essentiel du massage est la main aimante, sensible et attentive du parent. La chaleur du massage donne aussi un sentiment de sécurité et favorise la détente musculaire. Les sachets de pépins de raisin et de noyaux de cerise conviennent bien car ils s'adaptent parfaitement à la forme du corps de bébé. Enfin, certains mouvements précis sont aussi propices à la détente. Ainsi, nombreux sont les bébés qui réagissent bien au mouvement de bicyclette: allonger l'enfant sur le dos et prendre délicatement ses jambes pour leur faire mimer l'action de pédaler. Autre variante: porter bébé à plat ventre sur l'avant-bras, sa tête tournée en direction des épaules. Comme chaque enfant réagit différemment, encouragez les parents à être à l'écoute de leur enfant et à tester ce qui lui fait du bien. Il peut arriver qu'un enfant réagisse bien un jour à un traitement mais qu'il ait besoin d'autre chose le lendemain. Incitez donc les parents à consacrer le temps qu'il faut à leur enfant et à s'en occuper à tour de rôle. Si les pleurs incessants de bébé qui a mal au ventre les

poussent à bout, ils devraient se donner la possibilité de faire des pauses loin du bruit. Outre les aides de la droguerie, les parents peuvent aussi compter sur l'appui des associations parents-enfants et des centres de puériculture quand ils sont désemparés par les coliques incessantes de leur nouveau-né.

|Nicole Blatter / trad: cs

Accédez aux coordonnées de l'association de consultations parents-enfants de votre région: ▶



Holle

Nouveau : Lait de suite 2 à base de lait de chèvre bio

Pour le bien-être des enfants, nos produits obéissent aux plus hautes exigences de naturel et de qualité. Jamais dans la vie des enfants l'alimentation ne jouera un rôle aussi crucial et décisif qu'au cours de la première année.

Depuis plus de 80 ans, Holle propose des aliments pour bébé issus d'une agriculture biologique et agriculture biodynamique strictement contrôlée, fruits à la fois de notre expérience et de connaissances en diététique constamment réactualisées. Pour une alimentation saine dès le tout début, en toute confiance.

Bien nourri, dès la naissance. L'amour, l'affection et la relation intime qui se crée lors de l'allaitement forment un espace protecteur où l'enfant se développe harmonieusement. Avec le lait maternel, le nourrisson bénéficie de la meilleure et de la plus naturelle des alimentations possibles. Les aliments pour bébés de Holle sont adaptés aux besoins spécifiques du nourrisson.

Lait de suite 2 à base de lait de chèvre bio

Ainsi que les aliments pour nourrissons biologique à base de lait de vache en qualité Demeter, Holle peut proposer aussi un lait de suite 2 pour l'utilisation après le 6^{ème} mois à base de lait de chèvre grâce à un engagement de longue date en faveur de l'autorisation du lait in-

fantile à base de lait de chèvre. Le nouveau lait de suite 2 à base de lait de chèvre bio est un aliment adapté aux bébés de 6 mois et plus qui prennent déjà un repas solide par jour. Pour les enfants présentant des réactions allergiques au lait de vache, le lait de chèvre peut constituer une alternative plus digeste. Cependant, il peut lui aussi déclencher une allergie, puisque certaines structures de protéines sont communes au lait de chèvre et de vache. L'essentiel est de savoir à quelle protéine l'enfant est allergique. Il faut donc dans tous les cas consulter un médecin pour déterminer, en cas d'allergie au lait de vache, si le lait de suite 2 au lait de chèvre bio Holle peut convenir à l'enfant.

www.holle.ch

Disponible exclusivement dans les magasins spécialisés !



MÉDICAMENTS À LA TÉLÉ: C'EST L'ATTENTION GARANTIE

Les spots télévisés sont très chers et soumis à des règles particulièrement strictes. L'investissement est néanmoins payant pour les fabricants, les spots diffusés à la télé augmentant sensiblement la notoriété des produits. Exemple à l'appui.

La pub à la télé est chère. Très chère. Ainsi, pour produire un spot télévisé et le diffuser pendant 14 jours sur les canaux de la Télévision suisse, Schwabe Pharma SA a déboursé environ 150 000 francs. Le spot en question durait 21 secondes et faisait l'article de la préparation OTC anti-stress Vitango®. La corde, qui dans le spot symbolisait le stress, la tension et l'épuisement avant de retrouver son état naturel et détendu, est restée gravée dans la mémoire du public. C'est ce que montre un sondage réalisé auprès de 1000 téléspectateurs: le nombre des personnes auquel le nom de Vitango® disait quelque chose était deux fois plus élevé après qu'avant la diffusion du spot TV.

SPOT TV: QU'EST-CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE?

Les facteurs de succès d'un spot TV

En avril et décembre 2014, le spot Vitango® a été diffusé pendant deux semaines sur les canaux de la Télévision suisse. Avec, pour effet, une augmentation de quelque 24 % des ventes dans les drogueries et les pharmacies. Les facteurs de ce succès sont les suivants:

- **Contenu:** citer la marque le plus tôt possible, répéter le nom, avoir un message clair.
- **Visuel:** utiliser un langage visuel facile à retenir.
- **Timing:** diffuser le spot pendant la période de fatigue printanière et durant la période pauvre en lumière de l'hiver.

Visionnez le spot ▶



Un langage visuel fort et un message clair: telles sont les clés du succès des spots de télévision.

24 % de ventes supplémentaires

L'effet d'une campagne de pub à la télé se révèle payant pour les annonceurs. Dans le cas de l'extrait sec d'orpin rose Vitango®, les ventes dans les drogueries et pharmacies ont augmenté d'environ 24 % après les deux semaines de diffusion du spot. Il faut dire que les points de vente ont contribué à ce succès: ils ont soutenu la campagne durant toute la durée de diffusion du spot avec des POS, des brochures et du matériel de vitrine, qu'ils pouvaient commander gratuitement auprès du fabricant. Reprendre l'image de la corde dans toutes les formes publicitaires a ainsi amplifié l'effet de reconnaissance. Pour l'équipe responsable de Schwabe Pharma, il est important de motiver les partenaires de la droguerie avant la diffusion de la campagne publicitaire télévisée. Le service externe et des médias spécialisés mettent donc tout en œuvre pour attirer l'attention sur la campagne à venir. De leur côté, les drogueries profitent aussi de la plus grande notoriété du produit. Mais pour le fabricant, le spot ne permet pas seulement d'augmenter les ventes, comme le précisent les responsables de Schwabe Pharma, il remplit encore une autre fonction importante: en menant

une campagne d'envergure et coûteuse, le fabricant montre clairement au commerce spécialisé qu'il investit dans la marque et qu'il y croit.

Swissmedic vérifie les messages publicitaires

De la production jusqu'à la diffusion d'un spot publicitaire pour un médicament, les obstacles ne manquent pas. Swissmedic, Institut suisse des produits thérapeutiques, doit d'abord vérifier que le message ne contient pas d'allégations interdites avant de l'approuver. Les fabricants de Vitango® ont d'ailleurs dû revoir leur copie: initialement, ils voulaient utiliser une corde déchirée pour symboliser le stress et l'épuisement puis montrer une corde réparée, entière et résistante à la fin du spot. Les autorités n'ont pas laissé passer ça. Selon Swissmedic, montrer une corde réparée et de nouveau entière aurait suggéré au spectateur que le médicament avait «un effet garanti». Malgré cette concession, le spot Vitango® s'est révélé payant pour le fabricant. En avril, Schwabe Pharma lancera d'ailleurs sa prochaine campagne sur les canaux de la Télévision suisse.

|Lukas Fuhrer / trad: cs

LA BASE DÉFINIT LES PRINCIPES DU PLAN D'ÉTUDES CADRE

La formation dispensée à l'Ecole supérieure de droguerie doit être réformée. Des professionnels de la branche ont participé à des ateliers pour définir ensemble les procédures de travail et les compétences déterminantes dans le travail quotidien de la droguerie – ils ont ainsi posé les fondements du nouveau plan d'études cadre.

Le profil de la profession de droguiste a beaucoup changé ces dernières années et continue d'évoluer. Les nouvelles exigences auxquelles les professionnels sont confrontés au quotidien nécessitent donc une réforme de la formation. La formation professionnelle initiale a déjà subi une cure de jouvence: les premiers apprentis termineront leur formation avec la nouvelle procédure de qualification au début de l'été 2015. C'est à présent au tour de la formation de l'Ecole supérieure de droguerie ESD de faire peau neuve. L'Association suisse des droguistes et les responsables de l'ESD ont participé à quatre ateliers avec une septantaine de droguistes et d'autres invités de l'industrie et de la politique pour analyser ensemble la profession de «droguiste ES». Quelles activités les professionnels doivent-ils pouvoir accomplir à ce niveau de formation et quelles compétences doivent-ils avoir pour ce faire?

FUTURE STRUCTURE L'ESD

La réforme de la formation professionnelle supérieure de droguiste ne porte pas uniquement sur le contenu des leçons. Le nouveau plan d'études cadre porte également sur le mode de formation. Le comité central planchera donc sur la future structure de l'Ecole supérieure de droguerie ESD lors de sa prochaine retraite de printemps. «Nous allons élaborer les bases permettant de développer le futur modèle économique de l'ESD», précise Martin Bangerter, président central de l'ASD.

L'analyse des procédures de travail et des compétences requises sert maintenant de base à l'élaboration du nouveau plan d'études cadre.

Travail intensif dans les ateliers
Regula Stucki est la coordinatrice pédagogique de l'Institut fédéral des hautes études en formation professionnelle (IFFFP) qui accompagne l'élaboration du nouveau plan d'études cadre pour les droguistes ES. Sur mandat de l'ASD, Regula Stucki et Barbara Petrini, également collaboratrice spécialisée de l'IFFFP, dirigent ces ateliers ouverts aux représentants de la base. Une méthode développée par l'IFFFP. «Nous souhaitons développer une filière de formation ES adaptée au marché du travail pour les futurs droguistes ES, laquelle repose sur une base axée sur les compétences. Cette base doit elle-même reposer sur des analyses approfondies de la réalité professionnelle d'aujourd'hui et de demain», explique la coordinatrice pédagogique.

Le 20 janvier, le dernier des quatre ateliers a réuni près de 35 propriétaires et directeurs de drogueries à l'IFFFP de Zollikofen (BE). Il s'agissait de valider et de formuler plus précisément les procédures de travail rassemblées lors des ateliers précédents. Les activités des diplômés ES ont-elles été bien définies? Rien n'a-t-il été oublié? La pondération des différentes compétences est-elle correcte? Les droguistes ain-

si que les représentants de l'ASD et de l'ESD ont travaillé d'arrache-pied. Ils ont discuté, débattu, reformulé... Une étape importante pour Martin Bangerter, président central de l'ASD: «La base peut ainsi faire entendre son précieux point de vue au tout début de la procédure. Des groupes d'experts plus restreints se chargeront ensuite des prochaines étapes. Cette approche ascendante est importante et garantit que l'expérience pratique et les besoins de la base soient intégrés à temps et le plus complètement possible dans le travail en cours.»

La visite du SEFRI

Le plan d'études cadre ne porte pas exactement sur la matière enseignée à l'avenir à l'ESD mais fournit un cadre, en définissant les procédures de travail et les compétences que les professionnels doivent pouvoir remplir et maîtriser au terme de leur formation. Une part représentative des droguistes a pu s'exprimer et ce sont maintenant les responsables de la formation de l'ASD et de l'ESD qui se chargent d'élaborer le document. «Nous allons encore, si possible, faire appel à la base», poursuit Martin Bangerter. Une fois terminé, le plan d'études cadre devra encore être approuvé par le Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI). Ce n'est qu'ensuite que l'ESD, en particu-

Que faut-il pour qu'une filière de formation ES soit reconnue par les autorités? ▶

Le point de vue de deux participants à l'atelier



ANGELA KRÄMER, PROPRIÉTAIRE DE LA DROGUERIE KRÄMER À BÜLACH (ZH)

«Je trouve que c'est beau de pouvoir participer à ce travail important. Je suis toujours volontiers partante quand il s'agit de faire avancer la branche et d'assurer l'avenir.»



ANDY HOFSTETTER, MEMBRE DE LA DIRECTION DES PHARMACIES-DROGUERIES HOFSTETTER, STÄFA (ZH)

«J'ai déjà participé au premier atelier et je suis étonné de voir maintenant l'impact que nos remarques ont eu. Les ateliers sont un élément important, car le droguiste doit pouvoir s'appuyer sur une formation de qualité pour exercer son métier avec plaisir.»

lier, sera chargée d'élaborer le plan de formation et de développer les contenus de la formation jusqu'au niveau des leçons. C'est là le gros morceau de la nouvelle filière de formation ES. Regula Stucki, de l'IFFFP, estime que la finition du plan d'études cadre représente un tiers de toute la procédure, l'élaboration du plan de formation et des documents d'examen constituant les deux tiers restants (voir graphique). Si tout se passe dans les délais prévus, les premiers étudiants ayant suivi cette nouvelle filière à l'ESD obtiendront leur diplôme en 2020 ou 2021.

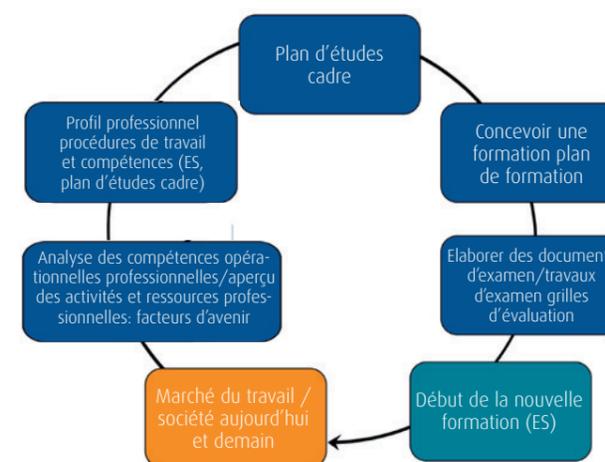
Armin Schöni, représentant du SEFRI, participe au contrôle du plan d'études cadre: «Des experts indépendants vont essentiellement vérifier que les situations de travail définies et les compétences qui en découlent dans le plan d'études cadre sont cohérentes.» Les compétences décrites ne doivent pas non plus donner lieu à des différends

didactiques, ce qui ne devrait pas poser problème pour la profession de droguiste ES puisque celle-ci est déjà bien établie, précise notre interlocuteur. Le responsable du SEFRI n'a pas manqué de jeter un coup d'œil au dernier atelier, lequel portait sur l'élaboration de l'analyse du champ d'action. Il a ainsi passé toute l'après-midi avec des droguistes et observé leur travail. «C'est intéressant pour moi de voir comment les gens du terrain élaborent la base du plan d'études cadre. Ainsi, nous comprenons mieux tout le fonctionnement de la branche.» Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi sur la formation professionnelle en 2004, 40 plans d'études cadres ont déjà été élaborés dans huit domaines. Ces documents servent de base à la reconnaissance des quelque 450 filières de formation d'Ecoles supérieures dans toute la Suisse. Le SEFRI en a déjà reconnu plus de 200.

«Droguiste est clairement une profession de conseil»

Le travail dans les ateliers de groupe a porté ses fruits: lors de la validation des procédures de travail, les participants ont remarqué qu'ils avaient sous-estimé l'importance d'une compétence centrale de la droguerie: le conseil. Ce qui sera naturellement corrigé. «Pour nous, il est clair que droguiste est une profession de conseil et nous voulons donc former des conseillers de top niveau», assure Martin Bangerter qui a participé à tous les quatre ateliers. «Les droguistes considèrent que la compétence de conseil est un élément tellement évident de leur travail que les participants aux ateliers se sont plutôt interrogés sur les autres fonctions qu'ils assument.» Et Armin Schöni de renchérir: «Droguiste ES est un métier exigeant. Jusqu'à présent, vous avez placé l'accent sur les tâches de direction dans l'élaboration du plan d'études cadre. Tenez compte des remarques de cet atelier et développez maintenant la compétence du conseil, laquelle intègre aussi toutes vos connaissances spécialisées.»

Pour conclure, Martin Bangerter a remercié tous les participants de leur engagement. Et Regula Stucki de l'IFFFP, qui continuera d'accompagner la réforme de la filière de formation ES, de souligner: «J'ai rarement vu un groupe professionnel qui participe avec autant d'engagement et de motivation à l'élaboration de son plan d'études cadre.»



Source: IFFFP

Des droguistes participent à l'analyse des compétences opérationnelles professionnelles dans le cadre de la réforme de la formation ES.

| Lukas Fuhrer / trad: cs



«NOUS DEVONS OFFRIR DES PERSPECTIVES AUX PROFESSIONNELS»

En début d'année, le nouveau président de pharmaSuisse, Fabian Vaucher a pris en main 120 dossiers. Ses priorités sont claires: les pharmacies doivent investir dans leur capacité de mise en réseau ainsi que dans la formation continue et le perfectionnement.

Fabian Vaucher, quel est votre objectif en tant que président de la Société suisse des pharmaciens?

Fabian Vaucher: J'ai déjà pu présenter ma stratégie au comité et à l'assemblée des délégués de pharmaSuisse. Elle inclut essentiellement cinq domaines qui sont déjà connus: une formation continue de qualité, de bonnes conditions cadres, un environnement favorable sur le plan commercial et de justes rémunérations. Sans oublier la capacité de mise en réseau, un nouveau point fort. En tant que pharmaciens, nous travaillons essentiellement dans le domaine des soins médicaux de base – un domaine où l'interdisciplinarité joue un rôle croissant.

FABIAN VAUCHER

Depuis le début de l'année, Fabian Vaucher préside la Société suisse des pharmaciens. Il a auparavant présidé l'association argovienne des pharmaciens et siégé comme délégué au parlement de l'association nationale. Le président des pharmaciens suisses est propriétaire d'une pharmacie à Buchs (AG), dotée depuis 2003 d'un espace droguerie. Dans les étages supérieurs, des collaborateurs spécialisés proposent des traitements en médecine traditionnelle chinoise, homéopathie et cosmétique. Pour Fabian Vaucher, l'avenir passe par la mixité, autrement dit la réunion de pharmacies et de drogueries, voire même par la création de centres de santé, lesquels proposeraient encore d'autres prestations de soins de santé.

La cybersanté est un élément important pour les pharmacies. De même que l'évolution des profils professionnels. Les pharmaciens ne sont pas les seuls professionnels qui vont devoir redéfinir leur position dans les soins médicaux de base. Notre système de santé n'est pas extensible à l'infini, il est donc de plus en plus urgent de réfléchir aux ressources que nous sommes prêts à investir et à quelles fins.

Selon vous, où les pharmacies se situent-elles dans le paysage suisse de la santé?

En Suisse, nous sommes dans une position unique pour résister aux turbulences de la concurrence. Chez nous,

l'approvisionnement en médicaments peut se faire par les médecins, les pharmacies et les drogueries ainsi que par la vente par correspondance. C'est unique et nous devons préserver cela. Pour moi, la principale menace réside actuellement dans la banalisation des médicaments. Il y a des tentatives pour ouvrir le secteur des médicaments aux grands distributeurs, autrement dit loin du conseil spécialisé. C'est un vaste domaine auquel nous devons nous attaquer, aussi en collaboration avec les droguistes. Les médicaments peuvent présenter des risques potentiels, dont il faut protéger la population. C'est pourquoi le conseil spécialisé est indispensable. Il faut toujours donner une ou deux informations sur chaque médicament, même avec les préparations les plus simples.

Vous êtes vous-même propriétaire d'une pharmacie avec un secteur droguerie. Et voilà que vous accédez à la présidence de pharmaSuisse, un job à plein temps. Comment conservez-vous votre équilibre avec une telle activité professionnelle?

Dans la politique professionnelle, et dans la politique en général, il faut avoir les qualités d'un marathonien: il ne faut jamais abandonner et pour maintenir la performance sur la durée, il faut se ménager des pauses, c'est évident. Comme les rendez-vous tombent aussi souvent le week-end, j'essaie de structurer ma semaine de manière à pouvoir aussi être de temps en temps derrière le comptoir de mon magasin ou prendre une demi-journée de congé.

Travailler dans la pharmacie est donc un moment de détente pour vous?

Tout à fait. J'ai choisi cette profession parce que je l'exerce volontiers. J'ai beaucoup de plaisir à avoir



Letzte Anmeldemöglichkeit für den nächsten Zyklus: 28. Februar 2015

Dernière possibilité de s'inscrire pour le prochain cycle: 28 février 2015

ESD-Cycle de formation 2015–17 Des perspectives pour l'avenir

Journée d'information

Lundi 2 novembre 2015, 14h00–17h00.
Toutes les personnes intéressées sont les bienvenues.

Branches soumises à l'examen

Connaissance des médicaments, biologie, chimie, connaissance des plantes médicinales, gestion et vente y compris calcul commercial. Pour vous préparer à l'examen d'admission, vous recevrez des exercices sur CD-ROM. Les titulaires d'une maturité professionnelle ou gymnasiale sont dispensé(e)s de l'examen d'admission.

Journée de discussion

Nous répondrons à toutes vos questions relatives à la matière de l'examen d'admission le jeudi 12 mars 2015.

Examen d'admission

Mercredi 25 mars 2015

Début du cycle 2015–17

Lundi 17 août 2015

Délai d'inscription

Le délai d'inscription pour tous les candidat(e)s est fixé au 28 février 2015.

ESD-Ausbildungszyklus 2015–17 Eine Zukunft mit Perspektiven

Informationstag

Montag, 2. November 2015, 14.00 bis 17.00 Uhr.
Alle interessierten Personen sind herzlich willkommen.

Prüfungsfächer

Arzneimittelkunde, Biologie, Chemie, Heilpflanzenkunde, Betriebs- und Verkaufskunde inkl. kaufmännisches Rechnen. Sie erhalten eine CD-ROM mit Übungsaufgaben zur Prüfungsvorbereitung. Kandidatinnen und Kandidaten mit Berufmaturitätszeugnis oder gymnasialem Maturitätszeugnis sind von der Aufnahmeprüfung dispensiert.

Besprechungstag

Wir beantworten Ihre Fragen zum Prüfungsstoff am Donnerstag, 12. März 2015.

Aufnahmeprüfung

Mittwoch, 25. März 2015

Beginn des Ausbildungszyklus 2015–17

Montag, 17. August 2015

Einschreibefrist

Die Einschreibefrist für sämtliche Kandidatinnen und Kandidaten ist der 28. Februar 2015.

Prenez votre destin en main! Inscrivez-vous maintenant!

Nehmen Sie Ihre Zukunft in die Hand. Melden Sie sich jetzt an!

Inscription à la journée d'information du 2 novembre 2015

Name / Nom:

Adresse / Adresse:

E-Mail / Courriel:

Berufs- oder Fachmaturität / maturité prof. ou spécialisée

Délai d'inscription pour la journée d'information:
Jeudi 29 octobre 2015

Weitere Information + Anmeldung an / Informations complémentaires et inscription à:

École supérieure de droguerie

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

Anmeldung für den Informationstag vom 2. November 2015

Vorname / Prénom:

PLZ Ort / NPA localité:

Telefon / Téléphone:

Gym. Maturität / maturité gymnasiale

Anmeldeschluss für den Informationstag:
Donnerstag, 29. Oktober 2015



du contact avec la clientèle et le personnel. La tâche est naturellement aussi complexe, mais on peut se concentrer sur les patients et l'on reçoit alors aussitôt un feed-back. Le travail au sein de pharmaSuisse est nettement plus complexe car il faut toujours avoir l'œil sur plusieurs affaires à la fois.

pharmaSuisse doit à présent opérer une restructuration. Qu'est-ce qui doit changer au sein de votre société?

Les tâches qui attendent les associations professionnelles dans le domaine de la santé ne cessent d'augmenter. Nous devons donc nous réorganiser. Notre association n'est pas basée sur des sections, les pharmacies sont des membres directs de pharmaSuisse et non via des sections cantonales. Nous avons donc un lien assez lâche avec les cantons. Mais comme la politique de la santé se passe sur le plan cantonal, nous devons travailler plus étroitement ensemble, afin d'utiliser nos ressources de manière optimale. Les cahiers des charges des associations cantonales s'épaississent aussi, provoquant une augmentation des demandes de soutien adressées aux associations nationales. La grande question, en la matière, est de savoir qui paie et qui détient le pouvoir décisionnel. Les associations cantonales se basent par ailleurs sur le travail de milice. Mais les personnes disposées à assumer un mandat sont de moins en moins nombreuses. Tout va donc en direction de plus de professionnalisme, ce qui implique des coûts supplémentaires que nous devons répartir. C'est un thème dont nous devons discuter, aussi avec les associations cantonales.

La structure fédérale des associations de pharmaciens est le résultat d'une évolution historique. Les pharmaciens s'identifient-ils vraiment à l'organisation nationale?

Nous sommes l'association professionnelle de tous les pharmaciens et pharmaciennes. Je pense que nous devons avant tout trouver une solution pour éviter toute division – en chaînes, en groupements, en groupes d'intérêts – afin que tous les pharmaciens et pharmaciennes actifs dans l'association professionnelle puissent s'identifier aux objectifs de pharmaSuisse. L'adhésion à notre association est facultative, c'est unique en comparaison européenne. Pour moi, cela signifie que nous devons rendre l'adhésion valorisante et attrayante. Nous y travaillons.

Comment se dessine la relève dans les pharmacies? Y a-t-il suffisamment de personnel?

pharmaSuisse veut plus s'engager dans la formation des assistants en pharmacie. Nous observons que la tendance à faire une maturité et à poursuivre des études se confirme. Conséquence: les gens qualifiés qui souhaitent faire un apprentissage professionnel sont de moins en moins nombreux. C'est un point commun avec les droguistes. Et je pense que nous devons en discuter ouvertement, si possible aussi avec les drogueries. Il existe peut-être des synergies pour un éventuel profil professionnel commun? Nous devons offrir des perspectives aux professionnels. pharmaSuisse a reconnu qu'il faut plus d'engagement dans ce domaine. Aussi en ce qui concerne la formation d'assistant en pharmacie: à l'avenir nous aurons peut-être plutôt besoin d'une formation d'«assistant en soins de santé du commerce spécialisé»? La profession pourrait ainsi s'ouvrir et par conséquent aussi l'offre en formation continue. Je pense que les pharmacies et les drogueries auront de plus en plus besoin de professionnels spécialisés

FABIAN VAUCHER

A l'avenir nous aurons peut-être plutôt besoin d'une formation d'«assistant en soins de santé du commerce spécialisé».

avec des compétences complémentaires, ce qui nous oblige à réfléchir à des offres de formation continue spécialisées.

Et que souhaitez-vous pour les pharmaciens de demain?

J'espère la formation de pharmacien intégrera davantage d'éléments cliniques, afin que les personnes en formation aient déjà plus de contacts avec les patients et qu'elles puissent ainsi intégrer de simples évolutions pathologiques dans leur réflexion. Je souhaite par ailleurs que les jeunes professionnels aient envie de devenir entrepreneurs, de relever le défi de diriger ou de posséder une pharmacie et de la positionner comme j'en ai eu la possibilité. Cela m'a procuré beaucoup de plaisir et de satisfaction. L'indépendance de la pharmacie est une chose qui me tient toujours à cœur.

De même que la relève?

Oui, en effet. Finalement, on ne peut pas sortir dans le jardin et dire «j'ai envie d'une pomme maintenant, pourquoi n'y a-t-il pas de pommier?» Au contraire, il faut sortir, planter une graine, s'occuper de l'arbre et, après seulement, on peut cueillir une pomme. C'est pour cela qu'il nous faut avoir un profil professionnel et des conditions cadres attractifs.

| Interview: Lukas Fuhrer / trad: cs

DU TEMPS POUR RECHERCHER UN AUTRE EMPLOI

Une fois le contrat dénoncé, le code des obligations prévoit que l'employeur laisse à son employé du temps libre nécessaire à la recherche d'un nouveau poste. Mais qu'est-ce que cela signifie exactement?

L'article 329 CO règle les congés hebdomadaires, les vacances, les congés pour activités de jeunesse et les congés maternité pour les employés. En l'occurrence, il s'agit d'un cas particulier de l'alinéa 3, selon lequel, une fois le contrat dénoncé, l'employeur doit laisser à l'employé qui démissionne le temps nécessaire pour rechercher un autre emploi.

Entretien d'embauche si possible durant le temps libre

Est considéré comme temps consacré à la recherche d'un emploi, le temps dont le collaborateur a besoin pour postuler auprès d'un nouvel employeur, essentiellement pour l'entretien d'embauche. N'est en revanche pas inclus le temps de préparation à l'entretien d'embauche, notamment pour rédiger la lettre de motivation, constituer le dossier de candidature ou consulter les offres d'emploi. Cela peut et doit être effectué durant le temps libre. La règle généralement valable est la suivante: les salariés, et en particulier ceux à temps partiel, doivent si possible fixer leurs entretiens d'embauche de manière à ne pas manquer au travail, autrement dit durant leurs jours fériés ou en-dehors des heures de bureau.

En parler assez tôt avec son supérieur

Il faut parler le plus tôt possible des dates de rendez-vous pour les recherches d'emploi avec l'employeur. Lequel ne doit laisser à l'employé que le temps effectivement nécessaire pour ce faire. En pratique, on considère que cela correspond à une demi-journée de temps libre par semaine pour les entretiens d'embauche. Ce temps peut aussi être

fractionné sur plusieurs journées, sur demande de l'employé. L'employeur décide au cas par cas quand le collaborateur peut prendre congé et pour combien de temps. Si les deux parties ne parviennent pas à s'entendre, c'est finalement au juge qu'il revient de trancher selon le principe de bonne foi (ce qui intervient souvent seulement après coup). L'employé n'est aucunement soumis à l'obligation de révéler où il postule. L'employeur ne peut donc pas exiger que l'employé le lui dise avant de lui accorder le temps libre nécessaire.

Peu importe qui dénonce le contrat

Peu importe qui de l'employeur ou de l'employé dénonce le contrat de travail. Même les employés qui démissionnent de leur poste sans avoir un nouvel emploi en vue ont droit à du temps pour rechercher un nouvel emploi. C'est aussi valable pour les employés au bénéfice d'un contrat de travail à durée déterminée ainsi que pour les apprentis. D'aucuns accordent aussi ce droit aux employés avant même que le contrat soit dénoncé, lorsque l'entreprise risque de fermer ou que des licenciements collectifs semblent très probables.

La question du paiement du salaire en cas d'absence pour recherche d'emploi est sujette à controverse. La situation est claire lorsque les deux parties se sont entendues ou quand le versement du salaire est usuel. Sinon, il n'y a en principe pas de réduction de salaire ou de vacances pour les personnes qui sont payées au mois ou à la semaine et qui recherchent un emploi sans qu'il y ait faute de leur part (ce qui inclut aussi en principe la démission par l'employé). La situation est beaucoup plus délicate quand l'employeur licencie l'employé pour faute grave. Selon la pratique, le salaire devrait aussi être versé. La situation est différente pour les employés rémunérés à l'heure. Dans ce cas, l'employé ne peut en principe pas prétendre à être payé pour les heures d'absence.

| Regula Steinemann / trad: cs



ANGESTELLTE
DROGISTEN
SUISSE
WWW.DROGISTEN.ORG

REGULA STEINEMANN, AVOCATE ET DIRECTRICE DE
«EMPLOYÉS DROGISTES SUISSE»

Cette page est ouverte à «Employés Drogistes Suisse».

L'avis de l'auteur ne doit pas coïncider avec celui de la rédaction.

NOUVEAUTÉS

BIBI LAMPRECHT SA

Les sucettes bibi® BASICCARE sont là! bibi® BASICCARE, est la nouvelle ligne d'initiation de produits de bébé, toujours avec la célèbre qualité bibi® et à des prix attractifs. Développés avec amour et joliment colorés, ces produits participent au bon développement des bébés. Pour tous les Bad Boys et les Drama Queen: avec leurs formules malicieuses et leurs motifs adorables, les nouvelles sucettes sont les compagnons préférés de tous les bébés www.bibi.ch



FRIPOO PRODUKTE SA

On n'échappe pas aux nettoyages, mais bien aux allergies! Grâce à allerno® de FRIPOO Produkte SA/Suisse, il existe enfin des produits nettoyants pour toutes les surfaces habituelles conçus spécialement pour les personnes souffrant d'allergies cutanées. Ils ont obtenu le label certifié aha! du SAS ainsi que la mention «très bien» aux tests de tolérance dermatologique. Ils ne contiennent ni colorants ni parfums ni enzymes et sont 100 % biodégradables. www.fripoo.ch



BOEHRINGER INGELHEIM (SUISSE) SÀRL

Lorsque la voix est trop sollicitée, enrouée ou qu'elle défaille, cela affecte aussi l'efficacité personnelle. Ce qui est frustrant et fatigant. Lysopaïne®Voice protège la voix et agit comme un baume bienfaisant. Chaque comprimé bicouche contient deux principes actifs naturels pour un double effet: réduire l'enrouement et renforcer la voix. www.boehringer-ingelheim.ch



Ne jetez pas vos appareils!

Le musée historique de Bischofszell (TG) collectionne les anciens instruments de laboratoire et autres ustensiles provenant de drogueries, de pharmacies et de cabinets médicaux. Le musée, installé dans deux maisons patriciennes du milieu de 18e siècle, offre un aperçu très vivant de l'habitat, de l'artisanat et de la vie quotidienne de jadis. Vous pouvez annoncer vos ustensiles et appareils d'antan à Erich Schneider, tél. 071 422 27 42, e-mail schneider.erich@bluewin.ch.

mgt / réd

Les jeunes aiment les conseils

Le fait qu'un consommateur fasse souvent et volontiers des achats en ligne est notamment une question d'âge. La génération dite des «Smart Natives» a nettement plus tendance à faire du shopping en ligne que les générations précédentes. Mais ces clients du futur ne sont quand même pas prêts à renoncer entièrement aux bons vieux magasins bien réels. Telle est la conclusion d'une étude de l'Institut d'études de marché de Cologne (D). Selon l'étude, les raisons pour lesquelles les jeunes franchissent encore volontiers la porte des magasins sont les suivantes: la possibilité de toucher et d'essayer les choses avant de les acheter, la disponibilité des produits et... le conseil personnalisé! [cdp / réd](#)

COURS DE BASE «SAQ DROGUERIE»

Clients, pharmaciens cantonaux, inspecteurs des denrées alimentaires: la droguerie doit répondre à des attentes de plus en plus nombreuses dans le domaine de l'assurance qualité. Grâce au classeur SAQ droguerie, vous disposez d'un instrument qui vous aide à mettre en pratique les normes d'assurance qualité.

Le cours de base «SAQ droguerie» vous présente les points essentiels en matière d'assurance qualité et vous montre comment mettre en place rapidement un système pratique et adapté aux besoins de votre droguerie.

Les thèmes principaux

- Structure et logique du classeur SAQ droguerie
- Définition des priorités pour la mise en pratique des directives SAQ droguerie
- Adaptation des documents SAQ aux besoins spécifiques de chaque droguerie
- Préparation optimale de la droguerie à la visite du pharmacien cantonal
- Conseils pratiques concernant les domaines sensibles de l'assurance qualité

Date du cours
vendredi 17 avril 2015

Horaire
de 9 h à env. 16 h 30

Lieu
Ecole supérieure de droguerie
Rue de l'Evole 41, 2000 Neuchâtel

Coûts
CHF 100.- (TVA et repas en sus)

Délai d'inscription
5 avril 2015

Inscriptions
Vous pouvez vous inscrire en ligne sur kurse.drogistenverband.ch, par fax (032 328 50 31) ou par e-mail à kurse_cours@drogistenverband.ch.

Après échéance du délai d'inscription, nous vous enverrons une lettre de confirmation avec des informations détaillées sur le cours ainsi que la facture.

Formation continue obligatoire
Les participants reçoivent 4 points de formation continue.

LA NOUVELLE APP DROGUERIE PORTE CHANCE

L'ASD a organisé un concours pour lancer la nouvelle application des drogueries suisses. La chance a souri à dix droguistes, tirés au sort parmi de nombreux participants.



Disponible sur
App Store

Le concours portant sur la nouvelle App droguerie était ouvert jusqu'à fin décembre 2014. L'Association suisse des droguistes peut maintenant annoncer le nom des gagnants. Parmi les très nombreux participants qui ont répondu correctement aux questions relatives à la nouvelle App droguerie, le tirage au sort a désigné les dix gagnants suivants:

- Rebekka Helbling, droguerie Frohsinn, Uznach
- Peter Schleiss, droguerie im Dorfgässli AG, Hünenberg
- Larissa Jud, droguerie Parsenn, Schiers
- Deborah Fehr, droguerie Brandis, Lützelflüh
- Andy Hofstetter, droguerie Hofstetter, Stäfa
- Monika Aeschbacher, droguerie Burkhardt, Gerolfingen
- Markus Griessbacher, droguerie Abderhalden, Wildhaus
- Pascale Haberkorn, droguerie Roggen Sàrl, Romont
- Michaela Paepke, droguerie im Stapfenmàrit, Köniz
- Beat Fehr, droguerie Fehr, Biglen

Les gagnants recevront tous une carte iTunes ou Google-Play d'une valeur de 50 francs.

Une App toujours à jour

Avec la nouvelle application des drogueries suisses, les clients peuvent toujours trouver la droguerie la plus proche. Aidez-nous pour qu'y figurent aussi les informations les plus actuelles concernant les drogueries membres. Sur <http://directory.vitagate.ch/drogerieprofile/?lang=fr> vous pouvez mettre à jour vos heures d'ouverture ou introduire les nouvelles marques de votre assortiment.

Vous avez déjà installé l'App sur votre appareil portable? Alors profitez-en pour tester toutes ses possibilités, afin de bien la connaître quand vos clients vous en parleront. L'App fonctionne avec le système d'exploitation Apple iOS et donc sur tous les appareils iPhone.

EN SAVOIR PLUS

Installez l'App droguerie sur votre iPhone et testez-la!

H F G Z
Höhere Fachschule Gesundheit Zentralschweiz

Bildung
mit Zukunft!

10 Jahre HFGZ
50 Jahre Biomedizinische Analytik

FACHWISSEN IM GESUNDHEITSWESEN

Umsteigen? Einsteigen. Jetzt!

- 3-jährige Ausbildung zur/zum Biomedizinischen Analytikerin HF/Biomedizinischen Analytiker HF
- Ausbildung je zur Hälfte in der Schule und im Ausbildungsbetrieb
- Nächster Studienbeginn: 14. September 2015

Weitere Informationen
unter www.hfgz.ch



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

www.hfgz.ch

Dommage qu'un
produit traditionnel soit retiré du marché.

Heureusement, il existe une
alternative éprouvée.

Bayer (Schweiz) AG
8045 Zurich



Bepanthen Plus®

Z: Dexpanthénol, chlorhexidine. I: Coupures, écorchures, égratignures, brûlures. P: Appliquer Bepanthen Plus une à plusieurs fois par jour en fonction des besoins. Et: Réactions cutanées allergiques. Ct: Ne pas utiliser Bepanthen Plus en cas de perforation du tympan. P: Éviter tout contact avec les yeux et les muqueuses. Ia: Incompatible avec le savon et avec d'autres substances et désinfectants anioniques. Liste D. Pour des informations détaillées: www.swissmedinfo.ch.

Bepanthen Plus
L'alternative à recommander.

LCR/CC/01/2015/0102

Marché de l'emploi

Prochain délai d'insertion: 3 mars 2015

Envoyer les annonces électroniques à:
inserate@drogistenverband.ch

Vous êtes à la recherche d'un emploi ou avez un poste à pourvoir? Vous trouverez toutes les offres dans notre Marché de l'emploi -en ligne. Offres actuelles: www.drogistenverband.ch

Offres d'emploi



Wir sind eine innovative Drogerie in Zürich-Albisrieden mit Ausrichtung Naturheilmittel und Naturkosmetik mit einem attraktiven Sortiment für gesunde Ernährung.

Per April 2015 oder nach Vereinbarung suchen wir in unser Team eine erfahrene und engagierte

Drogistin 60 – 80 %

Sie sind eine zuverlässige, flexible und motivierte Drogistin, die mit viel Engagement Ihr umfassendes Fachwissen einsetzt und Freude an persönlicher und individueller Beratung hat.

Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem sympathischen Team bei der selbständiges und kundenorientiertes Arbeiten in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre selbstverständlich ist.

Stephan Savoy freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Drogerie SAVOY Albisriederstrasse 369 8047 Zürich
 Tel. 044 496 60 20 mail@drogerie-savoy.ch

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

Vous recevez la Tribune du droguiste en format PDF, avec la liste des annonceurs, des bulletins de commande, des informations spécialisées des fournisseurs et un test de connaissances pour vous et toute votre équipe.
 Pour s'abonner: inserate@drogistenverband.ch

ALPSTEIN

DROGERIE PARFUMERIE
 Neugasse 12 · Marktplatz · CH-9004 St.Gallen · 071 222 12 24/30

Ein kleines Lächeln zwischendurch...

...wünschen sich laut einer Umfrage über die Hälfte aller Kunden beim Einkaufen. Eine Umfrage, die nicht in unserem Unternehmen stattgefunden hat. Denn bei uns sind Freundlichkeit und Fröhlichkeit inbegriffen – ganztags! Freundlichkeit aber natürlich auch Fachwissen. Beide Eigenschaften sind deswegen auch die unabdingbaren Voraussetzungen für unsere/n neue/n

DROGISTIN /DROGISTEN

Das Team der Alpstein-Drogerie – eine der modernsten der Ostschweiz – benötigt per Juli 2015 oder nach Vereinbarung dringend Verstärkung.

Wir erwarten eine solide Grundausbildung, Teamfähigkeit und kundenbezogenes Denken. Wir bieten angenehme Arbeitsatmosphäre in einem aufgestellten Team, gute Entlohnung und die üblichen Sozialleistungen.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen an Alpstein-Drogerie, Neugasse 12, 9000 St. Gallen oder rufen Sie doch einfach Herrn R. Wagner an – Telefon 071 222 12 24.



Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per 1. März 2015 oder nach Vereinbarung Sie als erfahrene/r

Drogist/in, bevorzugt mit Apothekenerfahrung 80 – 100 %.

Sie verfügen als Verkaufstalent über umfassende Kenntnisse in diversen Kosmetikdepots, Homöopathie, Phytopharmazie sowie idealerweise in Spagyrik und im Haushaltssortiment.

Neubad Apotheke & Drogerie AG

Herr Patrick Hurter, Reiterstrasse 50, 4054 Basel
 061 301 46 11, neubadapotheke@ovan.ch

Drogueries / divers

Lugano (Ti): Drogerie zu Verkaufen

Aus privaten Gründen steht die im Jahr 1928 gegründete Drogheria Belotti in Lugano per

Ende 2015 oder nach Absprache zum Verkauf.

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

Kontakt:

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

Selbstständigkeit & Lebensqualität



In unserer schönen Region der Südostschweiz Arbeit und Freizeit zu Lebensqualität verbinden! Das bieten wir Ihnen als Nachfolger/in

- stabile Umsatzgrösse dank über 1000 Stammkunden
- hoher Kundenfranken durch Marketing-Aktivitäten
- schlankes, aktuelles Warenlager
- CSE POS.Touch.Warenbewirtschaftung
- gute Frequenzlage an Kantonsstrasse mit eigenen Kundenparkplätzen vor der Drogerie
- excellenter Mietvertrag mit sehr günstigem Mietzins
- intakte lokale Gewerbe-Infrastruktur sorgt für grosses Einzugsgebiet
- stets wachsende Bevölkerung dank beliebter Wohnlage mit Baulandreserven

Nach 20 erfolgreichen und glücklichen Geschäftsjahren übergeben wir Ihnen gerne unsere Drogerie. Packen Sie diese einmalige Chance.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktnahme unter Chiffre 3015.



Bruno Geiger Langgasse 24 9056 Gais Tel 071 793 28 77
bahnhof-drogerie@gmx.ch

Drogerie in Gais/AR zu verkaufen

Per 1. Januar 2016 oder nach Vereinbarung möchte ich altershalber meine Drogerie in jüngere Hände übergeben. Gais ist ein absolut attraktiver Standort im Appenzellerland. Für einen aktiven Drogist/In ist sehr viel Potenzial vorhanden. Mit neuen, frischen Ideen, etwas Engagement und Leidenschaft kann ein florierendes Geschäft erhalten bleiben.

Weitere Details :

- Gute Frequenzlage an Hauptstrasse mit eigenen Parkplätzen
- Tiefer Mietzins
- Zeitgemässe Drogerieeinrichtung
- Geringer finanzieller Aufwand (150'000.- beinhaltet Warenlager, komplette Einrichtung und Infrastruktur)
- Als Filialbetrieb geeignet
- Übernahme ab 1. Januar 2016 möglich

Mein Ziel ist, dass die Drogerie für Gais erhalten bleibt. Ich freue mich über jede Kontaktnahme.

Bruno Geiger

BIEN EMMITOUFLÉ POUR L'HIVER



Profitez des belles journées d'hiver pour sortir au grand air et rester en pleine forme. Notre site vitagate.ch vous explique comment prévenir les maladies et quels médicaments non soumis à ordonnance vous pouvez prendre en automédication pour vous soulager en cas de troubles bénins.

vitagate.ch
 Un clic quotidien pour votre santé.

vitagate.ch - la plate-forme de santé des drogueries suisses sur internet

LA SANTÉ À L'ANTENNE



Les thèmes de mars

- › Maîtriser le rhume des foins
- › Petits mais costauds: les reins – centre de recyclage
- › Préparer ses pieds pour le printemps
- › L'œuf, ce prodige de la nature

Mardi 11h45			Vendredi 9h45
Lundi (d) 9h30			Lundi (f) 9h40
Mardi 14h15			Mardi 13h20
Mardi 10h45			Mardi 10h15
Lundi 13h20			Mercredi 9h45
Mardi 10h15			Mardi 11h20



vitagate.ch
 Un clic quotidien pour votre santé.
vitagate.ch/fr/emissions

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





Nous aimons les plantes depuis 125 ans

C'est le maître-coiffeur allemand Josef Wilhelm Rausch (1867-1935), qui a fondé l'entreprise RAUSCH en 1980 et a lancé le premier shampooing liquide «Champooing» sur le plan mondial. Depuis lors, RAUSCH est reconnue pour l'exclusivité et l'efficacité de ses extraits de plantes, pour une qualité de haut niveau, pour la durabilité et la sécurité qu'elle offre.

En 1949, la petite production cosmétique fut acquise par Josef Baumann-Widmer (1902-1978) qui la développa avec détermination. En 1968, son fils Marco Baumann, qui avait participé à la récolte des plantes et à la production dès son plus jeune âge, vint lui prêter main-forte dans le service intérieur et extérieur. «Ce sont de beaux souvenirs. Camomille, prêle, plantain, mauve, sauge – ces plantes sont toute ma vie», se rappelle le chef d'entreprise ambitieux et compétent, qui avait rendu visite à toutes les pharmacies et drogueries de Suisse pour présenter ses produits à base de plantes. Aujourd'hui, son fils Lucas Baumann (36 ans), de la troisième génération, est prêt à assumer la responsabilité de l'entreprise de cosmétiques qui emploie 164 personnes.



Le relancement de la marque durant l'année du jubilé 2015 fait partie intégrante de la stratégie de croissance définie par les spécialistes des plantes de Kreuzlingen, qui leur permet d'assurer leur place de fournisseur leader de soins capillaires et corporels aux herbes suisses sur les marchés. «Nous voulons continuer de convaincre par la performance et ne pas nous laisser surpasser par quiconque dans notre secteur en termes de satisfaction des produits», déclarent Marco et Lucas Baumann, donnant ainsi le ton pour les 125 prochaines années.


Lucas Baumann


Marco Baumann



Les plantes - notre domaine de compétence depuis 1890
Merci pour votre confiance!



Les vertus des plantes