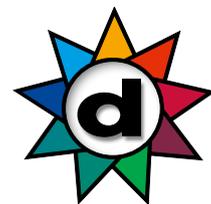
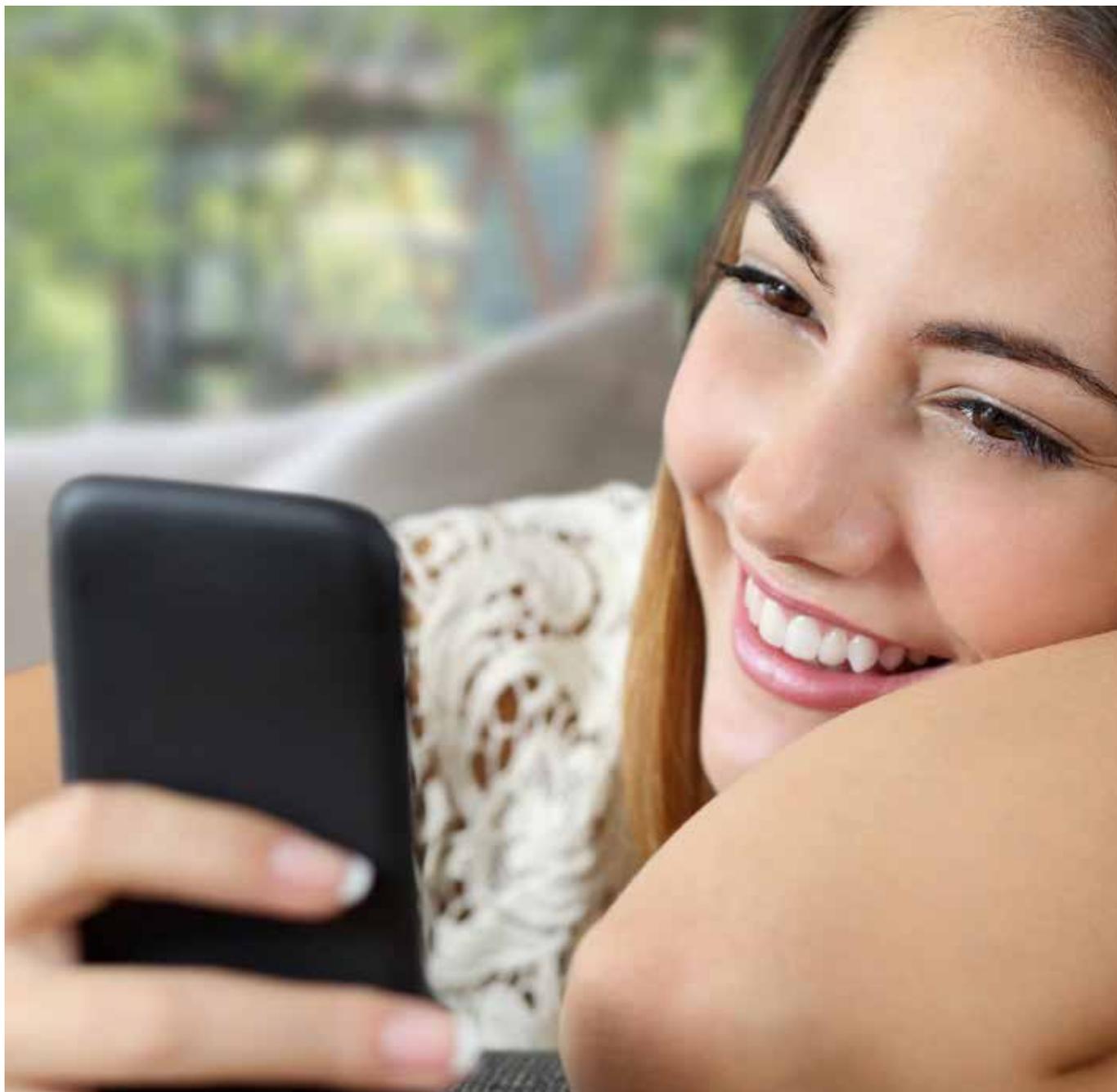


d-inside

Informations professionnelles et spécialisées de l'Association suisse des droguistes



SEPTEMBRE 2015

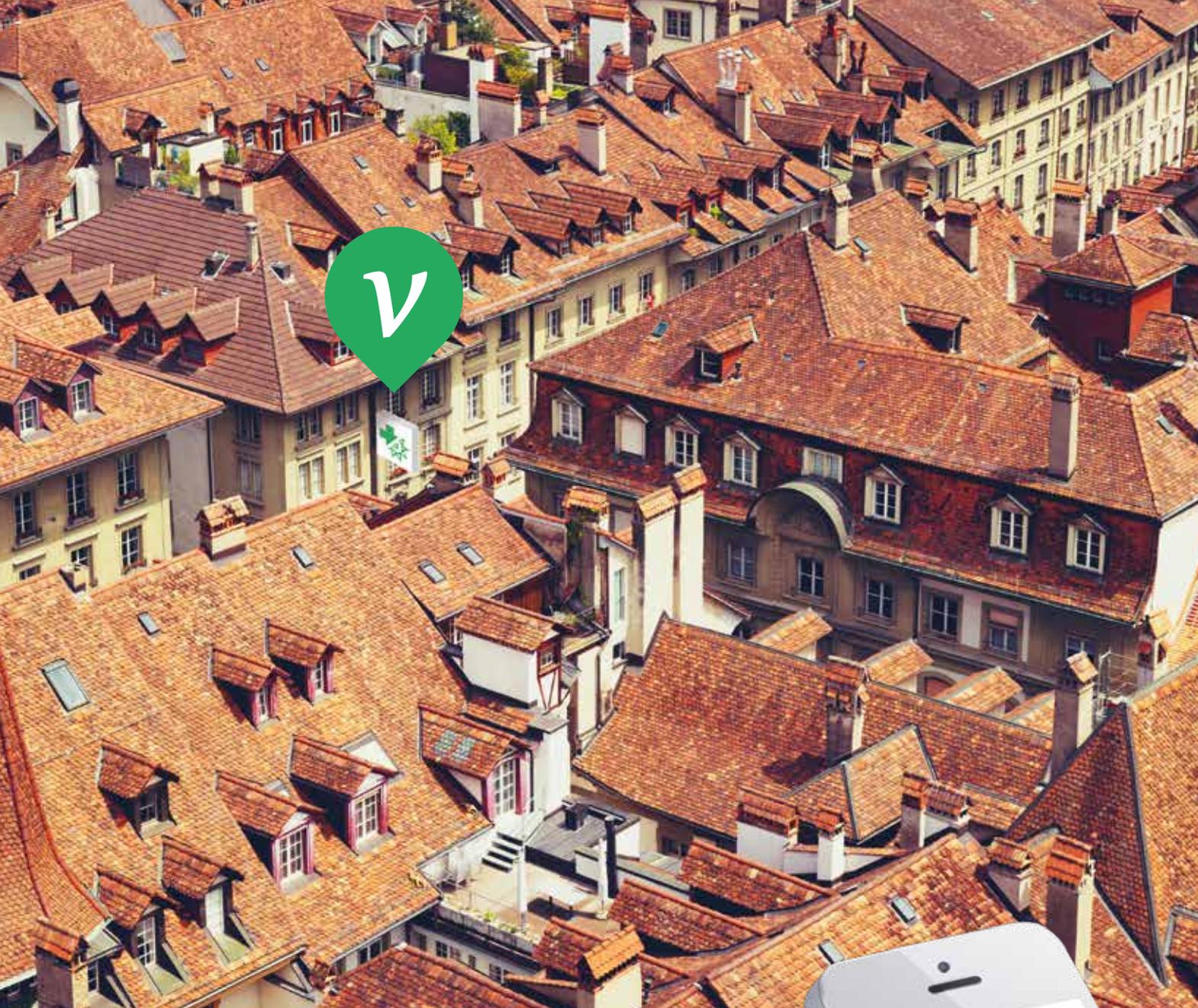


LE FUTUR NUMÉRIQUE DE LA DROGUERIE

**FÉLICITATIONS À TOUS LES JEUNES
DROGUISTES CFC ET ES!**

**LA PREMIÈRE PAROI OTC
VIRTUELLE DE SUISSE**

**LES PROPRIÉTÉS DES CELLULES DE
LEVURE PLASMOLYSÉES**



Le bon choix.

vitaVISTA.ch, la plateforme d'information sur les produits de santé en Suisse.

Sur vitaVISTA.ch, vos clients trouveront à coup sûr ce qu'ils cherchent: des informations complètes sur 160 000 produits et le chemin le plus court pour se rendre dans la droguerie ou la pharmacie la plus proche.

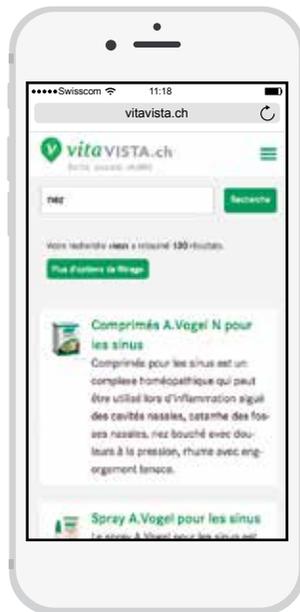


vitaVISTA.ch relie les clients à votre droguerie.

Ce que vitaVISTA.ch vous offre

Recherche de produits

- ◆ Application en ligne avec plus de 160 000 produits de santé
- ◆ Plateforme publicitaire pour les produits OTC et pharmaceutiques



Recherche de services

- ◆ Localisation du prochain POS via Google-Maps
- ◆ Horaires et services des drogueries et pharmacies
- ◆ Nouvelle plateforme publicitaire pour le commerce spécialisé (drogueries et pharmacies)



vitaVISTA.ch: une vue d'ensemble complète pour vos clients

«Ceci pourrait m'aider en cas de...»: les clients peuvent maintenant trouver directement le produit qui répond le mieux à leur problème de santé et le magasin spécialisé le plus proche – grâce à la plateforme en ligne vitaVISTA.ch.

Aujourd'hui, les gens utilisent volontiers internet pour avoir des informations sur la santé et la beauté. Mais vu la pléthore d'informations accessibles sur la toile, la recherche part souvent dans tous les sens et n'aboutit pas toujours à un résultat satisfaisant. Avec la nouvelle plateforme en ligne vitaVISTA.ch, les consommateurs finaux trouvent tout sur un seul site:

- _ des informations détaillées sur plus de 160 000 produits de santé
- _ les coordonnées de la droguerie ou de la pharmacie la plus proche, avec géolocalisation via Google-Maps.
- _ les heures d'ouverture et prestations des différents points de vente.

Le site à consulter d'abord sur la toile

La plateforme en ligne vitaVISTA.ch permet de rapprocher drogueries et pharmacies de leurs clients. «vitaVISTA.ch doit devenir le site que les clients finaux, qui cherchent des informations sur les produits, les heures d'ouverture et les prestations des drogueries et des pharmacies suisses, consultent en premier», déclare Marianne Mosimann, spécialiste en marketing chez e-mediat SA. L'entreprise propose des outils et solutions informatiques pour le marché de la santé et fait partie du département HealthCare Information du Groupe Galenica. «En présentant les produits adaptés à chaque indication, nous ne rendons pas seulement service aux consommateurs finaux, les fabricants profitent aussi de pouvoir diffuser les informations sur leurs produits de manière efficace.» Ce qui, Marianne Mosimann en est convaincue, fait aussi de vitaVISTA.ch une plateforme publicitaire très attractive.

Un plus pour chaque droguerie

«vitaVISTA.ch est un plus pour chaque droguerie», assure Martin Bangerter, président central de l'ASD. «Car via la recherche des points de vente, les drogueries peuvent être trouvées simplement et facilement. En plus, la fonction qui permet aux consommateurs de chercher directement un produit en ligne qu'ils peuvent ensuite aller chercher dans leur commerce spécialisé constitue une excellente



Marianne Mosimann,
e-mediat SA



Martin Bangerter,
ASD

opportunité de nouer de nouveaux contacts avec des clients.» Martin Bangerter souligne un autre avantage: la collaboration avec vitagate.ch, la plateforme de santé en ligne des drogueries. vitaVISTA.ch reprend en effet toutes les informations sur les prestations et l'assortiment de toutes les drogueries, informations que les membres de l'ASD peuvent en tout temps actualiser et adapter. «Les deux plateformes fonctionnant en réseau, c'est une solution win-win qui apporte une plus-value à nos utilisateurs et communique à large échelle les compétences élevées du diffuseur ainsi que la bonne qualité de conseil du commerce spécialisé.»

Le personnel spécialisé profite aussi des informations sur les produits

«Avec vitaVISTA.ch, nous voulons renforcer les drogueries et les pharmacies et leur offrir une plateforme promotionnelle sur laquelle elles peuvent se présenter, avec leurs atouts», explique Marianne Mosimann, de e-mediat SA. Dès 2016, les informations sur les produits fournies par les fabricants devraient aussi être intégrées aux systèmes de vente des drogueries et des pharmacies et pourront donc être utiles au personnel spécialisé au moment de conseiller les clients.



Découvrez vitaVISTA.ch!

Le site vitaVISTA.ch est en ligne depuis le mois d'août et optimisé pour mobiles, smartphones et tablettes.

ASPIRINE® S

Aspirine® évolue:
plus **rapide** et plus **fort** ^{1,3}

AMÉLIORÉDUIT

Grâce à la réduction de la taille des particules de principe actif et à l'adjonction de bicarbonate de sodium, le principe actif se dissout et est absorbé plus rapidement dans l'organisme²

ACCÉLÉRACTIF

Aspirine® S soulage ainsi les douleurs deux fois plus vite que le comprimé classique d'Aspirine® ^{1,3}

RENFORCEFFICACITÉ

En l'espace des deux premières heures après la prise des comprimés, Aspirine S a exercé un effet analgésique plus puissant que les comprimés d'Aspirine ¹



Céphalées



Douleurs dentales



Douleurs dorsales

- 1) Information professionnelle sur Aspirine® S, www.swissmedicinfo.ch
2) Voelker M., Hammer M.; Dissolution and pharmacokinetics of a novel micronized aspirin formulation; *Infl ammopharmacology* (2012) 20:225-231
3) Cooper S. A., Voelker M.; Evaluation of onset of pain relief from micronized aspirin in a dental pain model; *Infl ammopharmacology* (2012) 20:233-242



Bayer (Schweiz) AG
8045 Zürich

Aspirine® S
C: Acidum acetylsalicylicum 500 mg. **I:** Traitement des douleurs aiguës discrètes à modérées (céphalées, névralgies dentaires, douleurs articulaires et ligamentaires, douleurs dorsales, douleurs liées aux refroidissements). Traitement symptomatique de la fièvre. **P:** adultes et enfants à partir de 12 ans d'un poids supérieur à 40 kg: dose unitaire: 1-2 comprimés ou sachets. Dose journalière maximale: jusqu'à 6 comprimés ou sachets. **CI:** hypersensibilité à l'AAS, à d'autres salicylates et/ou à d'autres antirhumatismaux, ulcères gastro-intestinaux, maladies intestinales infl ammatoires, diathèse hémorragique, insuffi sance hépatique, rénale ou cardiaque sévère, dernier trimestre de grossesse, enfants de moins de 12 ans. **Préc:** Troubles de la fonction cardiaque, patients très âgés, asthme bronchique ou tendance générale à l'hypersensibilité, troubles gastriques ou duodénaux, anticoagulants, insuffi sance rénale et/ou hépatique, défi cit en G6PD, situations à risque accru d'hémorragies, grossesse, allaitement. **EI:** troubles gastro-intestinaux (p.ex. microhémorragies, gastralgies), asthme, réactions d'hypersensibilité. **IA:** Méthotrexate, anti-diabétiques, anticoagulants/thrombolytiques, etc. **Liste D.** Pour des informations détaillées: www.swissmedicinfo.ch

LGHMKCC07-2015-0387

L'avenir est au numérique –
avec vitagate.ch,
les drogueries sont prêtes



4 PRÉSENTATION VIRTUELLE

Les produits ne sont plus dans les rayons mais apparaissent à l'écran.



7 NOUVELLES PHOTOS POUR L'IMAGE DE LA BRANCHE DE LA DROGUERIE

Une équipe de l'ASD a réalisé d'épatantes photos de marketing avec des droguistes.

8 CÉRÉMONIE DE CLÔTURE 2015: LES JEUNES DIPLÔMÉS FÊTENT À NEUCHÂTEL

39 étudiants de l'ESD ont célébré ensemble l'obtention de leur diplôme de droguiste ES.

10 FÉLICITATIONS AUX JEUNES PROFESSIONNELS!

Dans toute la Suisse, de jeunes droguistes CFC viennent de terminer leur apprentissage – les sections et les écoles professionnelles les en félicitent.



18 DR URS LEHMANN

La stratégie du CEO de Similasan SA: aller de l'avant – particulièrement en période de récession.

22 TRAVAIL ET DROIT

L'essentiel à savoir sur l'entretien d'embauche.



25 LA PLASMOLYSE AUGMENTE L'EFFICACITÉ DES LEVURES

La plasmolyse libère les substances vitales contenues dans les cellules des levures.

28 ANTI-TRANSPIRANTS CONTENANT DE L'ALUMINIUM

Des produits pratiquement indispensables aux personnes souffrant de sudation excessive.

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), insetate@drogistenverband.ch; conseils spécialisés: Julia Burgener (service scientifique), Andrea Ullius (responsable du développement de la branche); mise en page: Hiroe Mori; couverture: fotolia.com

Abonnements: Antonella Schiliro, 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

PRÉSENTATION VIRTUELLE: FINI DE DÉPOUSSIÉRER!

«Tout l'assortiment OTC en un coup d'œil» promet un nouveau système de stockage avec écran tactile. Les premières pharmacies sont déjà passées à cette forme de présentation et de délivrance – qui devrait être tout bénéfique pour les entretiens de conseil.

La technique ne cesse d'avancer et ne s'arrête pas à la porte des drogueries ni des pharmacies. Il y a dix ans, les premiers robots étaient le nec plus ultra, aujourd'hui, l'assortiment ne se présente plus sur les étagères mais à l'écran.

Le tout nouveau système «Vmotion» conçu par CareFusion Rowa® comprend jusqu'à 32 écrans tactiles qui reproduisent l'assortiment OTC. Ces écrans fonctionnent au toucher, comme les smartphones. Il suffit de presser sur un produit virtuel pour qu'apparaissent les informations importantes le concernant, ainsi que des produits de substitution, des produits complémentaires ou encore des concepts thérapeutiques. Une deuxième pression sur l'écran et un robot va chercher le produit souhaité dans le stock et l'envoie immédiatement dans le local de vente. Le client peut donc encore regarder le produit réel et le prendre en main.

Plus de temps pour le conseil

En Suisse, la première pharmacie à avoir opté pour cette nouvelle présentation des produits OTC est la pharmacie Hörning, à Berne. Le nouveau système avec 12 écrans tactiles y a été installé en mai. Franklin Schatzmann, président de la direction de Dr Bähler Droga SA, y voit un grand avantage: «Nos collaborateurs peuvent se concentrer pleinement sur les conseils donnés aux clients et aux patients. Ils n'ont plus besoin de quitter le lieu de l'entretien pour aller chercher un produit, ni remplir ou dépeussier des produits.»

Outre la possibilité de conseiller de manière plus efficace et exhaustive, le nouveau système de stockage et de délivrance présente un autre avantage: le local de stock et le capital que cela implique peuvent être réduits, et cela tout en conservant la même quantité de marchandise.

Un investissement non négligeable

Le passage d'une droguerie ou d'une pharmacie à la nouvelle présentation virtuelle de l'assortiment

OTC nécessite, au préalable, une analyse approfondie de la situation sur place. Car un tel système ne fait pas sens dans toutes les situations. Il s'adresse en premier lieu aux magasins dont la surface est petite et la fréquentation élevée. Dans ce cas, il faut d'abord installer un système de stockage robotisé avant d'envisager aussi le passage à la présentation virtuelle. Un investissement qui a un coût non négligeable. Franklin Schatzmann estime que l'installation du robot et du système de visualisation a coûté près de 220 000 francs pour la pharmacie Hörning. Mais il est persuadé que cet argent est investi à bon escient: «La présentation virtuelle de la marchandise est un investissement à long terme pour nous, pas juste un caprice.»

Discrétion assurée

Des voix critiques s'élèvent chaque fois que la branche de la droguerie connaît une petite révolution. En l'occurrence, elles se posent la question de la discrétion: sera-t-elle garantie lors de l'entretien conseil si un autre client se trouve à proximité? Peter Heinzer, copropriétaire de l'entreprise adroplan Beratung SA, exploite ce système en Suisse et s'est aussi penché sur la question. «Je n'y vois pas de problème. Lors du conseil classique, les autres clients peuvent aussi voir les produits que l'on recommande. En plus, les parois OTC ne contiennent pas de produits sensibles. Et, si nécessaire, on pourrait toujours recourir à une tablette tactile.»

Erich Müller, créateur des «Naturathek» et ouvert aux nouveaux concepts, considère que ce système de présentation virtuel pêche plutôt au niveau de la psychologie de vente: «On vend mieux quand on peut mettre le produit dans les mains du client pendant l'entretien conseil. Car une fois que quelqu'un «tient» une chose, il ne veut plus la rendre. A mon avis, le robot met trop de temps à apporter la marchandise.» Erich Müller voit toutefois l'avantage que peut apporter un tel système dans un espace de vente réduit et avec une fréquentation élevée.



La paroi OTC de la pharmacie Hörning, à Berne, est totalement numérique. Le personnel peut utiliser l'écran tactile durant l'entretien de conseil pour accéder aux informations importantes relatives à un produit.

Promouvoir l'assortiment de base

C'est en particulier aux chaînes que ce système virtuel offre de nouvelles possibilités en matière de category management et d'assortiment de base. Comme l'installation de produits sur les écrans peut se faire de n'importe où dans le monde via une liaison internet, il devient possible de diriger la présentation de la marchandise dans les filiales de manière centralisée – sans aucune influence des collaborateurs. On peut ainsi placer virtuellement des assortiments saisonniers ou de nouveaux produits en même temps dans de nombreuses filiales. Ce qui peut cependant poser problème là où les lois cantonales stipulent que le directeur est le seul responsable technique et qu'il n'est pas autorisé à recevoir de consignes du propriétaire. Cela vaut aussi quand il s'agit de décider quel médicament recommander à quel moment.

Le libre-service reste possible

Actuellement, le nouveau système de CareFusion Rowa et View'n'Vision concernent le domaine OTC. Il est toutefois envisageable d'utiliser ce type d'écrans pour d'autres assortiments. «Dans un premier temps, le système n'a été conçu que pour la visualisation des produits OTC. Mais il peut aussi s'utiliser pour d'autres produits. Par exemple pour des cosmétiques exclusifs, qui sont souvent dérobés par des voleurs. L'automate de Rowa présente donc un avantage et complète la présentation

virtuelle de la marchandise, mais n'est pas indispensable», poursuit Peter Heinzer. Le copropriétaire d'adroplan Beratung SA estime que le système évoluera dans les trois domaines suivants:

- Parois OTC numérisées, comme dans la pharmacie Hörning. Les produits OTC classiques sont représentés sur les écrans.
- Ecrans pour le conseil aux clients (un écran par place d'entretien). Tous les postes, de la caisse au conseil, ont ainsi toujours accès à tous les écrans installés. Cette solution est très agréable pour les clients et bénéfique aux ventes. En effet, il suffit de changer l'image de l'écran durant l'entretien conseil pour que le client puisse voir toute l'étendue de l'assortiment, ce qui génère des ventes supplémentaires.
- Ecrans de présentation de l'assortiment de base et des activités. Si besoin, possibilité d'accéder à toute la palette des produits préparés pour les entretiens de conseil. Cette solution devrait intéresser les chaînes et les groupements puisque ce type d'écran peut être géré de manière totalement centralisée.

Il sera intéressant de voir dans quelle mesure ce système de présentation virtuel pourra s'imposer et si les clients apprécieront cette nouvelle automatisation.

|Andrea Ullius / trad: cs



ESD-Cycle de formation 2016–18 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 10 mars 2016.

Examen d'admission

Mercredi 23 mars 2016

Début du cycle 2016–18

Lundi 15 août 2016

Délai d'inscription

Le délai d'inscription pour tous les candidat(e)s est fixé au **28 février 2016**.

Prenez votre destin en main! Inscrivez-vous maintenant!

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

ESD-Ausbildungszyklus 2016–18 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 Berufsmaturitätszeugnis oder gymnasialem Maturitätszeugnis sind von der Aufnahmeprüfung dispensiert.

Besprechungstag

Wir beantworten Ihre Fragen zum Prüfungsstoff am Donnerstag, 10. März 2016.

Aufnahmeprüfung

Mittwoch, 23. März 2016

Beginn des Ausbildungszyklus 2016–18

Montag, 15. August 2016

Einschreibefrist

Die Einschreibefrist für sämtliche Kandidatinnen und Kandidaten ist der **28. Februar 2016**.

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

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**



LA DROGUERIE SE MET EN SCÈNE

L'Association suisse des droguistes a produit de nouvelles images pour présenter la branche de la droguerie. Toutes les drogueries peuvent disposer de ces photographies pour leurs activités de marketing.



Corinne Futterlieb



De nouvelles photos qui illustrent bien que la droguerie est à la pointe dans les domaines de l'automédication, de la médecine complémentaire et des soins de santé et de beauté.

Une image suscite immédiatement plus d'émotions que des mots. Un principe sur lequel publicité et marketing misent depuis longtemps: des photos séduisantes nous montrent les plus beaux aspects d'un produit ou d'une prestation. La branche de la droguerie ne peut pas non plus se passer de telles images. Dans les médias de l'ASD comme dans les campagnes, elles illustrent l'image de la droguerie, spécialiste de la beauté et de la santé.

«Ça a donné de chouettes photos»

Au mois de mai, une équipe de l'ASD a réalisé de nouvelles images de la branche de la droguerie lors d'une séance de photo de deux jours à la droguerie Lüthi, à Münsingen (BE). Le propriétaire, Bernhard Lüthi, qui a posé parmi de nombreux autres modèles devant l'objectif, est satisfait du résultat: «Cette séance a donné de chouettes photos. J'ai surtout été impressionné par la manière dont la photographe a réussi à

obtenir un vrai sourire radieux de tous les modèles.» Et de poursuivre: «En nous demandant d'être convaincus par ce que nous représentons, la photographe a touché dans le mille, au cœur de notre activité de vente et de conseil. Nous sommes en effet authentiques dans tout ce que nous faisons en droguerie.» Profitez donc des nouvelles images de la droguerie produites par l'ASD. L'ensemble du matériel photo réalisé de manière professionnelle est à disposition de toutes les drogueries pour toutes leurs activités de marketing (papillons, prospectus, etc.).

| Lukas Fuhrer / trad: cs

MERCI AUX MODÈLES

L'ASD remercie tous les droguistes qui ont participé à la mise en scène de cette nouvelle image.

CÉRÉMONIE FESTIVE DE CLÔTURE

C'est par une radieuse journée de juillet que les élèves des deux classes terminales 2015 de l'ESD se sont vus remettre leur diplôme. Jürg Stahl, vice-président du Conseil national, est venu féliciter les jeunes diplômés au château de Neuchâtel.

Cette année, un terme est revenu très souvent lors de la cérémonie de remise des diplômes des droguistes, celui de patrie. Ainsi, *Beat Günther*, directeur de l'ESD, a qualifié Neuchâtel de «patrie des droguistes» dans son discours. Il est vrai que la relève de la branche de la droguerie y fait ses études depuis 1905. Dans leurs contributions aux festivités, les jeunes diplômés ont aussi fait référence au site de leur centre de formation en choisissant le slogan «La vie est belle à Neuchâtel». Et *Jürg Stahl*, membre d'honneur de l'ASD et

vice-président du Conseil national, a confié dans son message aux classes terminales qu'aujourd'hui encore il passe volontiers par Neuchâtel quand il prend le train pour se rendre de Winterthur, où il réside, à Berne: «Neuchâtel constitue une partie de ma vie, un morceau de mon identité, de ma patrie.» Avant de poursuivre: «Vous aurez certainement aussi des sentiments patriotiques quand vous penserez à la période passée à Neuchâtel et à l'excellent travail que vous y avez accompli et que vous célébrerez aujourd'hui.»

Quatre diplômés avec la meilleure note de 5,2. C'est avec plaisir que les 38 étudiants de Neuchâtel sont entrés en possession du document attestant de cet excellent travail: le jeudi 2 juillet, *Peter Streuli*, président de la commission d'examen, a remis leur diplôme à tous les étudiants de cette volée. Et quatre étudiants ont reçu une mention pour avoir obtenu la meilleure note finale: 5,2. Il s'agit de *Mirjam Müller* (qui a reçu le Prix Galexis), *Yvonne Nasser* (Prix Weleda), *Ramona Schenkel* (Prix



Corinne Futterlieb

Premier rang (de g. à dr.): Tamara Freiburghaus, Sahra Duft, Yvonne Nasser, Anaïs Müller, Andrea Bühler, Stéphanie Brunnschweiler, Larissa Wild, Tamara Niedermann. Deuxième rang (de g. à dr.): Sina Brunner, Kathrin Zihlmann, Ramona Schenkel, Stephanie Lindenmann, Melanie Zimmermann, Cornelia Schmid, Silvia Stalder, Sylvie Genoud. Troisième rang (de g. à dr.): Mirjam Müller, Isabel Töngi, Simon Tschofen, Jolanda Hiltbrand, Janine Körber, Manuela Liechti, Simon Frey, Claudia Neuenschwander, Marina Scherrer, Annina Habisch. Quatrième rang (de g. à dr.): Quentin Moënnat, Natalie Hauenstein, Erika Zwingli, Nathalie Fawer, Manuela Ritter, Flavia Studer, Thomas Schneider, Olivia Vögele, Sabine Stettler, Noah Fehner, Petra Dahinden, Christoph Kapp, Rahel Cotting.

Voigt) et *Marina Scherrer* (Prix Biomed). Les prix principaux étaient tous dotés de 1000 francs et d'autres cadeaux ont été remis grâce à la générosité des sponsors (voir encadré). Le directeur de l'ESD, Beat Günther, a formulé ses meilleurs vœux à l'intention des jeunes diplômés: «Je vous souhaite de relever avec élan et courage les défis de la branche de la droguerie et d'avoir beaucoup de plaisir à exercer votre profession.» Des représentants de l'Association suisse des droguistes et des autorités cantonales de Neuchâtel ont aussi assisté à la cérémonie de clôture 2015.

«Nous vivons notre passion» Durant la cérémonie, les jeunes diplômés ont dédié une animation amusante, agrémentée de chants et de musique, à leurs enseignants. Une manière de les remercier de leur patience et de leur engagement durant les deux dernières années. Dans son discours, le conseiller national Jürg Stahl s'est joint à ces remerciements, car la cérémonie, cette année, marque aussi les 110 ans de l'histoire de l'ESD. «Un grand merci à tous ceux qui ont apporté leur soutien à l'Ecole supérieure de droguerie durant toutes ces années: les directeurs, les enseignantes et les enseignants, mais aussi tous les papas et les mamans qui sont bien souvent les plus grands sponsors des étudiants.» Le soulagement d'en avoir terminé avec la dure période des examens et la joie d'avoir obtenu leur diplôme pouvaient se lire sur le visage des étudiants. Dans son émouvante conclusion, la jeune diplômée *Melanie Zimmermann* a su exprimer l'ambiance qui régnait dans la salle du château de Neuchâtel: «Nous sommes maintenant des droguistes diplômés fédéraux – nous vivons notre passion.»

|Lukas Fuhrer / trad: cs

DES ENTREPRISES S'ENGAGENT POUR L'ESD

Les entreprises suivantes ont soutenu les festivités de la cérémonie de clôture et ont parrainé les cadeaux offerts aux jeunes diplômés 2015 de l'ESD:

Biomed SA, Bio-Strath SA, Dix SA, ebi-pharm SA, Galderma-Spirig Pharma SA, Galexis SA, Heidak SA, Herboristeria Bühlmann SA, Omidia Schwabe Gruppe, Rausch SA, Similasan SA, Tentan SA, Voigt SA, Weleda SA, Louis Widmer SA, Dr. Wild SA.

Les sponsors suivants offrent un soutien constant à l'ASD, permettant de maintenir la formation à l'ESD à son meilleur niveau et à la pointe de l'actualité:

Dr. Bähler Dropa SA, Bayer SA, Bio-Strath SA, ebi-pharm SA, Heidak SA, Holle baby food Sàrl, Interdelta SA, Mepha Pharma SA, Schwabe Gruppe Suisse, Tentan SA, Vifor SA.



D-INSIDE A POSÉ LA QUESTION SUIVANTE AU DIRECTEUR DE L'ESD ET AUX ÉTUDIANTS: De quoi les jeunes professionnels auront-ils le plus besoin pour commencer leur vie de chef d'entreprise?

BEAT GÜNTHER, DIRECTEUR DE L'ESD

La branche a justement besoin de la cohésion et du sentiment d'identité dont les jeunes diplômés ont fait montre durant la cérémonie de ce jour pour pouvoir atteindre des objectifs communs dans le futur. L'esprit jeune et dynamique que nous avons pu observer aujourd'hui doit sortir d'ici afin de pouvoir se développer. C'est aussi ce que nous communiquons à l'ESD: la certitude que lorsqu'on accomplit quelque chose ensemble, alors on atteint aussi quelque chose ensemble. C'est vrai dans les équipes des drogueries, mais aussi pour l'ensemble de la branche.



SIMON TSCHOFEN, JEUNE DIPLÔMÉ ES

L'essentiel sera sans doute de recevoir le soutien de notre entreprise, de pouvoir profiter de l'expérience de nos prédécesseurs. Il serait sans doute difficile de transposer en pratique toute la théorie qui nous a été transmise si l'on était livré à nous-même. Mais l'ESD nous a permis de rencontrer de très nombreuses personnes, issues de l'industrie ou des collègues, qui ont déjà au moins une année d'expérience. Dans mon cas, je pourrai aussi sûrement compter sur le soutien d'un groupement.



MELANIE ZIMMERMANN, JEUNE DIPLÔMÉE ES

Je crois que nous avons encore besoin de l'appui de l'Association ou des groupements. Et du soutien des propriétaires pour ceux qui vont occuper un poste de directeur. Nous avons appris beaucoup de théorie, mais la réalité ne nous est pas encore très familière. Nous avons cependant un énorme réseau et, c'est essentiel, nous savons à qui nous adresser si nous avons des questions.



FÉLICITATIONS!

Cet été, les examens de fin d'apprentissage ont pour la première fois eu lieu selon les nouvelles procédures de qualification. Dans toute la Suisse, des jeunes professionnels ont reçu leur certificat fédéral de capacité et fêté leur nouveau statut de droguiste.

1 Aarau, Zurich et Schaffhouse
Les sections d'Argovie et de Zurich/Schaffhouse de l'ASD félicitent tous les droguistes de l'Ecole professionnelle de Zurich qui ont réussi leurs examens. Les jeunes professionnels ont pu célébrer leur réussite durant le voyage de fin d'apprentissage de deux jours qui les a menés au centre d'information des visiteurs de l'Union d'homéopathie allemande (DHU) et au parc de loisirs Europa Park. Le voyage a été généreusement financé par les entreprises Omida SA et Schwabe Pharma SA.

| Comité de la section AG de l'ASD, comité de la section ZH/SH de l'ASD

2 Cercle scolaire de Bâle
La section du Nord-Ouest de la Suisse de l'ASD félicite les sept élèves du cercle scolaire de Bâle qui ont réussi leurs examens de droguiste CFC. Nous leur souhaitons tout de bon et beaucoup de plaisir dans l'exercice quotidien du plus beau des métiers. Les élèves ayant réussi leurs examens et leurs enseignantes: (de g. à dr.) *Linda Herrous* et *Jara Straub* (avec la note de 5,4), *Soraja Schmidlin*, *Jasmine Van den Broek*, *Loredana Gschwind*, *Markus Mesmer* et *Miriam Buchmann* (avec la note de 5,3), *Manuela Wirz* et *Wendy Mc Garrie*.

| Dorothee Eichenberger, section du Nord-Ouest de la Suisse de l'ASD

3 Berne
L'Ecole professionnelle WKS KV Bildung de Berne et la section bernoise de l'ASD (KBD) ont invité les jeunes droguistes à célébrer la fin de leur apprentissage le 1^{er} juillet 2015 dans la salle communale du château de Münsingen. Après les salutations de *Regula Stähli*, présidente de la section bernoise, c'est *Jürg Stahl*, vice-président du Conseil national, qui s'est adressée aux nouveaux professionnels. Sur 39 élèves qui se présentaient pour la première fois aux examens, 38 l'ont passé et deux l'ont réussi à la deuxième tentative.

| Fritz Steinmann, WKS Berne

4 Grisons
Le 26 juin 2015, 13 nouveaux droguistes CFC ont pu fêter la remise de leur diplôme. Parents, amis, formateurs, enseignants et experts sont venus des vallées les plus reculées pour célébrer la belle réussite de ces jeunes professionnels.

| Julia Patzen, responsable de la section des droguistes à l'Ecole professionnelle commerciale de Coire

5 Suisse Romande
Félicitations! Cinq élèves ont obtenu leur CFC de droguiste à l'Ecole supérieure de droguerie du Centre professionnel du littoral neuchâtelois (CPLN). De gauche à droite: *Manon Gerbex* (droguerie de la Sarraz VD et droguerie de Villeneuve VD), *Sahra Gumy* (droguerie Roggen à Domdidier FR), *Anne Esseiva* (droguerie Gougler à Bulle FR), *Lisa Neuenschwander* (droguerie Morgenthaler à Delémont JU) et *Wendy Pellaton* (droguerie Virgilio à Fleurier NE). Nous les félicitons et formulons nos vœux les meilleurs pour leur avenir professionnel et privé.

| François Freléhoux, coordinateur de la formation

6 Cercle scolaire de Soleure
La section Nord-Ouest de la Suisse de l'ASD félicite chaleureusement les 13 nouveaux droguistes qui viennent de réussir les procédures de qualification. Mentions particulières à *Charlotte Müller* et *Lena Pfeiffer* qui accèdent au 1^{er} rang avec la note de 5,2, à *Julia Schwaller* et *Tanja Strazzarino* qui terminent au 2^e rang avec un 5,1 ainsi qu'à *Laure-Anne Bickel*, *Kara Bosslet*, *Jasmin Schaad* et *Deborah Thut* qui occupent le 3^e rang avec la note de 5,0. Nous souhaitons à tous ces jeunes beaucoup de plaisir et d'enthousiasme dans l'exercice quotidien de leur profession et espérons que le beau métier de droguiste leur réserve un bel avenir!

| Amaris Thüring, section du Nord-Ouest de la Suisse de l'ASD

7 Saint-Gall
Les 38 élèves de l'Ecole de droguerie de Saint-Gall ont tous réussi les procédures de qualification. La note moyenne générale s'est élevée à 4,9. Après la cérémonie officielle avec les parents, les maîtres d'apprentissage et les amis qui s'est déroulée dans l'établissement scolaire, les festivités se sont poursuivies dans une belle ambiance au restaurant «Schnuggebock», au-dessus de Teufen. Les hôtes étaient les invités de la section SG/TG/AR/AI de l'ASD.

| Stefan Fehr, président de la section SG/TG/AR/AI de l'ASD

8 Suisse centrale
Félicitations aux 44 élèves de Suisse centrale qui ont réussi les procédures de qualification du premier coup ainsi qu'aux deux élèves qui l'ont réussi après s'y être présentées une deuxième fois. La cérémonie de remise des CFC, qui s'est déroulée le 1^{er} juillet par une belle journée estivale, a réuni 240 personnes. Nous leur souhaitons beaucoup de succès, de satisfaction et de chance, tant dans leur vie professionnelle que privée.

| Silvan Kurmann, responsable de la formation de droguiste CFC aux écoles Frei's SA de Lucerne



LA DROGUERIE S’AFFICHE SUR PORTABLE, TABLETTE ET ORDINATEUR

La plate-forme en ligne des drogueries, *vitagate.ch*, a été entièrement réorganisée et optimisée pour les appareils portables. Car la clientèle de demain utilise volontiers son smartphone pour consulter internet – et l’ASD a encore d’autres projets.

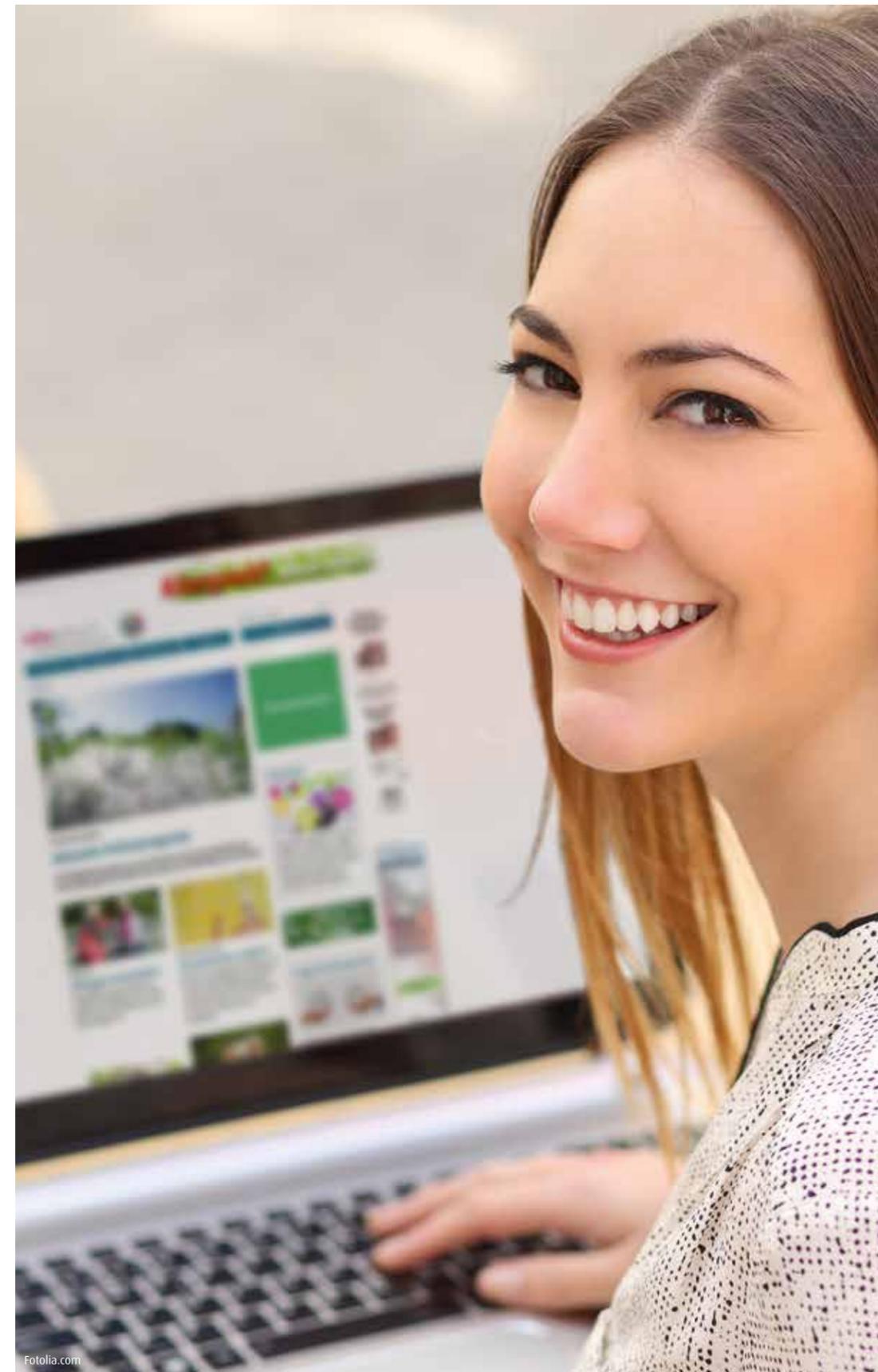
Les chiffres 2015 ne sont pas encore disponibles, mais ils devraient à nouveau avoir augmenté par rapport à ceux de l’an dernier: 75 % des utilisateurs suisses d’internet ont indiqué utiliser surtout leur smartphone pour aller sur internet. 42 % des Suisses surfent aussi plus souvent avec une tablette. Des pourcentages qui les placent en tête du classement mondial comme l’indique le «Media Use Index 2014».

L’évolution de l’utilisation mobile d’internet est tellement rapide que tous ceux qui interviennent sur la toile ne peuvent pas toujours suivre. Pour qu’un site internet puisse aussi être lisible et apparaître clairement sur le petit écran d’un smartphone ou d’une tablette, il doit être entièrement refait. Une équipe de l’Association suisse des droguistes assistée par des spécialistes IT externes a réalisé tout ce travail de reprogrammation de *vitagate.ch*. La plate-forme de santé des drogueries suisses est donc optimisée pour les écrans de smartphones et de tablettes. L’investissement a eu lieu au bon moment, car la mode de l’utilisation mobile de la toile ne s’arrête pas devant *vitagate.ch*. Alors que seuls 43 % des internautes utilisaient un appareil portable pour surfer en 2014, ils étaient déjà 55 % mi-2015.

«La qualité des articles est essentielle»

Fin mai 2015, *vitagate.ch* enregistrait près de 250 000 visiteurs par mois. En arrondissant, cela correspond à 3 millions de visites par an sur la plate-forme en ligne des drogueries. Les internautes y recherchent des informations, lesquelles sont rédigées par une équipe de journalistes et vérifiées par le service scientifique de l’ASD. La fiabilité et la crédibilité sont deux forces avérées de *vitagate.ch*, déclare Heinrich Gasser, responsable médias et communication à l’ASD: «Dès le début de *vitagate.ch*, la qualité de ses contenus a été essentielle. Le fait que près de 20 % des visiteurs reviennent plusieurs fois sur notre site montre bien que nos informations sont fiables.» Heinrich Gasser s’occupe de *vitagate.ch* depuis les premiers pas de l’ASD dans le monde numérique et a joué un rôle essentiel dans la stratégie en ligne de l’Association. En 2006, les membres de l’ASD ont approuvé le projet d’une plate-forme de la droguerie et *vitagate.ch* est apparue à l’écran en 2008.

L’ASD a profité de l’actuelle refonte du site pour optimiser la présentation et retoucher les contenus. *vitagate.ch* comprend aujourd’hui près de 1300 >



Surfer sur l’écran de son ordinateur fera sans doute bientôt partie du passé. Les usagers accèdent de plus en plus volontiers à internet via leurs appareils mobiles.

articles sur des thèmes relatifs à la santé et à la beauté. Tout ce savoir sur la santé est maintenant actualisé, développé et les articles illustrés de nouvelles photographies. «La navigation est désormais plus claire et les recherches précises sont devenues encore plus simples, que ce soit d'après des indications ou à partir de l'adresse d'une droguerie et de ses prestations», assure Heinrich Gasser.

La plate-forme grandit grâce aux réseaux

Les principales caractéristiques de la communication en ligne sont la vitesse et la mise en réseau. La rapidité est surtout un facteur essentiel pour se démarquer de la concurrence pour les sites de news en ligne. En revanche, les réseaux sont importants pour tous les sites qui veulent attirer l'attention des internautes. Le bon vieux bouche-à-oreille s'est trouvé une relève encore plus efficace sur internet: aujourd'hui, les liens pour partager ou recommander

un site apprécié en font très vite un site très apprécié. Cette évolution est bien visible sur *vitagate.ch*: si les chiffres des visiteurs augmentaient lentement au début, ils ont soudain progressé de près de 120% entre 2014 et 2015. Les usagers ne sont pas les seuls à recommander *vitagate.ch*, les drogueries attirent aussi l'attention de leurs clients sur la qualité des informations sur la santé disponibles sur leur site en ligne. En mettant le site de votre droguerie en lien sur *vitagate.ch*, vous contribuerez aussi au développement continu de la plate-forme de santé.

Réseau rédactionnel et publicitaire pour une plus grande portée

Un projet pilote en cours de réalisation devrait permettre à *vitagate.ch*, aux annonceurs ainsi qu'aux drogueries de progresser encore. «Nous débutons la formation d'un réseau de contenus rédactionnels et publicitaires avec 30 à 40 drogueries», explique

Des services particuliers, comme les conseils d'experts, la possibilité de commander en ligne un abonnement à la *Tribune du droguiste* ou de télécharger des bons.

Un système de navigation simple et clair permet d'accéder à près de 1300 articles contrôlés scientifiquement

Des articles actuels et illustrés sur des thèmes en lien avec la droguerie

Nombreuses formes publicitaires différentes

Recherche précise par mots-clés ou par localité



Sels minéraux biochimiques selon le Dr. Schüssler



Les sels de Schüssler favorisent l'équilibre.

OMIDA® AG est un fabricant de pointe de médicaments biochimiques et homéopathiques. Près de 80% de la valeur ajoutée est réalisée en Suisse, ce qui assure des postes de travail. Les sels de Schüssler OMIDA® sont préparés aujourd'hui encore d'après la recette originale du Dr. W. Schüssler. L'assortiment OMIDA® est large et innovateur, avec les nouveaux sachets faciles d'emploi.

Ouvrir - dissoudre - prêt!

- ✓ Agit rapidement et fiablement
- ✓ 100% sans gluten
- ✓ Se dissout facilement dans l'eau
- ✓ Convient pour toute la famille

Visitez notre site internet:

www.omida.ch/ausbildung_besichtigung_schulungen_fuer_fachpersonen

Nous sommes les seuls fournisseurs avec un programme de formation national, par étapes, certifié eduQua.



www.omida.ch
OMIDA AG, 6403 Küssnacht am Rigi

le responsable du projet, Heinrich Gasser. L'idée: les drogueries intègrent les contenus rédactionnels de *vitagate.ch* (contenu) sur leur site internet de sorte que leurs clients puissent aussi profiter de ces articles sur la santé. Parallèlement, la publicité publiée sur *vitagate.ch* apparaît aussi sur les sites des drogueries. Résultat: le nombre de lecteurs de

vitagate.ch augmente car de nombreuses personnes qui consultent le site d'une droguerie continuent de cliquer pour accéder à *vitagate.ch*. Ce qui réjouit les annonceurs puisque leur publicité a une plus grande portée et atteint les clients de la droguerie directement via le site de leur droguerie préférée. Enfin, les drogueries ont plus de visiteurs sur

e.nützi

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



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

Rusconi Drogerie,
Hüntwangen



leur site puisque, c'est un fait avéré, la présence de contenus rédactionnels de qualité attire l'attention. Andrea Ullius, responsable du développement de la branche à l'ASD, est en charge de la réalisation du projet pilote. «*vitagate.ch* est une plate-forme connue et appréciée par les usagers. Nous espérons que ce réseau rédactionnel et publicitaire pourra aussi renforcer l'attachement au sein de la branche, car il constitue un vrai plus pour son image.» Andrea Ullius développe actuellement les sites internet des drogueries partenaires avec le soutien de programmeurs informatiques externes. Le travail consiste soit à concevoir des sites entièrement nouveaux, en reprenant les contenus particuliers de chaque point de vente, soit à intégrer les articles de *vitagate.ch* et les bannières publicitaires dans les sites existants des drogueries. Et le responsable du projet de préciser que si la réalisation technique ne rencontre pas de problèmes majeurs, alors toutes les drogueries devraient effectivement pouvoir profiter de ce réseau rédactionnel et publicitaire.

«Je peux profiter des articles de *vitagate*»

La droguiste Isabella Mosca participe au projet pilote avec la droguerie Mosca de Scuol dont elle est propriétaire. «Une rubrique avec des textes sur la santé, les soins et la beauté figurait aussi sur mon site. Mais l'entretenir avec des textes personnels prend énormément de temps. Grâce au réseau, je pourrai profiter des articles professionnels de *vitagate*.» Une solution avantageuse pour la propriétaire de droguerie qui avait de toute façon besoin d'un nouveau site internet. Avec la solution de l'ASD, elle peut avoir à bon prix un nouveau site, lequel est déjà accessible sur les supports mobiles.

En tant que membre du comité central de l'ASD, Isabella Mosca soutient aussi le réseau de contenus rédactionnels et publicitaires: «Je trouve que c'est une chance de pouvoir amener de plus en plus de clients à s'informer sur la plate-forme commune de la droguerie – et pas n'importe où sur internet.»

Prêt pour le futur numérique

L'avenir de la communication se décline en mode numérique – et ça ne date pas d'aujourd'hui. Depuis plusieurs années, les médias imprimés perdent des annonceurs, lesquels espèrent mieux atteindre leurs groupes-cibles sur internet. Mais les dépenses publicitaires économisées dans les médias imprimés ne sont pas passées simplement dans internet: les branches de la pharma et de la santé n'ont investi que 1% de leur budget publicitaire dans les annonces en ligne, comme le montrent les chiffres de Media Focus, spécialiste des statistiques médias. A titre de comparaison: les deux branches ont investi près de la moitié de leurs dépenses publicitaires dans les spots télé, publicité fort prisée actuellement. Une situation paradoxale quand on pense que les consommateurs de demain sont tous des enfants du numérique, les Digital Natives. La nouvelle présentation de la plate-forme en ligne des drogueries est en tout cas parée pour la communication du futur: «Avec *vitagate.ch* nous pou-

vons désormais atteindre un public plus jeune», précise Heinrich Gasser, responsable médias et communication à l'ASD. Or 60% des visiteurs de *vitagate.ch* ont moins de 44 ans.

|Lukas Fuhrer / trad: cs

VOS CLIENTS TROUVERONT AUSSI VOTRE DROGUERIE SUR LES SITES SUIVANTS

> APP DROGUERIE

Avec cette application, vos clients trouvent la droguerie la plus proche et découvrent votre assortiment et vos horaires. Téléchargez l'App sur votre iPhone.

> PLAIES ET BOBOS

Sur ce microsite, les parents trouvent des informations fiables pour soigner leur enfant malade ou blessé et des recommandations pour des remèdes de la droguerie.

> VITAVISTA.CH

La plate-forme en ligne fournit aux consommateurs des informations sur 160 000 produits de santé ainsi que les coordonnées des magasins et leurs services.

OMEGA-life® 1x par jour pour la vie.

Contient
500mg d'AEP
et d'ADH - la dose
journalière
idéale.



Vitalité naturelle issue de la mer.



OMEGA-life® contient les acides gras vitaux oméga-3 AEP et ADH qui influent sur les lipides sanguins et contribuent à améliorer votre santé. Une capsule couvre les besoins journaliers. Disponible en pharmacie et droguerie.

www.omega-life.ch

Holle

**Bio-Fruchtbrei
Banane Grieß**

nouveau

**Amour,
sérénité,
Holle**

**Nouveau : la purée de fruits
banane et semoule bio Holle**
Plus de saveur fruitée pour les tout-petits

- ✓ La fine purée de banane offre un arôme fruité des plus intenses. Mélangée à la semoule, la purée aura une saveur vraiment unique.
- ✓ Purée de fruits bio adaptée aux bébés dès 6 mois.
- ✓ Plusieurs utilisations possibles : en tant que bouillie aux céréales et aux fruits, comme bouillie au lait ou bouillie au lait demi écrémé, peut être préparé avec du lait maternel ou encore sans ajout de lait.

Pour plus d'informations sur Holle et son assortiment, cliquez sur www.holle.ch



Flavia Trachsel

«SIMILASAN EST DEVENUE CE QU'ELLE EST GRÂCE AUX DROGUERIES»

Urs Lehmann dirige Similasan SA, le premier fabricant suisse de préparations homéopathiques, depuis 2009. Il nous parle de la crise de la quarantaine de la branche de la droguerie, des stratégies novatrices de son entreprise et de la lutte pour figurer en bonne place dans les rayons.

Urs Lehmann, le nom de Similasan évoque le principe homéopathique de similitude, «Similia similibus curentur». Pourquoi ce principe, qui veut que les semblables soient guéris par les semblables, est-il si important pour votre entreprise?

Urs Lehmann: Lorsque l'entreprise a été fondée, en 1980, le nom avait plus d'importance qu'aujourd'hui. L'homéopathie n'était alors pas encore bien établie, même auprès des droguistes. Nos

trois fondateurs, les droguistes Greminger, Marty et Späni, dépendaient du bon vouloir de leurs collègues d'introduire ou non leurs produits dans le commerce spécialisé. Et lorsque quelque chose est nouveau, il est important que son nom soit pertinent, plein de sens. Aujourd'hui, l'homéopathie a évolué, mais je trouve que le nom de l'entreprise reste intéressant.

On peut lire sur le site de votre entreprise: «En Suisse, Similasan a rendu l'homéopathie accessible à tous.» N'est-ce pas un peu prétentieux?

Je ne suis pas bien sûr d'être l'auteur de cette affirmation (*rires*). Mais je la commente volontiers. A l'origine, l'homéopathie se base sur des remèdes unitaires. Et c'est encore le cas: on se rend par

exemple chez un homéopathe qui effectue une anamnèse et prescrit un traitement à base de remèdes unitaires. Ce que les fondateurs de Similasan ont réussi à faire, c'est ouvrir une voie directe entre le commerce spécialisé et le consommateur en créant des complexes, par exemple contre le rhume des foins. Ils ont ainsi réellement rendu l'homéopathie accessible à un large public. Similasan couvre actuellement près de 95% du commerce spécialisé. A ma connaissance, aucune entreprise n'a jamais atteint ce résultat avec l'homéopathie.

Vous avez un gigantesque assortiment, de la crème contre l'herpès labial aux granules contre les douleurs articulaires en passant par les comprimés contre le rhume des foins. Y a-t-il encore une chose qui échappe à l'assortiment de Similasan?

Nous ne couvrons pas certains champs thérapeutiques. Et il y a certainement des nouveautés auxquelles nous n'avons pas encore pensé. Le taux de glycémie et l'hypertension sont deux problématiques qui pourraient être intéressantes. Mais nous nous sommes fixé un seuil d'efficacité très élevé que nous n'avons pas encore atteint. Raison pour laquelle nous n'avons pas encore de produits concernant ces troubles sur le marché.

L'homéopathie permet aux gens de pratiquer l'automédication – la spécialité des drogueries. Comment considérez-vous le rôle de ces dernières?

Similasan est devenue ce qu'elle est grâce aux drogueries. J'en éprouve de la gratitude et de l'attachement, ce qui s'exprime par le fait que nous accordons toujours une importance particulière aux drogueries. En fait, c'est presque comme

Le **Dr Urs Lehmann** dirige depuis 2009 l'entreprise Similasan SA, sise à Jonen, en Argovie. Suite à la crise et à l'appréciation du franc en 2011, Urs Lehmann a volontairement mis sur la croissance et le développement – et a continué de le faire après l'abolition du taux plancher face à l'euro. Le directeur de Similasan accorde beaucoup d'importance à la relève des propriétaires de droguerie, raison pour laquelle il s'engage fortement avec son entreprise à l'ESD de Neuchâtel. Urs Lehmann est membre du comité de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSGP) et il préside Swiss-Ski, la Fédération suisse de ski, depuis 2008. En 1993, il a lui-même été sur le podium: il a remporté la médaille d'or en descente aux Championnats du monde de Morioko, Japon.

une famille. La famille de la droguerie est cependant dans une situation assez délicate aujourd'hui: règlement des successions, positionnement et concurrence des détaillants qui s'introduisent de plus en plus dans le commerce de la santé et des soins. La situation est comparable à la crise de la quarantaine: on a atteint quelque chose de beau et, tout à coup, vers 40 ans, tout ne va plus si bien. Il faut se demander dans quelle direction on veut aller, comment retrouver sa vitalité. Les drogueries ont une bonne position, mais elle est, disons, quelque peu compromise.

Qu'est-ce qui a changé ces dernières années? Comment la branche a-t-elle évolué depuis que vous avez repris la direction de Similasan en 2009?

Le marché s'est concentré, les commerces sont de plus en plus nombreux à faire partie de groupements ou de chaînes. Lesquelles profitent logiquement de leur puissance sur le marché. Et beaucoup de drogueries ont été reprises par des pharmacies. La pression a donc augmenté sur les drogueries tandis que le standing a souffert ces six dernières années. Je le regrette, car je considère que les droguistes sont de vrais entrepreneurs, qui sont aussi ouverts aux innovations. Je leur tiens les pouces et

je l'ai déjà dit au président de leur association: si je peux faire quelque chose ou apporter une contribution quelconque, je le fais volontiers.

Vous parlez d'innovation: l'an dernier, vous avez tenté quelque chose d'inédit et lancé une ligne de soins pour la peau. Comment le commerce spécialisé a-t-il réagi?

Nous sommes très satisfaits jusqu'à présent, d'autant que c'est un domaine que nous abordons pour la première fois. L'important, c'est que les produits soient cohérents. Si Similasan, après 30 ans, est devenue ce qu'elle est, c'est grâce à la qualité des produits. A long terme, un concept marketing n'est bon que si le produit qu'il prône est bon. Les réactions concernant notre ligne de cosmétiques naturels ainsi que les résultats des tests sont excellents. Commercialement, tout se déroule comme prévu. Quand on lance un nouveau produit, il faut savoir qu'il faudra batailler ferme pour qu'il trouve sa place dans les rayons.

N'est-ce pas un risque pour votre marque que Similasan ne soit plus seulement synonyme d'homéopathie mais aussi de cosmétique?

Bien sûr que c'est un risque. Surtout dans le milieu du commerce spécialisé où nous représentons l'ho-

méopathie depuis des dizaines d'années. Pour le grand public, Similasan évoque plutôt les produits naturels et la médecine complémentaire. Nous avons procédé à une vaste étude de marché pour savoir jusqu'à quel point notre marque peut supporter des innovations. Car nous avons évidemment l'intention de continuer à développer l'entreprise. C'est aussi un des charmes d'une PME de pouvoir, de temps en temps, ouvrir une nouvelle voie et courir un risque entrepreneurial. Cela dit, nous représentons toujours la nature et les produits naturels, notre noyau dur est et reste l'homéopathie.

L'essentiel de votre production est exporté, 15% seulement est vendu en Suisse. Avec le cours actuel du franc, c'est une sacrée aventure pour l'entreprise.

Le thème du change nous touche certes de plein fouet. En tant qu'entreprise suisse, nos dépenses se font à 90% en Suisse, tandis que les recettes proviennent à 80% du dollar et de la zone euro.

Que faire? Rester zen?

Oui, c'est joliment dit. Je dirais plutôt que si vous restez rationnel et que vous réfléchissez de manière proactive à l'avenir, alors vous serez capable d'affronter pas mal de choses. Il faut avoir une stratégie qui va de l'avant, même en période de récession. Notre objectif est d'avoir de nouveaux produits et de développer de nouveaux marchés. Ce que nous faisons en Amérique du Sud et en Europe.

Beaucoup de Suisses ont déjà entendu parler de vous en tant que président de Swiss-Ski. Pourtant, ce n'est qu'une fonction honorifique. Cela ne vous dérange pas de n'être pas avant tout reconnu comme étant le chef d'une PME?

Non, les personnes qui évoluent dans la branche et dans le milieu de Similasan savent parfaitement ce que je fais. Ce qui me dérange beaucoup en revanche, c'est quand un journaliste écrit par erreur que le président de Swiss-Ski travaille aussi, à temps partiel, chez Similasan.

| Interview: Lukas Fuhrer / trad: cs

DR URS LEHMANN
«Je considère que les droguistes sont de vrais entrepreneurs.»



Bien sûr que vous pouvez promouvoir votre boutique seulement en ligne...



...mais en ajoutant une lettre publicitaire, l'impact sera optimal.

Augmenter les ventes. La Poste, c'est aussi cela.

C'est l'impact qui fait la différence: les personnes qui combinent publicité en ligne et lettre enregistrent une nette hausse de leurs ventes. Les études actuelles le prouvent: la lettre publicitaire permet de réaliser jusqu'à 67% de ventes supplémentaires.

Plus d'informations sur poste.ch/impact-etudes

LA POSTE 
Dynamique jaune.

ET UNE FOIS LA POSTULATION ENVOYÉE?

Postuler constitue toujours un défi. Après les conseils concernant le dossier de candidature dispensés dans la précédente édition de *d-inside*, cet article résume les points importants de l'entretien d'embauche.

Des interviews par téléphone ont parfois lieu avant l'entretien d'embauche, afin de régler certaines questions pendantes ou pour faire une présélection des candidats prometteurs. Si vous êtes placé devant un tel fait accompli, autrement dit, si l'on exige de vous un entretien téléphonique, vous n'êtes pas tenu de l'accepter. Expliquez à votre interlocuteur que vous n'avez pas le temps de discuter à ce moment-là, mais que vous aimeriez bien convenir d'un rendez-vous. Demandez-lui combien de temps la discussion va approximativement durer – pour mieux cerner la nature de l'entretien et donc savoir à quel point vous devrez vous préparer. Si une heure est prévue pour cette discussion, alors il convient de vous préparer comme pour un véritable entretien d'embauche.

Restez vous-même

La première étape est franchie, vous voilà convoqué à l'entretien d'embauche. L'occasion, pour les entreprises, de savoir si le candidat convient au poste, s'il peut s'intégrer dans l'équipe et de quelles compétences sociales il dispose. De son côté, le candidat devrait s'informer en détail sur l'entreprise, son domaine d'activité, son secteur prioritaire, sa palette de produits, son organisation, etc. Pour ce faire, commencez par consulter le site internet de l'entreprise. La description du poste, dans l'annonce, fournit également des renseignements. En prévision de l'entretien, il convient de faire le point sur vos atouts et vos faiblesses et, si l'on vous interroge à ce propos, de formuler de manière positive vos points faibles. Plus généralement, il

est recommandé de réviser toutes les questions possibles au préalable. Mais restez vous-même, authentique, et n'apprenez pas les réponses par cœur!

Le jour de l'entretien, prenez soin d'arriver à l'heure. Faites preuve de politesse, soignez votre apparence et restez le plus calme possible. Pendant l'entretien, toute votre attention doit porter sur votre interlocuteur, ne l'interrompez en aucun cas et ne jouez pas la comédie.

Apprendre de ses erreurs

Malgré tous vos efforts, vous avez reçu une réponse négative. Pas de regrets, allez de l'avant et essayez de tirer des leçons de vos (éventuelles) erreurs. Demandez les raisons de ce refus et veillez à éviter ces erreurs la prochaine fois. Conservez vos documents de postulation. Il est tout à fait possible que vous postuliez auprès de la même entreprise dans quelques années – la lettre de postulation ne devrait alors pas être la même que la précédente. Dans ce cas, vous aurez même un avantage puisque vous connaîtrez déjà l'entreprise.

Il est assez rare que l'on parle du salaire dès le premier entretien. Soyez discret et attendez que votre interlocuteur aborde le sujet. Si ce n'est pas le cas, attendez le deuxième entretien. Préparez-vous à parler de la question du salaire en discutant avec des collègues et en vous servant d'un calculateur de salaire. Vous pourrez ainsi savoir si le montant que l'on vous propose se situe dans les normes. Ne prononcez pas de chiffre précis concernant votre salaire, mais donnez plutôt une fourchette. Je vous souhaite beaucoup de succès et reste à disposition de tous les membres de l'association qui auraient besoin d'un soutien.

| Regula Steinemann / trad: cs



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.

NÉCROLOGIE

Victor Studer (1927–2015), ancien membre d'honneur, nous a quittés au mois de juillet. Les droguistes doivent beaucoup à Victor «Viggi» Studer. Dans les années 70, son infatigable engagement a largement contribué à ce que les compétences de remise pour les médicaments de la liste C soient maintenues dans le canton de Soleure et, après l'adoption de la motion Borer, définitivement ancrées dans la loi. Cela n'aurait pas été possible sans l'étendue de ses connaissances spécialisées, sa force de persuasion et son engagement total. En tant que membre de la commission de délimitation de l'Office intercantonal de contrôle des médicaments (OICM), ce droguiste dipl. féd. a aussi largement contribué, avec Werner Speck et le Dr Rolando Geiser, à ce que les compétences de remise nationales soient régulièrement adaptées au niveau de la formation et constamment étendues. C'est grâce à toutes ces interventions passées qu'il a récemment été possible d'inscrire enfin noir sur blanc dans la loi sur les produits thérapeutiques que toutes les drogueries suisses sont habilitées à remettre tous les médicaments non soumis à ordonnance dans les limites de leur droit de remise.



L'Association suisse des droguistes, la section du Nord-Ouest de la Suisse et toute la branche de la droguerie ont perdu, en la personne de Victor Studer, un collègue plein d'humour, charmant, motivant, franc et combattif. Nous gardons un respectueux souvenir de lui et lui sommes à jamais reconnaissants de son engagement.

ASD

TAMARA FREIBURGHANUS REJOINT LE SERVICE EXTERNE DE L'ASD

Début août, le service externe de l'Association suisse des droguistes a reçu du renfort en la personne de Tamara Freiburghaus, jeune droguiste diplômée ES. Grâce à la formation suivie à Neuchâtel, cette nouvelle collaboratrice dispose d'un bon réseau dans la branche de la droguerie et connaît parfaitement les besoins des partenaires de l'industrie.



AUCUN DANGER EN SUISSE

Depuis l'automne 2012, un nouveau coronavirus, nommé «Middle East respiratory syndrome coronavirus (MERS-CoV)», est apparu chez l'homme au Moyen-Orient. A ce jour, selon l'Organisation mondiale de la santé (OMS), environ 1400 personnes ont été infectées par ce virus. D'après un récent communiqué de l'Office fédéral de la santé publique (OFSP), le nouveau coronavirus ne représente actuellement aucun danger pour la santé publique en Suisse. Quelques cas ont certes été importés en Europe (notamment en Allemagne, France, Pays-Bas, Italie et Autriche) mais, en Suisse, il n'y a eu jusqu'à ce jour aucun cas de MERS-CoV. Par là même, il n'y a également aucun risque de propagation. OFSP

POUR DES VOYAGES VRAIMENT

DÉPAYSANTS!



Régime crudité, alimentation dissociée ou diète protéinée? vitagate.ch fait le point et vous livre des infos recherchées et des conseils futés pour vous sentir naturellement bien, de la tête aux pieds. Il ne vous reste qu'à cliquer pour vous épanouir!



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

vitagate.ch

Un clic quotidien pour votre santé.

Schüssler j'adhère.

Assurez avec votre équipe la promotion des sels de Schüssler Pflüger – et découvrez comment cette campagne exceptionnelle participe au succès de votre propre commerce.

Imaginez donc: avant même de pénétrer dans votre droguerie, vos clients sont accueillis par un sourire – le vôtre et celui de votre équipe, sur le présentoir de vitrine pour les sels de Schüssler Pflüger. Un rêve devenu réalité grâce à une campagne exceptionnelle. L'entreprise ebi-pharm ag a mis à disposition de ses drogueries partenaires pendant au moins deux semaines du matériel de décoration personnalisé pour les sels de Schüssler Pflüger – à savoir un présentoir pour vitrine, deux POS, un présentoir de comptoir et des cartes de cure spéciales.

Ce matériel publicitaire est orné des photographies professionnelles de votre équipe, ce qui fait toujours beaucoup d'effet à la clientèle. Les droguistes le confirment. «C'était une campagne inédite et originale qui a beaucoup plu à notre clientèle!», assure par exemple Hervé Truan, gérant de la droguerie du Forum à Montreux. Les clients reconnaissent sur les photographies les professionnels compétents auxquels ils font confiance – ce qui suscite un intérêt accru pour le produit et permet d'entamer des entretiens spontanés.



«C'était une campagne inédite et originale qui a beaucoup plu à notre clientèle!»

Hervé Truan, gérant de la droguerie du Forum à Montreux



Un soutien individuel

Saviez-vous qu'ebi-pharm ag propose un soutien individuel aux commerces spécialisés pour ses médicaments Pflüger? Que ce soit avec une présentation ou une activité pour les clients: ebi-pharm vous offre des gadgets et des sacs ainsi que la très appréciée Tasse n° 7. Vous pouvez compter sur un solide soutien marketing individuel pour la publicité et la promotion des ventes au POS pour tous les produits de Pflüger. Vous n'avez pas encore les sels de Schüssler Pflüger en stock? Alors l'atrayante offre de première commande d'ebi-pharm vous intéressera!

Et n'oubliez pas: les sels de Schüssler Pflüger sont parfaitement adaptés aux personnes qui souffrent d'intolérance au gluten, car ils sont fabriqués avec de l'amidon de pomme de terre.

Annoncez-vous pour participer à la campagne 2016

Depuis le mois d'avril, la campagne publicitaire personnalisée pour les sels de Schüssler Pflüger a convaincu de nombreuses drogueries et quantité de clients. Le succès de cette action et les réactions positives qu'elle a suscitées ont incité ebi-pharm ag à reconduire cette campagne exceptionnelle en 2016, avec quelques petites adaptations. De nombreuses inscriptions ont déjà été enregistrées – voulez-vous aussi être de la partie?

Alors écrivez un petit mail à: info@ebi-pharm.ch ou téléphonez-nous.

ebi-pharm ag, Lindachstrasse 8c, Case postale, 3038 Kirchlindach
Téléphone +41 (0) 31 828 12 22, fax +41 (0) 31 829 25 19
info@ebi-pharm.ch, ebi-pharm.ch

ebi-pharm

LES LEVURES – DES CELLULES BÉNÉFIQUES

Elles avaient déjà quelque chose de magique il y a 5000 ans, lorsqu'elles transformaient la farine en pain et les céréales en alcool. Elles n'ont rien perdu de leur magie aujourd'hui puisque c'est grâce à elles qu'on peut fabriquer de l'insuline et des vaccins. Gros plan sur les levures.



Les levures du genre *Saccharomyces* se trouvent aussi bien dans la levure de bière que dans celle de boulanger. Ce sont d'ailleurs elles qui font lever la pâte durant le processus de fermentation du pain.

Les levures sont des champignons unicellulaires. Mesurant 6 à 12 micromètres de long et 4 à 8 micromètres d'épaisseur, chaque cellule est un organisme complet et apte à fonctionner seul. Placée dans des conditions optimales, une cellule se multiplie environ toutes les 30 minutes par bourgeonnement: ses constituants se dédoublent, le noyau se divise et une couche de chitine se forme autour de la nouvelle cellule-fille (bourgeon) qui se détache. Les levures sont pratiquement partout chez elles. Elles se trouvent ainsi sur les fruits, les légumes, les fleurs et les céréales, mais aussi dans la terre, le bois pourri, l'eau et l'air. Même l'organisme humain en abrite, notamment la peau ou l'intestin, avec l'espèce *Candida*.

Les levures fabriquent des protéines «humaines». Dans l'Égypte ancienne, on utilisait déjà les levures pour fabriquer du pain et de la bière ou soigner les troubles intestinaux. La découverte, en 1876, du phénomène de la fermentation a ouvert la porte à d'autres domaines d'application. Ainsi, les levures ont été utilisées pendant la Première Guerre mondiale pour fabriquer du glycérol, lui-même utilisé pour produire de la nitroglycérine. Des recherches sur les mécanismes cellulaires ont abouti, en 1978, à de nouvelles applications, dont l'introduction de matériel génétique dans une cellule de levure. Depuis, les levures servent de système d'expression pour de nombreuses protéines, comme l'insuline, ou les vaccins.



Lors de la fabrication de levure végétale, on peut ajouter des extraits d'herbes aromatiques ou médicinales. Les cellules de levure absorbent et intègrent alors ces substances végétales actives.

Les levures sont simples à manipuler, bon marché à produire et, comme leur cycle de vie est rapide, elles permettent d'obtenir des résultats rapides. Enfin, cerise sur le gâteau, de nombreux processus métaboliques des levures se déroulent comme ceux de l'homme. Raison pour laquelle elles sont capables de modifier (glycoliser, estérifier) les protéines synthétisées en leur sein comme le font les cellules humaines. Ce qui permet la fabrication de protéines «humaines» et fait des levures un système d'expression eucaryote inégalable. En 1996, les chercheurs ont réussi à décoder complètement le génome d'une levure – dont près d'un tiers des gènes sont identiques à ceux du génome humain.

Hippocrate et Paracelse appréciaient les levures. On sait depuis des siècles que les levures sont importantes pour la santé et qu'elles ont une influence sur le système immunitaire. Ainsi, la médecine utilise depuis longtemps la levure de bière, laquelle était très prisée d'Hippocrate, de Paracelse et d'Hildegarde de Bingen. Aujourd'hui, on comprend de mieux en mieux leur mode d'action. Comme ce sont des champignons vivants, elles ont une action probiotique et participent à l'équilibre de la flore intestinale. En cas d'infection, elles sont capables de lier les toxines bactériennes, de réduire l'adhérence des agents pathogènes à la paroi intestinale et de favoriser leur élimination.

Les levures ont aussi une influence sur la réponse immunitaire de l'organisme humain aux stimuli bactériens: grâce à elles, la muqueuse est capable de fabriquer de plus importantes quantités d'anticorps après une infection bactérienne, ce qui accélère le déroulement de l'inflammation et réduit donc sa durée effective. Les levures augmentent de près de 80% la quantité d'enzymes qui clivent le sucre dans l'intestin, ce qui favorise globalement la digestion. Enfin, comme les levures ont des parois cellulaires non digestes pour l'organisme humain, on les considère comme des aliments prébiotiques.

Encore plus efficaces après ouverture

Les cellules de levure ont un plus grand potentiel encore quand elles sont lysées. En effet, elles peuvent alors contenir de très nombreuses substances vitales et ceci dans des quantités qu'on ne trouve dans aucun autre aliment. Lorsque la levure de bière, par exemple, fermente des céréales, elle absorbe la vitamine B et d'autres substances, les lie à des protéines et les stocke à l'intérieur de la cellule. La quantité de vitamines B (B1, B2, B6 et niacine) ainsi que la pluralité des sels minéraux et oligo-éléments tels que le potassium, le sodium, le calcium, le magnésium, le fer et le zinc ainsi emmagasinés sont remarquables. L'intérieur de la cellule peut contenir jusqu'à 16 acides aminés, des acides gras et des hydrates de carbone, comme les polysaccharides. La levure de bière est donc depuis toujours considérée comme un excellent aliment pour le foie, qui soutient le métabolisme de la peau, des ongles et des cheveux. La levure végétale lysée est encore meilleure lorsqu'elle est nourrie avec des extraits végétaux sélectionnés. Les composants d'une telle levure végétale sont incroyablement divers: 11 vitamines, dont toutes les vitamines du groupe B, la vitamine C et la provitamine D2 et l'inositol, 19 sels minéraux et oligo-éléments, 20 acides aminés et 11 substances reconstituantes. Parmi elles, on peut citer la lécithine, la choline, le mannane, le glucane, le glutathion, l'acide désoxyribonucléique, l'acide ribonucléique, l'adénosine triphosphate, la L-carnitine et l'ubiquinone. La protéine de cette levure est pratiquement entièrement utilisable. Ces substances se trouvent dans un équilibre naturel dans la levure végétale. La fabrication ne recourt à aucun additif de synthèse et même si la levure plasmolysée est très concentrée, sa consommation ne peut pas provoquer de surdosage.

Des études confirment l'augmentation des capacités de défense

De nombreuses études ont montré que la prise de cellules de levure végétale plasmolysées augmente

sensiblement la production des lymphocytes T auxiliaires. La prise s'est aussi révélée positive en cas d'infection grippale, même aussi efficace que la vaccination¹. Dans une autre étude, les paramètres observés sur le plan du bien-être général, de la concentration, de la fatigue, de la vitalité et du stress étaient bien meilleurs dans les groupes de patients qui avaient pris de la levure végétale plasmolysée que dans le groupe de la vaccination anti-grippe. Les absences au travail pour cause de maladie ont aussi été plus réduites dans les groupes ayant pris de la levure végétale.

Chez les personnes en bonne santé, la levure végétale agit en cas de fatigue et de stress, améliore les capacités de concentration ainsi que les performances physiques et intellectuelles et augmente la vitalité. On parle également de son utilisation auprès des enfants présentant des troubles de l'attention (TDA/H). Par ailleurs, des études montrent que la levure végétale plasmolysée a des effets positifs sur le bien-être général des femmes enceintes et qui allaitent – il a été observé que ladite levure était en mesure de stabiliser le taux d'hémoglobine des futures mères pendant la grossesse. Chez les sportifs, elle a permis d'améliorer la force et l'endurance. Les levures végétales plasmolysées constituent donc une option thérapeutique efficace et représentent une nouvelle étape dans la longue «success-story» des levures utilisées comme médicament.

| Dr. sc. nat Julia Burgener / trad: cs

Source:

1. Dr.Pjoller, Schweizerische Zeitung für Ganzheitsmedizin.

La plasmolyse de la levure

Un procédé couramment utilisé pour lyser les cellules de levure est la plasmolyse, procédé osmotique auquel la biologie recourt souvent. On fait intervenir un agent extérieur hyperosmotique (liquide plus concentré) pour que la cellule perde son eau. Après cette perte d'eau, la membrane plasmique se détache de la paroi pectocellulosique et la cellule est décomposée, ouverte. Les substances vitales contenues dans les cellules de la levure sont alors libérées et assimilables par l'organisme humain.

Fatigue chronique?



Strath®

bio-strath.ch

DE L'ALUMINIUM DANS LES ANTI-TRANSPIRANTS – AUBAINE OU DANGER

Dans les médias, les sels d'aluminium présents dans les anti-transpirants sont régulièrement accusés de favoriser l'apparition du cancer du sein. Deux étudiantes de l'ESD se sont penchées sur la question dans le cadre de leur travail de diplôme.

L'aluminium est utilisé dans différents domaines de l'industrie, car il est bon marché, léger et présente une bonne stabilité chimique. L'industrie cosmétique recourt également aux sels d'aluminium, notamment dans les anti-transpirants. Les sels d'aluminium provoquent en effet un resserrement des glandes sudoripares et donc une diminution de la sudation. Cet effet est particulièrement utile et même indispensable aux personnes qui transpirent beaucoup ou qui souffrent d'hyperhidrose, autrement dit d'une production excessive et pathologique de sueur. Il n'y a, pour l'heure, pas d'alternative équivalente et sans danger sur le marché.

L'alu de la boîte de Coca

En dépit de l'énorme intérêt public pour le sujet, il n'y a toujours pas de preuve scientifique concernant la quantité d'aluminium des anti-transpirants effectivement absorbée par le corps. Des chercheurs ont bien découvert des quantités inhabituelles

d'aluminium dans des cellules mammaires cancéreuses, mais il n'a pas pu être démontré si cet aluminium venait des anti-transpirants ou de l'alimentation. Car les aliments acides peuvent aussi libérer les particules d'aluminium présentes dans les emballages. Ainsi, le corps absorbe plus d'aluminium avec du Coca conservé dans une canette en alu que par l'utilisation d'un anti-transpirant. Il convient



La transpiration est un phénomène individuel – comme sont individuelles les attentes du client envers un déo ou un anti-transpirant.

donc de s'intéresser aussi à l'absorption de l'aluminium provenant de différents emballages, des barquettes à barbecue ou encore des feuilles d'alu. Même si les effets nocifs de l'aluminium n'ont pas été prouvés, rien n'empêche les gens d'essayer un déodorant qui n'en contient pas – pour autant que leur transpiration ne soit pas excessive. Les déodorants ne limitent pas la sudation mais réduisent ou masquent les odeurs indésirables en liant les

IDÉES POUR LE CONSEIL AU CLIENT

Ne jamais appliquer un anti-transpirant sur la peau rasée

Essayer un déo sans aluminium

Tout le monde ne transpire pas de la même manière – conseil individuel

Les aliments peuvent aussi contenir de l'aluminium

molécules odorantes (aldéhydes, acides gras). Pour le conseil en droguerie, il est important de tenir compte des besoins individuels des clients, car chacun ressent très différemment l'intensité de sa transpiration. Suivant l'activité physique des clients, on peut aussi recommander un anti-transpirant pendant la pratique sportive et un déodorant sans aluminium pour le quotidien.

Application uniquement sur la peau non rasée. Les fabricants ne sont pas obligés de déclarer la concentration d'aluminium de leurs anti-transpirants sur les emballages. C'est un désavantage lors de l'entretien de conseil car ce manque d'information ne permet pas de différencier les produits. En revanche, il est important d'indiquer aux clients que le rasage abîme la couche supérieure de l'épiderme et que cela facilite la pénétration de l'aluminium dans le corps. Une étude a d'ailleurs pu démontrer que 35 fois plus de sels d'aluminium peuvent pénétrer dans la peau fraîchement rasée que dans la peau intacte. Il faut donc absolument

préciser dans l'entretien de conseil que les anti-transpirants ne doivent être appliqués que sur la peau non rasée.

En principe, il n'y a donc pas de réponse définitive. La tâche du personnel spécialisé consiste donc à donner aux clients des conseils aussi complets que possible. Chaque client doit ensuite peser personnellement les avantages et les risques éventuels de ces produits et décider lui-même lequel constitue la meilleure solution en fonction de sa transpiration et de la perception qu'il en a.

| Claudia Neuenschwander,
Kathrin Zihlmann /
trad: cs



LES AUTEURES

Avec la publication de cet article, **Claudia Neuenschwander** (à g.) et **Kathrin Zihlmann** complètent leur travail de diplôme qui fait partie de la formation de droguiste ES. Les deux étudiantes ont terminé leurs études à l'ESD de Neuchâtel cet été. réd

Sensiblement meilleur!

La brosse à dents sonique suisse pour un sourire rayonnant.

L'évolution de la brosse à dents sonique la plus en vogue en Suisse.
Disponible à partir de septembre 2015.

ACTION Action spéciale en octobre et novembre.

Leading technology behind your smile
made in Switzerland +

Trisa
OF SWITZERLAND

Marché de l'emploi

Prochain délai d'insertion: 1^{er} septembre 2015

Envoyer les annonces électroniques à:
inseerate@drogistenverband.ch



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

Drogist/-in EFZ 80-100% per sofort oder nach Vereinbarung

Sie sind loyal, teamfähige und lieben einen lebhaften Alltag? Eine ganzheitliche und **freundliche Kundenberatung** steht für Sie an oberster Stelle? Haben Sie schon Erfahrung im Parfümeriebereich und/oder der NATURATHEK?

Wir bieten Ihnen vielseitige Aufgaben, moderne Anstellungsbedingungen, ein sympathisches Team sowie einen Job, welcher Sie nicht langweilt sondern fordert und fördert.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, gerne auch per Mail. Weitere Informationen unter www.drogerie-kuesnacht.ch

drogerie parfümerie
küsnacht

Drogerie Parfümerie Küsnacht
Simone Hohl
Dorfstrasse 7, 8700 Küsnacht
Tel. 044 910 00 77, info@drogerie-kuesnacht.ch

Für unsere neue TopPharm Apotheke & Drogerie Salmenpark in Rheinfelden suchen wir freundliche

Drogistin HF 50-100%

Lesen Sie bitte die vollständigen Informationen zu der ausgeschriebenen Stelle auf www.kapuziner.apotheke.ch.



A la pointe de l'actualité avec d-mail



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

Pour s'abonner:

info@drogistenverband.ch, Tél. 032 328 50 30



Wir sind ein bekanntes und erfolgreiches Grosshandelsunternehmen in der Pharma-Branche mit rund 330 Mitarbeitenden in Romanshorn/TG und einer Zweigniederlassung in Neuendorf/SO. Unsere Kunden sind Apotheken, Drogerien und Reformhäuser in der ganzen Deutschschweiz.

Die gesamte Verwaltung der Voigt Gruppe ist am Hauptsitz in Romanshorn, Ihrem neuen Arbeitsort, zusammengefasst. Um den vielfältigen Anforderungen auch in Zukunft entsprechen zu können, suchen wir nach Vereinbarung eine/n

Sachbearbeiter/in Bestellbüro 80 – 100 %

Ihre Hauptaufgaben

Sie betreuen, beraten und unterstützen Ihren eigenen Kundenstamm und sind verantwortlich für die telefonische Auftrags erfassung sowie die dazugehörigen Arbeiten. Unterstützt werden Sie bei dieser vielfältigen Tätigkeit mit der Standardsoftware SAP R/3.

Ihr Profil

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, verfügen Sie über einen Abschluss als Pharma-AssistentIn oder DrogistIn. Sie sind eine gewinnende und starke Persönlichkeit, bringen Ihr Wissen täglich für den Kunden ein und sind auch bereit, Samstagseinsätze nach Absprache mit der Abteilungsleitung zu leisten. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Informatik (MS-Office) runden Ihr Profil ab.

Ihre Zukunft

Wir bieten Ihnen eine fordernde und zugleich faszinierende Aufgabe in einem überblickbaren und sehr interessanten Umfeld. Sie haben die Chance, mit Ihrer Kompetenz zum wesentlichen Erfolg unseres Unternehmens beizutragen.

Der nächste Schritt

Wir freuen uns auf Sie! Bitte wenden Sie sich mit Ihrer schriftlichen Bewerbung an Frau Liselotte Gubler oder per E-Mail: LGubler@voigt.ch, Auskünfte: 071 466 44 22.

Voigt AG | Aachstrasse 4 | Postfach | Tel. +41 71 466 44 99 | info@voigt.ch | Ein Mitglied der Voigt Gruppe
CH-8050 Romanshorn | Fax +41 71 466 44 61 | www.voigt.ch

Teamleiter Produktion

Natürlich gesund -
Einzigartig schön!



Für unseren Produktionsbetrieb suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine(n) Drogistin oder LaborantIn. In unseren hellen, modernen und eigenen Produktionsräumlichkeiten sind wir auf die Herstellung von Naturheilmitteln im flüssigem, halbfesten und festen Bereich spezialisiert.

- Selbständige und genaue Arbeit nach Vorschrift/QSS sind für Sie selbstverständlich.
- Sie sind verantwortlich für die Ausführung der Produktionsprozesse und die Führung der Labormitarbeiter.
- Erfahrungen im Bereich von Produktion mit Naturheilmitteln sind von Vorteil.
- Sie sind direkt dem Fachtechnischen Leiter und Hauptverantwortlichen der Produktion unterstellt.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und stehen Ihnen für Fragen gerne zur Verfügung.

Abderhalden Drogerie AG
Herr Severin Frei, Drogist HF
Bahnhofstrasse 9 · 9630 Wattwil
info@toggenburgdrogerie.ch

Abderhalden Drogerie AG · 9630 Wattwil



Drogistin 100%

Per November 2015 oder nach Vereinbarung suchen wir eine aufgestellte, teamfähige, verkaufsorientierte und zuverlässige Drogistin.

Haben Sie Spass an der Kundenberatung und arbeiten Sie gerne verantwortungsbewusst und selbständig? Dann werden Sie sich in unserer hellen, modernen Quartierdrogerie mit vielen Stammkunden sehr wohlfühlen.

Wir bieten ein vielseitiges Drogerieangebot mit den Schwerpunkten Spagyrik, Naturheilmittel, Pharma, gesunde Ernährung und (Natur-) Kosmetik.

In unserem Familienbetrieb erwarten Sie ein herzliches Team, vielseitige Aufgaben, eine nette Kundschaft und faire Anstellungsbedingungen.

Ich freue mich auf Ihre Bewerbung oder Ihren Anruf.
Julia Hildebrand, Inhaberin
061 321 23 73 / info@drogerie-hildebrand.ch

DROGERIE HILDEBRAND
Die Kraft der Natur ist unsere Rezeptur

Burgfelderstrasse 9 • 4055 Basel
Tel. +41 61 321 23 73 • www.drogerie-hildebrand.ch

Gut vernetzte Drogerien =
spannende Arbeitsplätze!

Wir sind Partner der swidro



Wir suchen in Unterseen per sofort
oder nach Vereinbarung eine engagierte

Drogistin EFZ (60-100%)

dropa
GANZ SCHÖN GESUND!
DROGERIE
GÜNTHER

SIE

- haben Freude am ganzheitlichen Beraten
- sind eine offene, flexible und initiative Persönlichkeit
- arbeiten selbstständig und verantwortungsbewusst
- helfen gerne mit, Lernende zu betreuen
- arbeiten gerne im spannenden abwechslungsreichen Tourismus-Umfeld

WIR

- bieten eine spannende, abwechslungsreiche und herausfordernde Stelle
- verfügen über ein vielseitiges und attraktives Sortiment mit Spezialisierung auf Hausspezialitäten und Sanität
- sind ein aufgestelltes und motiviertes Team
- ermöglichen Ihnen Verantwortung zu übernehmen
- bieten regelmässige Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Gerne gibt Ihnen Patricia Aeschlimann, Betriebsleiterin DROPA Drogerie Günther Unterseen weitere Auskünfte. Ihre vollständige schriftliche Bewerbung richten Sie bitte bis 5. September 2015 an:

DROPA Drogerie Günther
Patricia Aeschlimann
Bahnhofstrasse 25, 3800 Unterseen

Telefon 033 826 40 40
patricia.aeschlimann@dropa.ch, www.dropa.ch

DES INFORMATIONS RECHERCHÉES SUR LA SANTÉ POUR LES CLIENTS DE LA DROGUERIE



Dans le cadre des conseils aux clients, signalez-leur que des informations complémentaires se trouvent sur vitagate.ch, la plate-forme de santé des drogueries suisses.

Scannez le code QR avec un lecteur de code-barres.



vitagate.ch
Un clic quotidien pour votre santé.

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

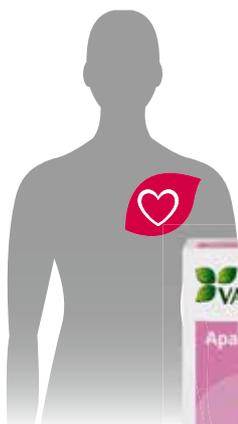
Valverde® Cœur

Valverde® Cœur, le produit de combinaison végétal avec des extraits d'aubépine protégeant et calmant le cœur avec le triple complexe d'action de :

- racines de valériane
- cônes de houblon
- herbe de passiflore



Valverde® – utile et aussi différencié que nécessaire



Valverde® Apaisement, Dragées : Agent : Extrait sec d'herbe de passiflore. **Posologie :** Par voie orale, adultes et adolescents dès 12 ans : 2 à 3 fois par jour 1 dragée. **Limitations d'emploi :** Hypersensibilité à des constituants. **Mises en garde :** Ce médicament n'est pas adapté pour les patients ayant la maladie héréditaire d'intolérance au fructose, une malabsorption du glucose-galactose ou un déficit en saccharase-isomaltase. Les réactions, l'aptitude à conduire et la capacité à utiliser des outils ou des machines peuvent être affectées. **Effets indésirables :** Une hypersensibilité dans de rares cas, des réactions cutanées dans des cas isolés.

Catégorie de vente : D. **Mise à jour de l'information :** Novembre 2007. **Valverde® Détente, Comprimés pelliculés :** Agents : Extraits secs de racines de pétasite, d'herbe de passiflore, de racines de valériane et de feuilles de mélisse. **Posologie :** Par voie orale, adultes et enfants dès 6 ans : 3 fois par jour 1 comprimé pelliculé. **Limitations d'emploi :** Hypersensibilité à des constituants; déconseillé en cas d'une lésion du foie préexistante. **Mises en garde :** Dans de très rares cas, une hépatotoxicité relativement grave a été observée lors de l'emploi d'une préparation contenant des autres types d'extraits de pétasite. Lorsqu'il y des signes d'une hépatotoxicité, le traitement doit immédiatement être interrompu. **Effets indésirables :** Rarement des réactions allergiques (p.ex. réactions cutanées). **Catégorie de vente :** D. **Mise à jour de l'information :** Mai 2007. **Valverde® Cœur, Comprimés pelliculés :** Agents : Extraits secs de feuilles d'aubépine avec fleurs, de fruits d'aubépine, d'herbe de passiflore, de cônes de houblon et de racines de valériane. **Posologie :** Par voie orale, adultes 3 fois par jour 1 comprimé pelliculé. En cas de troubles de l'endormissement 1-2 comprimés pelliculés, 1 heure avant le coucher. **Limitations d'emploi :** Hypersensibilité à des constituants. **Mises en garde :** Prudence en cas d'arythmie, palpitations cardiaques fortes, troubles pectangineux. **Catégorie de vente :** D. **Mise à jour de l'information :** Novembre 2011. **Valverde® Sommeil forte, Comprimés pelliculés :** Agents : Extraits secs de racines de valériane et de cônes de houblon. **Posologie :** Par voie orale, adultes et adolescents dès 12 ans : 1 comprimé pelliculé (si nécessaire 1½ comprimés pelliculés), enfants dès 6 ans : ½ comprimé pelliculé, une heure avant de se coucher. **Limitations d'emploi :** Hypersensibilité à des constituants. **Effets indésirables :** Avec une fréquence inconnue symptômes gastro-intestinaux (par exemple nausées, vomissements, diarrhées, douleurs abdominales), très rares réactions cutanées dues aux excipients. **Catégorie de vente :** D. **Mise à jour de l'information :** Janvier 2015. **Informations plus détaillées :** www.swissmedinfo.ch