



## LA TOUX: UN SYMPTÔME PAS TOUJOURS ANODIN

**DES ÉCHANGES PRODUCTIFS ENTRE  
GROUPEMENTS ET SECTIONS**

**SWIDRO SÀRL MISE SUR UNE  
CROISSANCE CONSTANTE**

**LES SYMPTÔMES DE LA GRIPPE PEUVENT  
INDIQUER UNE INFECTION AU VIH**

# Campagne avec Simone Niggli-Luder en vitrine

Les spécialistes du marketing connaissent bien l'effet des vitrines aménagées de manière professionnelle. Elles doivent non seulement attirer le regard mais aussi inciter les clients potentiels à pénétrer dans le magasin. Ce qu'a parfaitement réussi l'exceptionnelle campagne POS «PLAIE» d'ebi-pharma avec sa sympathique ambassadrice, Simone Niggli-Luder.



En 2016 aussi: campagne du cube de forme similaire!

D'avril à fin août 2015, quelque 160 pharmacies et drogueries suisses ont exposé en vitrine de grands cubes en carton où figurait le sympathique visage au sourire malicieux de Simone Niggli-Luder. L'athlète, qui a décroché 23 titres de championne du monde en course d'orientation, officiait en tant qu'ambassadrice de «PLAIE» et assurait la promotion du spray vulnéraire aux plantes.

Le spray vulnéraire all-in-one contient justement de l'huile de millepertuis, de l'huile de neem et de l'huile d'olive et convient pour le traitement d'éraflures, de coupures, de brûlures et des plaies qui guérissent mal, ainsi qu'en cas de problèmes cutanés liés à des maladies de la peau. «PLAIE» favorise la guéri-

son et la cicatrisation, présente un effet antimicrobien et permet le changement du pansement secondaire sans douleurs.



## Concours pour gagner une course d'orientation avec Simone Niggli-Luder

Parmi les offres POS, il y avait aussi des présentoirs avec du matériel publicitaire gratuit, comme des brochures ou le sachet «PLAIE» et son set de pansements. Les clients qui souhaitaient expérimenter avec Simone Niggli-Luder les sensations ressenties pendant une course d'orientation en forêt ont pu participer à un concours et, avec un peu de chance, remporter une course en sa compagnie. Les équipes de pharma-

cies et de drogueries ont eu la même chance – avec, comme premier prix, une course d'orientation avec la championne bernoise cet automne. Le concours comportait également le tirage au sort mensuel d'un attrayant prix immédiat. Cette campagne POS a aussi permis aux collaborateurs des commerces spécialisés de se profiler en démontrant leurs compétences en matière de conseils pour le traitement des plaies.

Evelyne Julen, de la pharmacie-droguerie Nature First à Zurich, a aussi participé à la campagne POS. «Nos clients ont bien apprécié la vitrine avec les cubes et le ravissant sachet en tissu «PLAIE». Comme notre vitrine est assez grande et voyante, nous réalisons généralement des ventes supplémentaires avec les produits qui y sont exposés», explique-t-elle. Et ce qui a naturellement aussi attiré les regards, c'est le visage souriant de l'athlète bernoise. Si la championne a l'habitude de paraître en public, ses enfants ont été amusés de voir leur maman dans une vitrine. «Mes enfants ont bien ri», confie Simone Niggli-Luder.

La toux accompagne souvent les infections d'origine virale ou bactérienne. Mais pas seulement...



#### 4 Première conférence de la branche

Dans ce nouvel organe, les groupements prennent aussi place à table.

#### 6 Les 20 ans de swidro

Le groupement swidro a fêté cet événement avec ses partenaires et donné un aperçu de son passé et de ses futurs projets.



#### 8 Campagne Love Life

L'Office fédéral de la santé publique veut sensibiliser le personnel spécialisé: les symptômes de la grippe peuvent indiquer une primo-infection par le VIH.

#### 18 Règlement des successions

Invitation au séminaire «Règlement des successions et rachat d'entreprises dans la branche de la droguerie».



#### 20 L'interview d'Ursula Götschmann

Avec sa directrice, Interdelta SA s'éloigne peu à peu des marchés de niche et s'ouvre à de nouveaux secteurs d'activité.



#### 25 La diversité des plantes médicinales suisses

Presque reléguée aux oubliettes: la bétoine

#### 27 Travail et droit

Le licenciement recèle un potentiel de conflits. 2<sup>e</sup> partie de la série sur le sujet

#### 31 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<sup>e</sup> abonnement Fr. 56.-, plus 2,5 % TVA.



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

# POLITIQUE ET ÉCONOMIE RÉUNIES À LA MÊME TABLE

La conférence de la branche, nouvel organe consultatif, réunit les représentants politiques de l'Association suisse des droguistes et les représentants des groupements. Un échange productif, de l'avis de participants.

Jusqu'à présent, les présidents des 10 sections de l'ASD se retrouvaient deux fois l'an pour discuter. A l'occasion de ces rencontres, le comité central donnait aux sections les dernières informations concernant la branche. Le 9 septembre, cette réunion s'est pour la première fois tenue sous une forme élargie: les membres de l'ASD avaient en effet accepté, lors de la dernière assemblée générale, que les groupements de drogueries participent à ces discussions. Dr. Bähler Droga SA, Dromenta SA, Horizont Drogerie Marketing Sàrl et swidro Sàrl ont répondu à l'invitation et participé à la première conférence de la branche, nom de ce nouvel organe. Tous ces groupements ont envoyé un représentant à Berne et les sections étaient également toutes représentées par une personne.

Des échanges réguliers

*Martin Bangarter*, président central de l'ASD, se réjouit des échanges intéressants qui ont eu lieu lors de la première conférence de la branche: «Les discussions ont été constructives et animées.



REGULA STÄHLI, PRÉSIDENTE DE LA SECTION DE BERNE

«Le dialogue avec les groupements était intéressant. S'ils se concertent bien avec la politique, ils peuvent faire pression et influencer les processus politiques.»

Les représentants des groupements étaient certainement encore un peu sur la retenue puisqu'ils ne savaient pas exactement à quoi s'attendre.» Des échanges réguliers entre l'ASD et les groupements ont déjà lieu depuis 2005. Mais il est apparu ces dernières



HEINZ ROTHENBERGER, PRÉSIDENT DE LA DIRECTION DE SWIDRO SÀRL

«Le groupement est très important. Le travail politique et les structures de la formation sont essentiels pour la branche et ils doivent être assurés par l'association.»

années que les réunions avec les groupements portaient de plus en plus sur les structures économiques de la branche alors que les conférences des présidents abordaient plutôt les conditions-cadres politiques. «Cela a conduit à la formation de structures parallèles», explique Martin Bangarter. «Dans le nouvel organe consultatif qu'est la conférence de la branche, les représentants politiques des régions peuvent désormais discuter directement avec les représentants économiques de la branche. Et c'est aussi l'occasion pour nous, l'ASD, de recueillir en même temps les avis des deux parties.»

«Les groupements peuvent nous transmettre leurs expériences»

Pour *Heinz Rothenberger*, président de la direction de swidro Sàrl, la première conférence de la branche s'est déroulée de manière très satisfaisante. «Nous avons reçu beaucoup d'informations

## RAPPEL CONCERNANT LA CONFÉRENCE DE LA BRANCHE

### Participants:

- Les présidents et présidentes qui représentent les sections de l'ASD
- Les groupements de drogueries avec un représentant chacun
- Le comité central de l'ASD

### Critères d'admission pour les groupements de drogueries selon les statuts de l'ASD:

- Le groupement est une entreprise morale (association, Sàrl, SA)
- Le groupement comprend au moins 20 entreprises membres de l'ASD
- Au moins 80 % des membres du groupement sont membres de l'ASD
- Le groupement s'engage en faveur des objectifs professionnels et socio-économiques de la droguerie

### Rendez-vous en 2016:

Les prochaines conférences de la branche auront lieu le 13 avril et le 28 septembre 2016.



EMANUEL ROGGEN,  
PRÉSIDENT DE LA SECTION  
DE SUISSE ROMANDE

«Je trouve bien que les groupements soient de la partie. J'espère cependant recevoir un peu plus d'informations des groupements lors de la prochaine conférence de la branche.»

qui sont aussi importantes pour les sections que pour les groupements. J'ai apprécié la clarté avec laquelle le comité central s'est exprimé, même en ce qui concerne la situation financière de l'ASD.» Emanuel Roggen, président de

la section de Suisse romande, a également apprécié cet échange avec les groupements. Il aimerait toutefois que les groupements donnent plus d'informations lors des prochaines conférences de la branche: «Les groupements sont certainement aussi actifs dans le domaine politique, j'aurais bien aimé en savoir plus à ce sujet.» Avis partagé par *Regula Stähli*, présidente de la section de Berne: «Comme les groupements sont actifs sur le plan supra-régional, ils peuvent certainement nous transmettre des expériences importantes.»

Travailler ensemble à la construction de structures économiques. L'idée est que cet organe nouvellement constitué permette aux acteurs de la

branche de la droguerie de travailler ensemble à la construction de structures économiques. Le président central Martin Bangerter est persuadé que ce concept fonctionne: «Jusqu'à présent, personne ne se sentait légitimé à exprimer les intérêts d'un groupement à la conférence des présidents, et inversement. Or c'est possible, et même souhaité, à la conférence de la branche.» Martin Bangerter estime que les groupements, qui sont habilités à participer à ces rencontres selon les statuts (voir encadré), constituent une image représentative de la branche de la droguerie. Et Nux Galenica, qui n'a pas pu participer à la conférence de septembre pour des raisons personnelles, devrait assister à la prochaine rencontre.

| Lukas Fuhrer / trad: cs

---

PUPLIREPORTAGE

---

## Horizont en visite chez Doetsch Grether SA

**A l'occasion de leur assemblée d'été, les droguistes du groupement Horizont ont, comme le veut une tradition vieille de plus de 25 ans, visité une entreprise partenaire et fournisseur avec laquelle le groupement entretient depuis longtemps des liens étroits.**

Cette année, les droguistes se sont rendus mi-septembre à Muttenz, chez Doetsch Grether SA. Le ciel était chargé de nuages au-dessus de Bâle et la température inhabituellement basse. L'accueil de Monsieur Roland Forster, Key Account Manager, et de son équipe n'en était que plus cordial et chaleureux. Du café, de délicieuses pâtisseries et des plats de fruits multicolores nous attendaient à l'arrivée.

Madame le Dr K. Gfeller, directrice de l'entreprise, et Monsieur K. Berger, responsable de la production, nous ont fait visiter de manière très sympathique les halles de production modernes et productives, nous invitant à jeter un œil sur les différentes étapes de fabrication de plusieurs préparations. Les membres d'Horizont ont posé de nombreuses

questions portant sur des détails et ils ont reçu des réponses ouvertes et compétentes. A Muttenz, le site de production de Doetsch Grether s'étend sur 30 000 m<sup>2</sup>, l'entreprise y produit des articles de marque propre ainsi que des commandes à façon, avec des tailles de lots de 500 kg à 3000 kg. Elle dispose de ses propres laboratoires de microbiologie et de chimie pour l'AS. C'était vraiment impressionnant de suivre tout le processus de production, de la matière première à la palette d'expédition.

Après un excellent repas et une réunion réussie, nous avons pris le chemin du retour. Le ciel s'était dégagé et la pluie avait cessé. A la rencontre de nouveaux Horizons – nous offrons une année d'essai gratuite à tous les intéressés. Contactez-nous!



*Une chouette équipe – un chouette voyage.*

**horizont**   
Drogerie Marketing GmbH  
info@horizontdrogerien.ch, 031 819 76 75,  
www.horizontdrogerien.ch

---

# «ON NOUS CONSIDÈRE COMME DES PARTENAIRES FAIR-PLAY ET FIABLES»

Le groupement de drogueries swidro a fêté son 20<sup>e</sup> anniversaire en septembre. *d-inside* s'est penché avec Heinz Rothenberger, président de la direction du groupement, sur la période de création de swidro mais aussi sur son avenir.

Le 9 mars 1995, 15 droguistes de Suisse orientale et des Grisons ont posé la première pierre du groupement de drogueries swidro. «C'était un jeudi gris et humide», Heinz Rothenberger s'en souvient encore parfaitement 20 ans plus tard. En tant que membre fondateur, il a été responsable de différents départements au sein du comité avant de devenir président de la direction de swidro Sàrl en l'an 2000. Et le temps avait beau être gris ce jour-là, les perspectives du nouveau groupement s'annonçaient radieuses: d'ailleurs, le nombre de magasins affiliés au groupement est passé de 20, au moment de sa fondation, à plus de 80. «Il était déjà clair sous Matthias Brunnschweiler, qui a dirigé le groupe jusqu'en février 1996, que la diversité des prestations proposées aux 20 magasins affiliés était ingérable dans un système de milice», explique Heinz Rothenberger. C'est pourquoi swidro a engagé Andrea Ullius comme directeur en mars 1996, lequel a cédé sa place début 2000 à Hanni Bernet-Meili. Depuis 2012, c'est Andreas Kubli qui dirige la centrale de swidro, à Cham (ZG). «Le fait d'avoir compris rapidement qu'il fallait mettre en place une direction professionnelle et efficace a durablement favorisé notre développement et notre croissance», assure notre interlocuteur.

Dans l'interview accordée à *d-inside*, Heinz Rothenberger explique le positionnement actuel de swidro et fait le point sur les tâches et les objectifs de son groupement.



Heinz Rothenberger, président de la direction de swidro Sàrl depuis l'an 2000.

**Monsieur Rothenberger, quel a été le moteur, l'idée à la base de la fondation de swidro il y a 20 ans?**

*Heinz Rothenberger:* Un groupe expérimental collaborait et échangeait déjà régulièrement depuis plusieurs années de manière informelle. Mais l'environnement devenant de plus en plus exigeant, cela suffisait de moins en moins. D'où le constat qu'il fallait créer des structures professionnelles et faire plus qu'échanger des expériences pour permettre à la droguerie d'être bien présente et compétitive sur le marché. Les frères Urs et Matthias Brunnschweiler et Hansruedi Kubli ont été les moteurs de la fondation de swidro, au printemps 1995.

**Aujourd'hui, swidro regroupe 86 magasins. Pensez-vous atteindre un jour une telle taille?**

Non, je suis réaliste et n'ai pas la folie des grandeurs. Ceci dit, nous avons dès le début connu une saine croissance et avons facilement pu convaincre quelques collègues d'adhérer à swidro. Mais nous n'imaginions certainement pas dans les années 90 atteindre un jour une telle taille et pouvoir en plus continuer à miser sur l'expansion.

**Selon vous, quelles sont maintenant les tâches principales de swidro?**

Notre travail consiste prioritairement à offrir des prestations à nos membres. Nos partenaires doivent se positionner comme des commerces spécialisés sur le front de la vente et, ce faisant, sentir clairement le soutien du

## LES MEMBRES FONDATEURS DE SWIDRO

15 droguistes de Suisse orientale et des Grisons ont fondé le groupement de drogueries swidro le 9 mars 1995: Urs Brunnschweiler (premier président de 1995 à 2000), Matthias Brunnschweiler, Hansruedi Kubli, Heinz Rothenberger, Hans Ullius, Georg Marugg, Hermann Baud, Hermann Eberle, Theo Martin, Paul Mazenauer, Hansjörg Merz, Thomas Mürli, Robert Nussberger, Alfred Siegrist et Christian Wyss.

groupement. Nous sommes très attachés au suivi de nos partenaires sur le terrain, notamment pour procéder à des contrôles, mais aussi pour les aider, surtout pour régler un problème de succession. Nous avons d'ailleurs créé un outil à cet effet, notre filiale swidro Beteiligung SA.

**Comment ressentez-vous la situation de concurrence avec les autres groupements?**

La concurrence anime le marché. Je suis content qu'il y ait encore quelques groupements de renom dans la branche. Mais, naturellement, chacun veut réussir. Pendant quelques années, les plus grands groupements de drogueries se réunissaient deux fois l'an pour discuter, aussi avec l'ASD. Désormais, les groupements, comme les présidents de section, reçoivent des informations sur l'état de notre profession lors de la conférence de la branche. Une certaine concurrence entre les groupements est aussi essentielle que le sel dans la soupe.

**Votre groupement a un certain pouvoir sur le marché. Comment l'utiliser au mieux?**

En comparaison avec le groupement des pharmaciens, il serait un peu présomptueux de parler de pouvoir du marché pour swidro. Ceci dit, swidro n'a pas à se cacher. Nous avons effectivement une certaine taille dans la branche de la droguerie. Mais ce qui me paraît plus important que la taille, c'est

la bonne collaboration que nous entretenons avec nos partenaires économiques. Nous sommes considérés comme des partenaires fair-play et fiables car nous tenons les promesses que nous faisons. C'est certainement une force de notre groupement.

**Y a-t-il un objectif que vous souhaiteriez atteindre avec swidro?**

Que je regarde en arrière ou en avant, 20 ans est une période réaliste, même pour un homme de 53 ans. Je suis un droguiste convaincu et je mise sur 20 nouvelles années de succès pour swidro. Actuellement, nous comptons six entreprises mixtes pharmacies-drogueries dans nos rangs. Pour continuer d'évoluer avec succès ces 20 prochaines années, il faut avoir une croissance continue avec des drogueries et des entreprises mixtes. Ce n'est pas facile dans un marché très concurrentiel où le nombre des points de vente des drogueries diminue, mais c'est un objectif ambitieux qu'il vaut la peine de soutenir.

| Lukas Fuhrer / trad: cs

**LES 20 ANS DE SWIDRO: TROIS JOURS DE FÊTE**

Le vendredi 18 septembre, le groupement de drogueries swidro a célébré ses 20 ans d'existence avec ses partenaires fournisseurs, des groupements proches et de nombreux invités. Près de 130 personnes ont répondu à l'invitation et se sont rendues à la grotte «Gruebismalm» sur le Rigi. swidro a ensuite tenu son assemblée générale d'automne le samedi et organisé, le dimanche, une grande fête avec son personnel.



Le groupement swidro a remercié ses partenaires en les invitant à une soirée divertissante dans la grotte «Gruebismalm». Le duo comique et acrobatique «Handundstand» a séduit le public par son charme et son humour.

# JUSTE GRIPPÉ OU POSITIF AU VIH?

L'apparition de symptômes similaires à ceux de la grippe après des rapports non protégés nécessite de consulter rapidement un médecin. Car il peut s'agir d'une infection par le VIH, comme l'explique la campagne Love Life de l'Office fédéral de la santé publique. Les drogueries peuvent aussi contribuer à sensibiliser la population à ce sujet.

L'hiver approche, et donc la saison de la grippe. Les gens sont de plus en plus nombreux à venir en droguerie avec des symptômes de grippe ou de refroidissement. Mais des symptômes grippaux peuvent bien avoir une autre origine si la personne concernée a récemment eu une relation sexuelle non protégée. A savoir une infection par le VIH. «La personne peut alors être dans la première phase, très contagieuse, qu'on appelle primo-infection», explique Norina Schwendener, responsable de la campagne auprès de l'Office fédéral de la santé publique (OFSP).

Le VIH est très contagieux durant la première phase. Une infection par le VIH ne passe généralement pas inaperçue. Mais les symptômes sont souvent mal interprétés. Car dans la plupart des cas, les symptômes de la maladie ressemblent

à ceux que l'on connaît de la grippe: fièvre, abattement, sueurs nocturnes, ganglions lymphatiques fortement gonflés, maux de gorge, éruption cutanée. On distingue deux phases dans les infections par le VIH: la première phase ou «primo-infection» et la phase chronique. On considère que la durée de la primo-infection est généralement d'environ six mois. Au début de cette première phase, le VIH se diffuse très rapidement dans le corps. C'est pour cela que le VIH est particulièrement contagieux, ou facilement transmissible, durant cette période. Avec la propagation du virus, l'infection s'établit définitivement, en particulier dans les tissus lymphoïdes et le système nerveux central. Par ailleurs, la réponse immunitaire spécifique a lieu et la sérologie VIH convertit les anticorps négatifs en anticorps positifs – l'infection devient alors chronique.

L'Office fédéral de la santé publique informe la population sur ce sujet via la campagne Love Life depuis le mois de mars. Norina Schwendener: «Notre message principal est d'inciter les gens qui présentent des symptômes grippaux après des rapports non protégés à parler du VIH avec leur médecin.» Outre les médecins, l'OFSP entend aussi sensibiliser les spécialistes que sont les pharmaciens et les droguistes à ce thème. En effet, les droguistes sont souvent les premiers professionnels auxquels les personnes s'adressent quand elles se sentent malades. «En cas de symptômes grippaux, les droguistes peuvent signaler à leurs clients



Un poster de la campagne Love Life en droguerie sensibilise la clientèle au thème du VIH.

## LES RÈGLES DU SAFER SEX

La troisième règle du safer sex a été complétée:

1. Pas de pénétration sans préservatif (ou femidom).
2. Pas de sperme ou de sang menstruel dans la bouche, ne pas avaler de sperme ou de sang menstruel.
3. Consulter un médecin en cas de démangeaisons, de sensations de brûlures, d'écoulements ou de douleurs dans la zone intime **ainsi qu'en cas de symptômes grippaux après un rapport non protégé.**

## > AFFICHES ET AUTOCOLLANTS DE LA CAMPAGNE

## > EN SAVOIR PLUS

Le guide d'entretien «Comment le dire à mon patient» aide les médecins en cas de suspicion de primo-infection.

qu'ils peuvent avoir différentes origines et qu'il pourrait être judicieux de consulter un médecin s'ils ont eu des rapports sexuels non protégés», précise Norina Schwendener. Aborder ce sujet avec les clients peut être embarrassant même pour les spécialistes du conseil et nécessite un certain tact. «Nous sommes conscients de cette difficulté», assure la responsable de la campagne. «Mais nous sommes sûrs qu'il vaut la peine d'en parler.»

Le partenaire régulier est particulièrement en danger

Pendant les premières semaines ou mois d'une infection, autrement dit durant la primo-infection, la personne est beaucoup plus contagieuse que plus tard lorsque l'infection est devenue chronique. Si l'infection est rapidement diagnostiquée, on peut donc mieux prévenir d'éventuelles contagions. Durant cette période, le partenaire régulier est particulièrement en danger. Et le diagnostic rapide est bien sûr aussi important pour les personnes concernées: «Ce n'est que durant la primo-infection qu'un traitement précoce ou immédiat avec des médicaments antirétroviraux peut contribuer à ce que l'infection par le VIH provoque moins de dégâts et puisse être mieux contrôlée à long terme par le système immunitaire.»

L'OFSP a conçu un guide d'entretien «Comment le dire à mon patient» pour le personnel médical à utiliser en cas de suspicion de toute primo-infection. Et une règle du sexe plus sûr ou safer sex a été reformulée (voir encadré).

| Claudia Merki / trad: cs



## SYMPTÔMES GRIPPAUX APRÈS UN RAPPORT NON PROTÉGÉ ?

Parlez du VIH à vos clients.

Des symptômes grippaux apparaissent souvent juste après une infection par le VIH. Une personne en phase de primo-infection est très contagieuse. Parlez de rapports non protégés à vos clients qui semblent grippés.

**lovelife.ch**

Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun Svizra

Département fédéral de l'intérieur OFSP  
Ufficio federale della sanità pubblica OFSP

AIDS-HILFE SCHWEIZ  
AIDE SUISSE CONTRE LE SIDA  
AIUTO AIDS SVIZZERO

SANTÉ SEXUELLE Suisse  
SEXUELLE GESUNDHEIT Schweiz  
SALUTE SESSUALE Svizzera

**LOVE LIFE**

NE REGRETTE RIEN

# LA TOUX EST UN SYMPTÔME – MAIS DE QUOI?

L'hiver approche et, avec lui, la saison des refroidissements. Le symptôme de la toux est ainsi de nouveau omniprésent. Car la toux se manifeste en cas de nombreuses maladies d'origine virale ou bactérienne. Mais elle peut aussi être le symptôme de sévères maladies.

C'est l'activation du centre de la toux, dans le cerveau, qui provoque le réflexe de la toux. En plus de la fonction passive de filtre du nez et des voies respiratoires ainsi que de la clairance mucociliaire, la toux est un élément important du système de protection physiologique de l'appareil respiratoire. Elle permet en effet à l'organisme de détacher puis d'éliminer les corps étrangers, les impuretés et autres mucosités qui adhèrent aux parois des bronches. Le réflexe de la toux est généralement déclenché par les stimuli de récepteurs physiologiques qui se trouvent dans la muqueuse de l'ensemble des voies respiratoires. On différencie les mécanoccepteurs, qui se situent principalement dans la partie supérieure de l'appareil respiratoire et réagissent aux stimuli mécaniques, et les chémoccepteurs, situés dans les zones plus profondes. Ces derniers réagissent notamment à la présence de gaz ou de vapeurs toxiques.

Comme un ouragan...

L'activation de ces récepteurs passe par les voies nerveuses afférentes pour arriver au centre de la toux, lequel est situé dans la medulla oblongata (bulbe rachidien). Lorsque la somme des stimuli dépasse un certain niveau, le centre de la toux or-

donne le déclenchement de la toux via les voies nerveuses efférentes. L'activité des muscles respiratoires augmente alors, ce qui élève la pression intrathoracique et l'air est expulsé par à-coups au rythme de l'ouverture et de la fermeture de la glotte dans le larynx. La toux peut être intentionnelle, autrement dit, provoquée de manière volontaire, ou involontaire, déclenchée par réflexe. Le courant d'air expulsé atteint une vitesse de 250 m/s, ce qui correspond environ à celle d'un ouragan. Il convient donc de mettre la main devant la bouche quand on tousse car l'air éjecté emporte et évacue hors de l'appareil respiratoire des corps étrangers et autres sécrétions bronchiques.

Les personnes en santé toussent rarement car les sécrétions produites au quotidien dans les voies respiratoires sont éliminées naturellement par la clairance mucociliaire. Les personnes qui toussent souffrent souvent d'une défaillance ou d'une limitation de la fonction d'expectoration. Cela peut être le cas lors de surcharges exogènes (par des corps étrangers) ou endogènes (inflammations aiguës ou chroniques). Les mécanismes de défense des voies respiratoires sont alors dépassés et la toux intervient pour aider la clairance mucociliaire à évacuer le mucus produit souvent en trop grande quantité. La toux est donc un syndrome multifactoriel et multicausal de maladies pulmonaires. ›



La toux a de nombreuses facettes. En tant que symptôme de maladies pulmonaires, elle peut être révélatrice de plusieurs origines pathologiques. Si la toux persiste plusieurs semaines, c'est qu'elle cache plus qu'une simple infection. Il est alors indiqué de consulter son médecin.

## Quand la visite médicale s'impose

S'il y a surproduction de mucus en raison d'une irritation de l'appareil respiratoire, en particulier des cellules de Becher et des glandes séreuses, on parle alors de toux productive. Mais il existe aussi une toux sèche irritative qui, comme son nom l'indique, est déclenchée par l'activation non physiologique du réflexe de la toux et qui est souvent très douloureuse. Elle se manifeste souvent en début d'infection grippale et est causée par une irritation des muqueuses – sans, nota bene, production de mucus.

On parle de toux aiguë ou chronique suivant sa persistance. Si la toux dure plus de huit semaines,

on dira qu'elle est chronique. Dans ce cas, elle indique généralement une affection plus grave qu'une banale infection et les personnes concernées devraient donc consulter leur médecin pour en déterminer l'origine. Une visite médicale s'impose aussi en présence des symptômes suivants: toux très forte, toux douloureuse, toux sèche et qui perdure deux à quatre semaines, présence de sang dans les expectorations, toux sèche et éruptive.

### La toux dans le cadre d'un banal refroidissement

En règle générale, la toux aiguë est causée par une trachéobronchite aiguë. Elle résulte généralement d'une infection respiratoire (virale) aiguë.

Les symptômes sont une toux sèche qui se manifeste par quintes. Comme la trachée et les bronches sont aussi touchées, l'épithélium est endommagé par des agents pathogènes (viraux ou bactériens) ce qui met à vif les terminaisons nerveuses sensorielles des récepteurs de la toux. Parallèlement, des médiateurs sont produits en réponse à l'inflammation. Ces deux facteurs abaissent le seuil d'irritabilité, ce qui fait que l'on tousse



Fotolia.com

Tableau 1

#### LA TOUX COMME SYMPTÔME

##### Toux aiguë

(moins de 8 semaines)

Infection aiguë (virale ou bactérienne) des voies respiratoires

Réaction allergique aiguë

Coqueluche

Diphthérie

Pneumonie

Embolie pulmonaire

Pneumothorax

Aspiration d'un corps étranger

##### Chronique

(plus de 8 semaines)

Asthme bronchique

Bronchite chronique

Pneumonie

Sinusite

Laryngite

Trachéite

Abcès pulmonaire

Tuberculose

Reflux œsophagien

Immunodéficience (par ex. HIV)

BPCO

Consommation abusive de nicotine/exposition prolongée à des toxines

Fibrose pulmonaire

Paralysie des cordes vocales

Carcinome bronchique

Insuffisance cardiaque

plus facilement. Au cours d'un refroidissement banal, cela s'accompagne d'une production accrue de mucus (toux productive). Le tableau 1 aide à catégoriser la toux comme symptôme.

Par souci d'exhaustivité, signalons qu'on peut également classer la toux selon d'autres critères:

- selon l'origine: toux organique ou psychogène
- selon le bruit: toux aphonique (bruit sourd, rauque) ou bitonale (bruit métallique, sec, sifflant)
- selon le rythme: toux convulsive ou quintes entrecoupées

### Priorité au traitement causal

Dans la pratique quotidienne, il n'est pas toujours facile de déterminer l'origine du symptôme de la toux. C'est d'ailleurs pour cela que l'indication pour les préparations contre la toux disponibles en automédication se limite à «toux en cas de refroidissement» ou «toux irritative en cas de refroidissement». C'est judicieux, car d'une part la plupart des maladies figurant dans le tableau 1 nécessitent un diagnostic médical et/ou un suivi médical et, d'autre part, car la forme de toux la plus fréquente est celle qui est liée à un refroidissement. Globalement, la toux peut donc être traitée de manière symptomatique ou causale, le traitement causal étant prioritaire. Si la toux est provoquée par le



De nombreuses plantes médicinales s'utilisent en raison de leurs effets antitussifs. La mauve contient notamment des substances mucilagineuses qui forment un film de protection sur les muqueuses ce qui permet de calmer la toux.

tabagisme ou une exposition à des toxines, il faut donner la priorité au sevrage tabagique, même si ce message est souvent difficile à faire passer auprès des personnes concernées. On dispose de deux stratégies différentes pour le traitement symptomatique de la toux:

- calmer la toux avec des antitussifs
- favoriser l'élimination des sécrétions avec des expectorants (mucolytique, sécrétolytique, sécrétomoteur)

Les antitussifs ne devraient s'utiliser que pour la toux irritative non productive ou pendant la nuit. Sinon, ils risquent d'empêcher le bon fonctionnement de la fonction de nettoyage des voies respiratoires. Les préparations de ce type de la liste D contiennent par exemple du butamirate ou de la noscapine. On distingue deux types d'antitussifs, ceux qui contiennent un dérivé opiacé et ceux qui n'en contiennent pas (voir tableau 2). A cela s'ajoute également l'usage de substances de la classe des antihistaminiques. Notamment la diphénhydramine, l'oxomémazine ou la phéniramine. Mais leur usage comme médicament contre la toux est controversé. Enfin, on peut évidemment recommander les antitussifs d'origine végétale: la guimauve, la mauve, le plantain lancéolé, la mousse d'Islande ou encore le droséra. Certains expectorants végétaux, comme la guaïfénésine, ont également un effet antitussif. >



Pour un hiver  
en parfaite santé.

En cas de toux  
irritative - Elixir contre  
la toux Weleda

Ceci est un médicament. Veuillez lire attentivement la notice d'emballage. [www.swissmedinfo.ch](http://www.swissmedinfo.ch)  
Weleda SA, 4144 Arlesheim

Tableau 2

**ANTITUSSIFS AVEC ET SANS OPIOÏDES****Antitussifs avec opioïdes**

Codéine  
 Dextrométhorphan  
 Dihydrocodéine  
 Pholcodine  
 Noscapine  
 Hydrocodone  
 Ethylmorphine  
 Opium

**Antitussifs sans opioïdes**

Butamirate  
 Butétamate  
 Lévodropropizine  
 Morclofone  
 Benpropérin

Parmi les expectorants, certains médicaments ont des propriétés mucolytiques (fluidification du mucus), sécrétolytiques (amélioration des sécrétions) ou sécrétomotrices (augmentation de l'évacuation des sécrétions). Pour le détail, voir tableau 3.

**Inhalation d'eau par aérosol**

L'eau occupe une place importante parmi les expectorants. En effet, lorsque le corps se déshydrate, les muqueuses bronchiques produisent des mucosités épaisses et visqueuses. Raison pour laquelle, à l'inverse, de



Fotolia.com



**Bien sûr que vous pouvez  
 promouvoir votre événement  
 seulement en ligne...**



Les produits expectorants apportent un soulagement en cas de refroidissement accompagné d'une production excessive de mucus épais. Il s'agit de médicaments qui fluidifient les mucosités, stimulent leur élimination ou facilitent leur expectoration.

nombreux pneumologues considèrent que l'eau est un bon expectorant. Mais augmenter l'humidité de l'air n'a que peu d'effet car l'air inspiré ainsi n'est pas très efficace. L'eau doit être inhalée sous forme d'aérosol. Cela permet de diminuer la viscosité des sécrétions et le patient peut plus facilement expectorer le mucus. >

Tableau 3

#### EXPECTORANTS

Acétylcystéine (en monopréparations)	Ammonii chloridum
Ambroxol (en monopréparations)	Anetholum
Bromhexine HCl (en monopréparations)	Carbocystéine (en monopréparations)
Cineolum	Citralum
Guaiacoli carbonas	Guaiacoli phenylacetatas
Guaiacolum	Guaiifenesinum
Levomentholum	Sulfoguaiacolum
Terpineolum	Terpini hydras (lim. 0,2g pro dos.simpl.)
Thymolum	

**... mais vous attirerez plus de visiteurs grâce à la lettre publicitaire.**



**Déclencher des réponses.  
La Poste, c'est aussi cela.**

C'est l'impact qui fait la différence: pour 58% des entreprises suisses, la lettre est le média auquel les clients réagissent le plus. Et pas uniquement pour les invitations, c'est certain.

Plus d'informations sur  
[poste.ch/impact-etudes](https://poste.ch/impact-etudes)

**LA POSTE**   
Dynamique jaune.

Il faut cependant tenir compte du fait que même s'il ne s'agit que d'inhalations d'eau, elles peuvent provoquer des effets secondaires. Car le simple effet irritant du liquide hypotonique peut provoquer un spasme bronchique, voire une crise chez les personnes asthmatiques. Pour réduire ces risques, il est conseillé d'utiliser une solution saline isotonique à la place de l'eau. Pour obtenir l'effet expectorant souhaité, on peut aussi prendre le liquide par voie orale, par exemple sous forme de tisane.

Dans bien des cas, les remèdes homéopathiques soulagent aussi les troubles ou peuvent tout au moins s'utiliser en complément. Les substances qui ont fait leurs preuves figurent dans le tableau 4.

## Conseils pour guérir rapidement

On ne badine pas avec la toux – pour preuve les nombreuses maladies dangereuses dont la toux est le symptôme. En revanche, vos clients ont toutes les chances de retrouver rapidement la santé avec vos

conseils compétents et le traitement adapté s'il ne s'agit que d'une simple infection. Les recommandations suivantes pourront aider vos clients à prendre le chemin de la guérison.

- Dormir suffisamment, faire des pauses régulières pendant la journée.
- Arrêter de fumer, car cela nuit aux muqueuses. Éviter aussi la fumée passive.
- Boire suffisamment.
- Veiller à ce que l'humidité de l'air soit suffisante, par exemple en posant une serviette humide sur le chauffage.
- Se laver régulièrement les mains pour interrompre la chaîne de contagion.
- Eternuer dans le creux du coude, pas dans la main.

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

Sources: service scientifique de l'ASD; PharmaWiki

Tableau 4

### REMÈDES HOMÉOPATHIQUES CONTRE LA TOUX

<b>Aconitum</b> (casque de moine)	Particulièrement utile contre la toux qui se manifeste après minuit, avec une forte soif ou liée à de l'anxiété et de la peur, au stade initial.
<b>Arsenicum album</b> (arsenic blanc)	Champs d'application similaires à ceux d'aconitum, mais plus efficace en cas de troubles persistants.
<b>Bryonia</b> (bryone)	Très utile en cas de forte soif (envie de froid), de douleurs brûlantes ou d'irritabilité extrême et de besoin de calme.
<b>Hepar sulfuris</b> (foie de soufre calcaire)	Action calmante sur la toux le matin (toux sèche ou avec expectoration de glaires), qui s'accompagne de détresse respiratoire, de besoin de chaleur et de mauvaise humeur.
<b>Phosphorus</b> (phosphore jaune)	S'utilise en cas de toux avec forte soif et douleurs brûlantes. Typique: la personne est de bonne humeur malgré sa faiblesse.
<b>Pulsatilla</b> (anémone pulsatille)	Remède homéopathique judicieux en cas de toux qui perturbe le repos nocturne et s'accompagne de glaires épais et jaunâtres. Aussi utile en cas d'humeur chagrine, de besoin d'air frais et de manque de soif.

Posologie: laisser fondre deux à trois granules (dilution C 12) sur la langue. Important: ne rien manger ni boire 15 minutes avant et après la prise. Continuer le traitement jusqu'à ce que les symptômes disparaissent.

Source: Association centrale allemande des médecins homéopathes

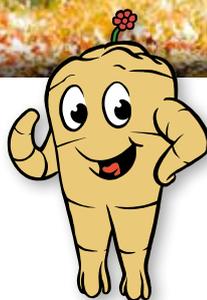


# FORTEVITAL®

## FORTIFIE ET REVITALISE

**FORTEVITAL®** Fortifiant à base de ginseng, ginkgo, vitamines, sels minéraux et oligo-éléments.

**Augmente les capacités physiques et intellectuelles.**



Fortevital Fortifiant est disponible sous forme de tonique ou de capsules en emballages de 30, 60 ou 120.

Ceci est un médicament. Veuillez lire la notice d'emballage. En vente sans ordonnance dans les pharmacies et les drogueries.

Titulaire de l'autorisation : Tentan AG, 4452 Itingen, [www.fortevital.ch](http://www.fortevital.ch)

# INVITATION AU SÉMINAIRE: «RÈGLEMENT DES SUCCESSIONS ET RACHATS D'ENTREPRISE DANS LA BRANCHE DE LA DROGUERIE»

Date	Coûts	Groupe-cible
18 février 2016	Le cours est gratuit pour les membres de l'ASD, le cours est facturé 350.– francs (hors TVA) aux non-membres.	Tous les professionnels qui envisagent d'acquérir ou de remettre une droguerie dans les dix ans à venir et les étudiants de l'ESD en deuxième année de formation.
Durée	Le repas de midi est offert par l'ASD.	Objectif du séminaire
9–17 heures	Inscription	Préparer les personnes qui s'apprentent à remettre leur droguerie à relever les défis de cette étape importante afin que la remise se fasse dans les meilleures conditions.
Lieu	Jusqu'au <b>dimanche, 7 février</b>	Permettre aux acquéreurs potentiels d'entrer en contact avec des propriétaires de droguerie qui envisagent de céder leur commerce.
ESD, Rue de l'Evole 41, 2000 Neuchâtel (aula)	par mail à: <a href="mailto:kurse_cours@drogistenverband.ch">kurse_cours@drogistenverband.ch</a>	
Langue	ou en ligne sur: <a href="http://kurse.drogistenverband.ch">http://kurse.drogistenverband.ch</a>	
allemand ou français (selon la langue maternelle); documentation en français et en allemand		

## Programme

Café de bienvenue (cafétéria) dès 8 h 30, séminaire et ateliers de 9 h à 17 h

### 1<sup>re</sup> partie: exposés

Introduction à la thématique: structure de la branche, miroir de la branche, potentiel pour le futur	<i>P. Hadorn (PH)</i>
Le changement de génération dans les PME	<i>R. Brechtbühl (RB)</i>

### 2<sup>e</sup> partie: ateliers

Présentation des ateliers / formation des groupes	
<b>Atelier 1:</b> De l'intention de vendre à la vente effective	<i>P. Hadorn (PH)</i>
<b>Atelier 2:</b> L'évaluation du point de vente – la clé du succès	<i>B. Günther (BG)</i>
<b>Atelier 3:</b> Prix d'achat, évaluation de l'entreprise et financement	<i>R. Brechtbühl (RB)</i>
<b>Atelier 4:</b> Bilan selon plan et compte de résultat provisionnel	<i>P. Heinzer (PHe)</i>

### 3<sup>e</sup> partie: échange d'expériences avec des entrepreneurs qui ont vendu/acheté une droguerie

Brève présentation des intervenants	
Table ronde avec divers invités: exemples de remises réussies	<i>Direction: PH</i>
Questions concernant les ateliers, résumé de la journée	

# L'alternative avantageuse!

## Des marges attractives pour les drogueries et des prix intéressants pour les clients

La biotine est la vitamine à la mode, qui, dans la publicité, nous promet une belle peau et de beaux cheveux. En outre, la supplémentation est étudiée scientifiquement et appliquée aux patients qui souffrent d'une carence en biotine.



Fotolia.com

Les préparations de vitamine B sont donc très prisées de la clientèle. En Suisse, elles réalisent un chiffre d'affaires de 5,6 mio. de francs par an. En droguerie pourtant, les ventes enregistrent un fort recul d'environ -16 % par rapport à l'année dernière<sup>1</sup>.

Avec l'apparition des shops en ligne et l'essor du tourisme d'achat en Allemagne, en Autriche, en France et en Italie, les consommateurs attendent une baisse des prix. La pression sur les prix augmente donc pour les drogueries. En Allemagne, on trouve des boîtes de Biotine 5 mg de 60 comprimés pour seulement 10 euros<sup>2</sup>.

En tant que droguerie, il faut relever ce défi en commun avec l'industrie et proposer aux clients une alternative avantageuse. Parallèlement, la marge absolue compte pour chaque emballage vendu afin pouvoir survivre à long terme sur le marché.

L'entreprise Merz Pharma (Suisse) SA a réagi et commercialisé en août 2015 une alternative de biotine avantageuse. «Avec Biotin Merz 5 mg, vous pouvez proposer un médicament avantageux à vos clients tout en profitant d'une marge vraiment attractive. Une offre intéressante aussi bien pour les clients que pour la droguerie», déclare le Dr Martin Künzel, CEO de Merz Pharma (Suisse) SA. «Nous devons réagir aux exigences du marché et soutenir les drogueries et les pharmacies pour qu'à la fin du jour il reste plus d'argent dans la caisse.»

La biotine contenue dans les comprimés de Biotin Merz 5 mg fait partie du groupe des vitamines B. Ce groupe de vitamines joue un rôle important dans le métabolisme, aidant notamment l'organisme à assimiler les hydrates de carbone, les graisses et les protéines. La biotine ne peut être produite par l'organisme humain et doit donc être apportée par l'alimentation. Elle est formée par des micro-organismes et des plantes et se trouve dans de nombreux produits alimentaires, comme le jaune d'œuf, les sardines, les fruits à coque (amandes, noix, cacahouètes, noix de Pécan), le soja, le chou-fleur, les bananes et les champignons. On peut partir du principe que les besoins en biotine sont relativement bien couverts chez les personnes en santé qui ont une alimentation équilibrée.



**C:** 1 comprimé contient 5 mg de biotine. **I:** Troubles de la croissance unguéale et capillaire suite à une carence en biotine. Selon recommandation du médecin ou du pharmacien en cas de dermatite séborrhéique du nourrisson suite à une carence en biotine. **P:** Troubles de la croissance unguéale et capillaire: adultes et enfants 1 comprimé par jour avant les repas. **Dermatite séborrhéique:** enfants nourris au biberon: 1-2 comprimés broyés/par jour per os avec du liquide (dans le biberon). Enfants nourris au sein: la mère prend matin et soir 1 comprimé Biotine 5 mg pendant 1-2 semaines. **CI:** Aucune connue. **P:** Aucune connue. **IA:** Blanc d'œuf, anticonvulsivants. **G/A:** Pas de répercussion connue à ce jour (voir informations spécialisées). **EI:** Aucun connu. **P:** Emballage de 25 et 100 comprimés. Catégorie de remise: D. Les informations spécialisées complètes sont publiées sur [www.swiss-medinfo.ch](http://www.swiss-medinfo.ch). Merz Pharma (Suisse) SA, Hegenheimerweg 57, 4123 Allschwil, tél. 061 486 36 00. 02.15 V01

<sup>1</sup> IMS RIS 07/2015

<sup>2</sup> <https://www.docmorris.de/docmorris-biotin-5-mg-n-tabletten/06130353>



Anita Vozza

# «BEAUCOUP DE BONNES IDÉES VIENNENT DES COLLABORATEURS»

Sous la direction d'Ursula Götschmann, Interdelta SA s'ouvre, avec succès, à de nouveaux secteurs d'activité. Plusieurs droguistes mettent leurs connaissances et leur expérience au service de cette entreprise qui commercialise des produits OTC et des dispositifs médicaux.

**Ursula Götschmann, Interdelta SA a doublé son chiffre d'affaires ces cinq dernières années. Comment expliquez-vous cette croissance?**

*Ursula Götschmann:* Il s'agit aussi bien d'une croissance externe qu'interne. Externe signifie l'arrivée de nombreux nouveaux produits. Et interne veut dire que nous avons bien travaillé avec tous nos produits. Nous avons pu faire enregistrer de nombreux produits chaque année et les produits existants ont bien pu être remplacés. Il faut aussi avoir un peu de chance, car on ne peut pas toujours tout planifier.

**Vous avez certainement aussi contribué à ce succès. Qu'est-ce qui, d'après vous, est important dans votre activité de base avec les produits OTC et les dispositifs médicaux?**

Je crois à la persévérance et à la continuité. On peut donc aussi parfois investir dans une chaîne ou un groupement alors qu'on se demandait d'abord si cela apporterait quelque chose. Il est évident que l'on ne peut pas se dire qu'on investit aujourd'hui dans tel ou tel groupement et qu'aussitôt le tour est joué. Il faut bien compter trois ans jusqu'à ce qu'une base de confiance soit établie, jusqu'à ce que les membres

sachent que l'on peut bien collaborer avec Interdelta. Le marché bouge beaucoup moins vite qu'on ne le croit. Il est saturé. Et quand quelqu'un arrive avec un nouveau produit, il doit d'abord prouver que ce produit tient ses promesses. Il y a dix ans, le lancement de nouveaux produits se faisait plus vite. Nous en sommes revenus. Aujourd'hui, nous lançons moins de produits, mais nous le faisons sérieusement et persévérons trois, quatre ans.

**Interdelta mise depuis le début sur des marchés de niche. Vous maintenez cette stratégie?**

Nous nous éloignons lentement des marchés de niche. Aujourd'hui, nous sommes présents dans le domaine gastro-intestinal, des remontées acides à la diarrhée. Nous sommes également actifs sur le marché de la toux et des refroidissements et nous avons de grands projets dans les domaines de la gynécologie et de l'urologie, ce ne sont pas des marchés de niche. Historiquement, toutefois, c'est bien de là que nous venons. C'est aussi un développement normal: en tant que petite entreprise, il faut d'abord s'implanter solidement et continuer à partir de là.

**Quelles doivent être les caractéristiques d'un produit Interdelta?**

Il doit être de bonne qualité et apporter un plus au consommateur final. Nous voulons des produits transparents, simples, faciles à reconnaître. Nous poursuivons le développement des bons produits stratégiques en les rendant plus pratiques, plus confortables, par exemple en améliorant leur forme galénique. Pour ce faire, nous intégrons les besoins du marché. Mais le développement dure souvent longtemps, réaliser tous les tests prend au moins ›

**Ursula Götschmann** dirige depuis 2011 l'entreprise Interdelta SA, sise à Givisiez, près de Fribourg. Cette biologiste a d'abord travaillé cinq ans comme responsable des ventes de l'entreprise spécialisée dans les produits OTC et les dispositifs médicaux. Ursula Götschmann se déplace beaucoup, pour discuter avec des groupements, visiter des clients, en particulier les drogueries et les pharmacies. Pour le développement de nouveaux produits, la directrice d'Interdelta puise notamment des idées dans les besoins du marché. Elle se laisse aussi inspirer par les boutiques qu'elle visite ou les tendances observées dans le secteur alimentaire et near-food.

# Bepanthen<sup>®</sup> Sensiderm Crème

Soulage en cas d'eczéma –  
sans cortisone

**ECZÉMA?**

Pour le soulagement des démangeaisons et des rougeurs cutanées dues aux causes suivantes:

- névrodermite
- eczémas
- réactions allergiques

## Mode d'action

- La **technologie unique à base de lipides lamellaires** stabilise la barrière cutanée endommagée.
- Le **dexpanthénol (3,5%)**, agent hydratant, stimule la régénération naturelle de la peau.

Cela apaise les démangeaisons et les rougeurs. Le cercle vicieux est ainsi brisé.

Sans parfum ni conservateur. Convient aux nourrissons, aux enfants et aux femmes enceintes.



dispositif médical



Bayer (Schweiz) AG  
8045 Zürich

trois ou quatre ans. Ce fait est parfois un peu difficile à communiquer à nos partenaires du commerce spécialisé. Nous recevons souvent des demandes de drogueries ou de pharmacies qui aimeraient que nous développions tel ou tel produit. Mais il peut arriver que la galénique ne soit pas réalisable, qu'un tel produit ne soit économiquement pas rentable ou encore que nous soyons déjà en train de le développer mais qu'il faudra encore du temps jusqu'à ce qu'il soit prêt à être commercialisé.

**Avec votre équipe d'environ 30 collaborateurs, pensez-vous que vous pouvez répondre de manière plus ciblée aux attentes des clients que des géants pharmaceutiques, comme Novartis ou Bayer?**

Nous pouvons certainement offrir un service très individualisé, ce qu'une grande entreprise peut moins faire. Notre objectif est d'offrir, en collaboration avec le commerce spécialisé, quelque chose qui incite le consommateur final à développer une certaine fidélité au commerce spécialisé. Cela comprend naturellement des services – nous proposons par exemple des capsules pour les mélanges maison. Au final, c'est l'image générale qui compte chez nous, pas juste un produit unique. Alors que pour les grandes entreprises, chaque produit est un business case. Chez nous, les dimensions sont différentes et donc aussi les priorités. Un produit qui engendre un demi-million de francs de chiffre d'affaires sera intéressant pour Interdelta, beaucoup moins pour une entreprise comme Novartis. Et c'est très bien comme ça, puisqu'ainsi, il y a de la place pour tout le monde. Nous fabriquons peut-être des petits pains plus petits, mais cela ne signifie pas qu'ils soient moins bons.

**Vous travaillez surtout avec le commerce spécialisé. Y a-t-il une différence pour vous que ce soit avec une droguerie ou une pharmacie?**

Non, pas du tout. D'autant que nous avons essentiellement des médicaments de la catégorie de remise D et des dispositifs médicaux. Près d'un tiers de nos collaborateurs sont d'ailleurs des droguistes. Je trouve leur formation très intéressante. Qu'ils soient du niveau CFC ou ES, les droguistes nous apportent un grand savoir et beaucoup d'expérience.

**Dans votre entreprise, pouvez-vous utiliser le personnel spécialisé de la droguerie dès la fin de sa formation?**

La connaissance des produits doit naturellement être approfondie, c'est une connaissance spécifique. Les collaborateurs doivent également apprendre les procédures internes. Pour le service extérieur, par exemple, il s'agira de la technique de vente ou des bases de marketing pour le département marketing. Lorsque nous engageons quelqu'un, nous comptons une année avant qu'il ne nous rapporte plus qu'il ne nous coûte, et cela indépendamment de son niveau de

formation. En retour, de nombreux collaborateurs restent plus de dix ans chez nous. Là aussi, nous misons sur la continuité, car la connaissance est une chose qui n'a pas de prix. De ce fait, nous formons une équipe très soudée: nous nous battons tous ensemble et notre hiérarchie horizontale laisse place à beaucoup de responsabilité individuelle. Les collaborateurs participent à la réflexion, ils amènent beaucoup de bonnes idées dont nous pouvons profiter.

**Vous distribuez aussi beaucoup de produits étrangers. Qu'est-ce qui rend le marché suisse si intéressant, par exemple pour un fournisseur allemand qui a pourtant dix fois plus de clients potentiels dans son propre pays?**

Haut lieu de l'industrie pharmaceutique, la Suisse est une référence pour de nombreuses entreprises. Etre présent sur ce marché est un avantage, notamment lorsque vous parlez d'enregistrement avec d'autres pays. L'Institut suisse de produits thérapeutiques Swissmedic jouit d'une bonne renommée, on peut donc penser que celui qui décroche une autorisation de Swissmedic pour un médicament dispose assurément d'un bon dossier.

**Vous êtes directrice d'Interdelta, responsable des ventes, responsable technique adjointe – laquelle de ces fonctions aimez-vous le plus?**

Je collabore très volontiers au développement de produits, de nouvelles formes d'application qui permettent de créer de nouveaux débouchés. C'est intéressant et ça aide à rester jeune.

| Interview: Lukas Fuhrer / trad: cs

URSULA GÖTSCHMANN  
Les droguistes nous apportent  
un grand savoir et beaucoup  
d'expérience.



## 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**.

## 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 Berufmaturitätszeugnis 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**.

**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**



## PRESQUE RELÉGUÉE AUX OUBLIETTES: LA BÉTOINE

Bien que la bétoine soit dite «officinale», la phytothérapie officielle n'en fait plus guère usage de nos jours. Cette plante médicinale renferme pourtant différents principes actifs des plus intéressants.



Fotolia.com

La bétoine officinale ou épiaire (*Stachys officinalis*) contient différents principes actifs comme des alcaloïdes (0,5 % bétonicine), de l'acide caféique (0,5 %), de la choline, des huiles essentielles, de l'harpagoside, des tanins (15 %) et des principes amers. Ces principes actifs agissent sur différentes indications. La bétoine s'utilise notamment en cas de problèmes des voies respiratoires. Dans l'histoire, elle est souvent associée à la toux productive – notamment en raison de ses huiles essentielles. Mais la bétoine protège aussi le foie: la choline agit contre la cirrhose graisseuse du foie car elle est un élément clé des lipoprotéines de très basse densité qui aident à transporter les triglycérides. Et si la bétoine n'a qu'une action hépatoprotective assez réduite en raison de sa faible teneur en bétonicine, elle stimule généralement le péristaltisme du tube digestif.

Comment utiliser *Stachys officinalis* en droguerie?

L'harpagoside est un principe actif que l'on connaît grâce à l'harpagophytum procumbens. Il a des propriétés analgésiques et anti-phlogistiques et, de par son indice d'amertume élevé (5000), il stimule aussi la digestion. L'acide chlorogénique, un ester de l'acide caféique, se distingue par son action anti-inflammatoire – laquelle est provoquée par un effet antioxydant qui inhibe la lipoxygénase. Les

propriétés des tanins sont bien connues. Il est cependant important de savoir que la médecine empirique décrit la bétoine comme un léger laxatif et qu'elle ne doit donc pas être utilisée en cas de diarrhée.

Comme elle contient de nombreux principes actifs, cette plante se prête à moult utilisations. Par exemple en teinture dans un mélange contre les rhumatismes ou dans un mélange contre les refroidissements, en particulier en cas de toux productive, ou encore en cas d'infection grippale accompagnée de douleurs articulaires. Les propriétés citées précédemment permettent de couvrir encore d'autres indications, laissez-vous inspirer!

L'histoire de la bétoine de Musa à Hahnemann

Les premiers écrits concernant la bétoine remontent à Antonius Musa, de 20 av. J.-C. à 30 apr. J.-C., qui mentionne 47 indications pour cette plante médicinale. Vers l'an 70, Dioscoride et Pline l'Ancien s'intéressent tous deux à la bétoine. Au Moyen Age, un ouvrage allemand en latin lui prête 19 indications. Puis, Hildegarde de Bingen tout en lui attribuant des pouvoirs magiques, réduit ses indications à cinq utilisations pharmacologiques. Dès le 18<sup>e</sup> siècle, la bétoine voit ses indications diminuer régulièrement et ne trouve finalement plus usage que dans l'homéopathie de Samuel Hahnemann et encore, seulement de manière très restreinte.

Il faudrait donc revaloriser cette plante médicinale pour qu'elle retrouve définitivement sa place en droguerie.

| Stéphanie Brunnschweiler / trad: cs

### LA DIVERSITÉ DES PLANTES MÉDICINALES SUISSES

Cet article a été rédigé dans le cadre d'un travail de diplôme à l'ESD de Neuchâtel. L'article précédent sur les plantes médicinales suisses de Stéphanie Brunnschweiler et Thomas Schneider a paru dans l'édition de mai 2015 de *d-inside*.

Cours uniquement en allemand!

## UP TO DATE!

Ein Kurs für Wiedereinsteiger/-innen, die sich einen sicheren Neustart in die Arbeitswelt wünschen, oder für solche, die es noch einmal wissen wollen.

### Facts zum Kurs

Innerhalb des Kurses wird altes Wissen aufgefrischt und mit neuen Erkenntnissen verknüpft. Die praktische Umsetzung unter Anwendung der Verkaufstechnik findet vor Ort in einer Drogerie in Luzern statt. Dabei werden Sie von erfahrenen Fachpersonen begleitet und betreut.

Beim Kick-off-Meeting erhalten Sie aktuelle Informationen zur Drogeriebranche. «Wie erhalte ich meine Traumstelle?» Dr. pharm. Hans Ruppner gibt Ihnen wertvolle Tipps für ein optimiertes Dossier und ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch.

Am Schluss des Kurses können Sie Ihren Lernerfolg auf der E-Learning-Plattform *DrogoBrain* überprüfen.

### Zielpublikum

Drogistinnen und Drogisten, die ihr Wissen auffrischen, vertiefen und ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt steigern möchten.

### Kursdaten

<b>Montag</b>	<b>29. 2. 2016</b>	14.20–17.50 Uhr
<b>Montag</b>	<b>14. 3. 2016</b>	12.40–17.50 Uhr
<b>Montag</b>	<b>11. 4. 2016</b>	12.40–17.50 Uhr
<b>Montag</b>	<b>25. 4. 2016</b>	12.40–17.50 Uhr 19.00–21.00 Uhr Verkaufskoaching in der Drogerie
<b>Montag</b>	<b>9. 5. 2016</b>	12.40–17.50 Uhr
<b>Sonntag</b>	<b>29. 5. 2016</b>	9.00–13.00 Uhr Verkaufskoaching in der Drogerie

### Kursort

Berufsschule Luzern (Frei's Schulen Luzern, Haldenstrasse 33, 6006 Luzern, [www.freischulen.ch](http://www.freischulen.ch))

### Referenten

Raphael Bauz, Silvan Kurmann, Hans Ruppner, SDV: Martin Bangerter, Claudia Meier

### Schwerpunktthemen

#### Tipps für die Bewerbung und den Wiedereinstieg (Kick-off-Meeting)

- Bewerbungen/Lebenslauf/Vorstellungsgespräch
- Drogistenverband/obligatorische Fort- und Weiterbildung/Qualitätssicherung
- Informationen zum Wiedereinsteigerkurs (Ablauf E-Learning)

#### Wissen auffrischen

- Analgetica
- Laxantien
- Ophthalmologica
- Nikotinersatztherapie
- Wundbehandlung
- Allergien & Antiallergica
- Mykologica/Herpes
- Haut & Sonnenschutz
- Ernährung
- Chemikalienrecht

#### Beratungssicherheit gewinnen

- Verkaufstechnik
- Verkaufskoaching in der Drogerie

### Kosten

Fr. 550.– pro Person inkl. E-Learning, ohne Verpflegung. Die Kursunterlagen können selbst gedruckt oder für Fr. 200.– (exkl. MwSt.) beim SDV bezogen werden.

### Anmeldung

Mail: [kurse\\_cours@drogistenverband.ch](mailto:kurse_cours@drogistenverband.ch)  
 Online: <http://kurse.drogistenverband.ch>  
 Anmeldeschluss: 25. Januar 2016  
 Mindestteilnehmerzahl: 15 Personen

### Obligatorische Fort- und Weiterbildung

Dieser Kurs entspricht einem Umfang von 4 Präsenztagen und ca. 32 Stunden Selbststudium. Für die Teilnahme erhalten Sie 16\* Stern-Punkte.

## QUAND LE LICENCIEMENT EST-IL ABUSIF?

Les licenciements sont souvent source de conflits. Leurs conditions et conséquences sont fort complexes, comme en témoignent moult décisions judiciaires. Plusieurs articles sur le sujet devraient permettre de clarifier la situation, tant pour les employés que pour les employeurs.

L'article paru dans l'édition de septembre de *d-inside* a abordé la bonne manière d'annoncer un licenciement. Reste à savoir quand une résiliation est considérée comme abusive ou intervient en temps inopportun. L'art. 336c CO prévoit en effet des périodes durant lesquelles il n'est pas permis de résilier un contrat de travail (période de protection) ou durant lesquelles le délai de résiliation est suspendu.

La personne licenciée peut exiger les motifs de la résiliation

La personne qui reçoit son congé a le droit de demander à l'autre partie de le motiver par écrit. Cela doit lui permettre de déterminer si la résiliation est ou non donnée pour des motifs abusifs. Les motifs doivent être justifiés, autrement dit, l'employeur doit citer des faits concrets et véridiques. L'art. 336 CO énumère les motifs qui peuvent laisser supposer que la résiliation est abusive. En pratique, cette réglementation constitue un thème explosif. Il convient donc de clarifier quelles sont les situations abusives sur la base d'exemples pratiques.

Pas de licenciement pour des raisons d'origine, de race ou d'âge

Le congé est déclaré abusif lorsqu'il est donné par une partie pour une raison inhérente à la personnalité de l'autre partie, à moins que cette raison n'ait un lien avec le rapport de travail ou ne porte sur un point essentiel un préjudice grave au travail dans l'entreprise. Cela peut notamment concerner l'origine, la nationalité, la race, l'âge ou l'orientation sexuelle de la personne. Le lien avec le rapport

de travail peut être invoqué en cas de maladie qui rend l'employé inapte au travail. La résiliation peut dans ce cas être prononcée à la fin du délai de protection. Un lien pourrait également être invoqué dans le cas d'un licenciement motivé par une diminution des performances en raison de l'âge. En revanche, une résiliation motivée par un rapport qu'une employée avait avec un ancien employeur serait considérée comme abusive.

Autres résiliations abusives

Le congé donné en raison de l'exercice d'un droit constitutionnel est aussi réputé abusif, pour autant que l'exercice de ce droit ne viole pas d'obligation résultant du rapport de travail. Il s'agit notamment de l'appartenance à un parti politique ou groupe religieux ou d'activités de loisirs. Le congé prononcé en raison de l'annonce d'un mariage avec l'idée de fonder une famille est également réputé abusif. Est également considéré comme abusif le congé donné par l'employeur peu avant une date anniversaire dans le but d'éviter de verser au travailleur une gratification pour ancienneté ou alors que le travailleur fait valoir ses droits sur son salaire à la suite d'une incapacité ne résultant pas d'une faute de sa part.

Le congé donné dans le cadre d'un licenciement collectif sans qu'il y ait eu consultation préalable du travailleur ou de sa représentation est aussi réputé abusif, de même que le congé donné en raison de l'appartenance du travailleur à une organisation des travailleurs (syndicat) ou s'il est donné à un représentant élu par les travailleurs.

| Regula Steinemann / trad: cs



**U** ANGESTELLTE  
DROGISTEN  
SUISSE  
WWW.DROGISTEN.ORG

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

Cette page est ouverte à «Employés Droguistes Suisse».

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



# 8 sur 10 utilisateurs recommandent le Compeed® bouton de fièvre Patch\*



**Compeed® masque et protège pendant  
la cicatrisation du bouton de fièvre -  
depuis presque 10 ans déjà\*\***

- Accélère la cicatrisation naturelle de la plaie
- Agit comme un bouclier antiviral\*\*\*
- Invisible et discret

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

**Compeed®**

Rien ne vous arrête.

\* Vous trouvez les avis individuels des utilisateurs sur [www.compeed.de/de/herpes-herpespflaster.html](http://www.compeed.de/de/herpes-herpespflaster.html), août 2014 - août 2015.

\*\* Lancement en Suisse en Février 2006.

\*\*\* Limite le risque de la contamination continue émanant de la plaie.

# NOUVEAUTÉS



## GOLoy 33

GOLoy 33 Lip Balm Vitalize est un produit de soin unique en son genre pour les lèvres. Il contient plus de composants naturels (sans silicone ni vaseline ni autres produits similaires) et présente une combinaison équilibrée de sels minéraux biophysiques, d'extraits végétaux et de lipides soignants. Pour protéger, revitaliser et conserver des lèvres douces, belles et sagement soignées.

[www.goloy33.com](http://www.goloy33.com)



## HOLLE BABY FOOD SÀRL

Les biscottes miel et beurre bio pour bébé Holle sont préparées à partir d'ingrédients sélectionnés, issus de l'agriculture biodynamique et biologique. Non salées, elles ne contiennent ni œufs, ni lait, ni huile de palme. Les biscottes pour bébé Holle conviennent à l'alimentation des bébés dès 8 mois.

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



## SIDROGA SA

Les dragées Valverde® Apaisement contiennent un extrait sec d'herbe de passiflore de grande valeur. Ces dragées sont utilisées dans les états de tension, d'agitation interne, d'irritabilité et de nervosité. La passiflore peut aider à retrouver la sérénité. Les dragées sont recommandées pour les adultes et les adolescents à partir de 12 ans.

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



## BIO KING

Une alimentation saine est considérée comme un élément essentiel à la santé humaine. L'assortiment Bio King contient justement des vitamines et des sels minéraux naturels issus d'aliments biologiques. Des aliments bio et naturels de qualité supérieure provenant directement des producteurs. Découvrez dès maintenant nos 16 nouveaux produits Bio King.

[www.ebi-vital.ch](http://www.ebi-vital.ch)

## NOUVEAUX MEMBRES

*Demandes d'adhésion à une section et à l'ASD:*

### Section: ZH/SH

Albis Drogerie Langnau  
Patrick Hefti  
Neue Dorfstrasse 20a  
8135 Langnau am Albis

### Section: ZS

Homöosana Drogerie  
Claudia Banz  
Steinhauserstrasse 51  
6300 Zoug

### Section: AG

TopPharm Apotheke &  
Drogerie Brentano  
Kathrin Zihlmann  
Hauptstrasse 7c  
5502 Hunzenschwil

### Section: AG

TopPharm Apotheke &  
Drogerie Brentano  
Vera Stäuble  
Bruggerstrasse 11  
5103 Wildegg

### Section: ZH/SH

APODRO Drogerie Rüti  
Angelika Rüegg  
Bandwiesstrasse 7  
8630 Rüti ZH

*Les oppositions doivent être adressées dans les 14 jours à: ASD, comité central, case postale 3516, 2500 Bienne 3.*

# Paracelse d'Einsiedeln ou Bernard de Montreux

3000 naturopathes  
et thérapeutes sont de  
bon conseil.

**NVS** [www.naturaerzte.ch](http://www.naturaerzte.ch)  
Association Suisse en Naturopathie



MATTER GRÖBENER LESCH

**Berufsbegleitend zur  
dipl. Pflegefachfrau HF.**

Wechseln Sie jetzt neu Schritt für Schritt in einen Pflegeberuf.  
Mehr Infos: [www.careum-bildungszentrum.ch/berufsbegleitend](http://www.careum-bildungszentrum.ch/berufsbegleitend) 

**careum** Bildungszentrum Der beste Ort für Gesundheitsberufe.

## INFOS GRATUITES DE LA BRANCHE



En version électronique, le magazine spécialisé *d-inside* paraît en français dix fois par année pour tout le personnel des drogueries romandes. Abonnez-vous gratuitement\*!

# d-inside

Je commande un abonnement gratuit à la version électronique de *d-inside*

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_ NPA/Localité \_\_\_\_\_

Date de naissance \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Droguiste professionnel  Droguiste en formation, année de formation \_\_\_\_\_

Employeur \_\_\_\_\_

15/11/15

\* *d-inside* est gratuit pour tous les droguistes et tous les membres de l'ASD. Pour les autres, l'abonnement à la version imprimée coûte Fr 75.-/an.

Vous pouvez vous abonner en envoyant ce formulaire à: ASD, Abonnement *d-inside*, Case postale 3516, 2500 Bienne 3, ou en envoyant un e-mail avec vos coordonnées (nom, prénom, adresse électronique et professionnelle) à: [info@drogistenverband.ch](mailto:info@drogistenverband.ch)



## BIEN EMMITOUFLÉ POUR L'HIVER



**vita**gate24.ch

Un clic quotidien pour votre santé.

vitagate24.ch une plate-forme commune de



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: [inerate@drogistenverband.ch](mailto:inerate@drogistenverband.ch)

# Marché de l'emploi

Prochain délai d'insertion: **3 novembre 2015**

Envoyer les annonces électroniques à:

[inerate@drogistenverband.ch](mailto:inerate@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](http://www.drogistenverband.ch)

### Drogist/in HF 80 % in Bäretswil ZH

**Wir suchen** für unsere eigenständige Landdrogerie im Zürcher Oberland eine Geschäftsführerin oder einen Geschäftsführer, 80%.

**Sie passen** zu uns, wenn Sie Freude am Beruf haben, zuverlässig sind und gerne in einem Betrieb mit kleinem Team arbeiten, wo Sie Verantwortung übernehmen können. Homöopathische Präparate, Spagyrik, Phytotherapie und weitere Naturheilmittel sind unser Schwerpunkt. Wir legen grossen Wert auf eine kompetente Beratung unserer treuen und freundlichen Stammkundschaft.

**Ihre Stärken** sind gute Kenntnisse in Naturheilkunde, Freude an der Arbeit im Team, selbständiges Organisieren, Flair für die Entwicklung von Hausspezialitäten.

Auf Wunsch kann die Drogerie in einigen Jahren übernommen werden. Dies ist eine Möglichkeit aber keine Voraussetzung für die jetzige Anstellung.

**Bei Interesse** melden Sie sich gerne bei: Simon Hermann, Geschäftsführer, oder bei Esther Baumberger, Inhaberin

Beginn der Anstellung: Ende 2015/Anfang 2016 oder nach Vereinbarung.

**Wir freuen** uns über Ihre Kontaktaufnahme per Post, Telefon oder Mail.



# e.nützi

E. Nützi Söhne AG

Tel. 062 926 13 23

Fax 062 926 11 26

[info@nuetziag.ch](mailto:info@nuetziag.ch)

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



## DROGERIEN- UND APOTHEKENBAU

E. Nützi Söhne AG, Murgenthalerstrasse 81, 4628 Wolfwil

Moll AG  
Apotheke und  
Drogerie  
Steinhausen



# DES CICATRICES?

**Nouveau**

## Bepanthen®

### Gel Anti-cicatrice avec bille de massage

**Pour une différence visible!**  
Atténue les cicatrices, qu'elles  
soient récentes ou anciennes.

#### Un triple mode d'action innovant



La **Bille de massage** favorise la dégradation de fibres de collagène et améliore la structure de la cicatrice.



Le **Gel de silicone** forme un film et protège ainsi la peau nouvellement formée du dessèchement.



Le **Dexpanthénol** fixe l'eau dans la peau et aide à son équilibre hydrique.



Bayer (Schweiz) AG  
8045 Zürich



Plus d'informations sur [www.bayerprofessional.ch](http://www.bayerprofessional.ch)