# d-inside



Informations professionnelles et spécialisées de l'Association suisse des droquistes

MAI 2016



# TRÈS INTIME: L'HYGIÈNE À LA PUBERTÉ

# Bepanthen Plus

**Creme** 

#### Bei kleinen Wunden

- Unterstützt die Wundheilung
- Verhindert Infektionen
- Kühlt und lindert den Schmerz
- Für kleine Kinder geeignet







Weitere Informationen finden Sie unter www.bepanthen.ch

Bepanthen® Plus

2: Dexpanthenol, Chlorhexidin. I: Schnitt-, Kratz- und Schürfwunden, Verbrennungen. D/A: Auch Bedarf ein- bis mehrmals t\(\frac{1}{2}\) k\(\frac{1}{2}\) k\(\frac{1}{2}\) was des des in bis mehrmals t\(\frac{1}{2}\) k\(\frac{1}{2}\) k\(\frac{1}{2}\) was der in die Schleimh\(\frac{1}{2}\) k\(\frac{1}{2}\) h\(\frac{1}{2}\) k\(\frac{1}{2}\) k\(\

Ausführliche Informationen: www.swissmedicinfo.ch.

Les adolescents font particulièrement attention à leur apparence et aux soins du corps pendant la puberté. La droguerie peut donner des informations professionnelles sur les changements physiques et les soins hygiéniques adaptés.



## 5 Nouvelle publication grand public

Le cahier thématique «Les 1000 premiers jours» de l'ASD vise à toucher de nouveaux lecteurs

## 6 Loi sur les produits thérapeutiques

La remise de tous les médicaments OTC se concrétise avec la révision de la loi sur les produits thérapeutiques

#### IMPRESSUM D-INSIDE

Organe officiel de l'Association suisse des droguistes, Rue de Nidau 15, 2502 Bienne; 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 (cs), Marie-Noelle Hofmann (mh); 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: Claudia Luginbühl; couverture: fotolia.com

Abonnements: Antonella Schilirò, téléphone 032 328 50 30, a.schiliro@drogistenverband.ch; ISSN 2297-1688; Fr. 75.–/an, 2e abonnement Fr. 56.–, plus 2,5 % TVA.



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

#### 9 Conférence de la branche

L'association échange avec les sections et les groupements



#### 10 Tourisme d'achat

Le prix est la principale motivation au tourisme d'achat. Conseil professionnel, prestations supplémentaires et atmosphère conviviale: autant de contre-arguments efficaces

## 13 Employés Droguistes Suisse

Invitation à l'assemblée générale



## 18 Nicolas Härtsch à l'interview

Le juriste s'est engagé contre la délocalisation de la production de Flawa SA à l'étranger – et est devenu chef de l'entreprise familiale

#### 22 Remèdes vétérinaires

La médecine complémentaire est aussi utilisée avec succès chez les animaux

#### 26 Flavonoïdes

Les substances végétales sont efficaces entre autres contre les maladies veineuses

#### 28 Fructose

Le fructose est-il le meilleur sucre?

#### 31 Marché de l'emploi

Forum de formation 2016

# **«FOIE, REINS, CŒUR ET AUTRES: DES ORGANES SAINS EN HARMONIE»**

Gros plan sur la merveilleuse machine humaine, avec ses organes, leurs fonctions, leurs tâches et leurs interactions.

Nos systèmes d'organes réalisent tous les jours des prouesses. Ils digèrent, métabolisent, produisent des hormones, éliminent des virus, pompent du sang et ce n'est pas tout. Tout cela se passe sans qu'on s'en aperçoive – du moins tant que tout fonctionne bien. Et pour bien fonctionner ensemble, les différents systèmes d'organes collaborent étroitement. Dès qu'un système défaille, les autres souffrent aussi.

Les cours et exposés du forum de formation 2016 porteront non seulement sur les fonctions des systèmes d'organes mais aussi sur la préservation de leur santé et aborderont le thème des interactions. Le forum de formation 2016 intitulé «Foie, reins, cœur et autres: des organes sains en harmonie» se déroulera du 6 au 8 novembre à l'ESD de Neuchâtel. Cours en français le 6 novembre. Le programme est en cours d'élaboration. Vous trouverez des informations détaillées sur les cours dans l'édition juillet/août de *d-inside*. Nous nous réjouissons de vous accueillir!

| Claudia Meier / trad: cs



Cette année, les interactions entre les organes constituent le thème principal du forum de formation

#### Nous remercions nos sponsors pour leur généreux soutien au forum de formation 2016.





Sponsors d'or

Sponsors d'argent









Sponsors de bronze







# UNE PUBLICATION SPÉCIALE POUR ÉLARGIR LA CLIENTÈLE

Attirer de nouveaux clients en droguerie, tel est l'objectif du cahier thématique «Les 1000 premiers jours – du bébé au petit enfant».

C'est sur le thème «Les 1000 premiers jours – du bébé au petit enfant» que les responsables médias de l'ASD ont produit la première publication spéciale annoncée fin 2015. Elle paraîtra en mai, insérée dans d'autres magazines afin d'attirer de nouveaux clients en droguerie. Toutes les drogueries recevront gratuitement trois exemplaires de ce cahier thématique et pourront en commander d'autres, payants, auprès de l'association (dans la limite des stocks disponibles). Cette première publication spéciale sur le thème du premier âge ne paraîtra toutefois qu'en allemand: la Suisse romande ne dispose pas de publications thématiques permettant d'atteindre le public-cible souhaité.

Si le thème choisi est «Les 1000 premiers jours», c'est pour de bonnes raisons, comme le souligne Heinrich Gasser, responsable médias et communication à l'ASD: «Les femmes enceintes et les jeunes parents sont très sensibles aux produits naturels et aux médicaments doux mais efficaces. Car ils ne veulent en aucun cas faire quelque chose de mal à leur bébé ou petit enfant.» Le choix des magazines «wir eltern», «natürlich» et «Grosseltern» ne s'est pas fait par hasard: une évaluation minutieuse des données concernant les lecteurs de ces titres montre qu'ils atteignent précisément les groupes-cibles particulièrement proches du thème choisi, à savoir les jeunes parents et les grands-parents restés jeunes qui s'occupent souvent de leurs petits-enfants. Ce cahier thématique devrait permettre de positionner la droguerie comme l'adresse de référence pour toutes les questions qui touchent à la santé et au bien-être du bébé et de sa maman auprès de ce groupe-cible d'importance (voir tableau).



réd.

#### LES CHIFFRES DES MAGAZINES DANS LESQUELS LA PUBLICATION THÉMATIQUE DE L'ASD EST INSÉRÉE

	«wir eltern»	«natürlich»	«Grosseltern»	Total
Tirage	40 000	22 000	15 600	77 600
Nombre de lecteurs	219 000	116 000	50 000	385 000

Source: MACH Basic 2015-1

# À LA DROGUERIE POUR DES MÉDICAMENTS SANS ORDONNANCE

Après deux ans de débats, le Parlement vient d'adopter la modification de la loi sur les produits thérapeutiques. La loi autorise désormais les drogueries à vendre tous les médicaments non soumis à ordonnance. Mais cette disposition n'est pas encore en vigueur.



Avec la création d'une seule catégorie de remise pour tous les médicaments OTC, la révision de la loi sur les produits thérapeutiques a permis de franchir une étape importante.

«C'est une étape importante: avec cette révision de la loi sur les produits thérapeutiques, nous avons obtenu tout ce sur quoi nous pouvions exercer une influence», se réjouit *Martin Bangerter*, président central de l'Association suisse des droguistes. Le 18 mars, le Parlement a approuvé la révision de la Loi sur les produits thérapeutiques (LPTh). Nouveauté essentielle pour les drogueries: elles pourront à l'avenir remettre tous les médicaments non soumis à ordonnance. Le délai référendaire est fixé au 7 juillet 2016. Si personne ne demande le réfé-

rendum, la modification de la LPTh sera définitive. Mais avant d'entrer en vigueur, les dispositions d'exécution des différentes ordonnances devront également être modifiées et passer par une procédure de consultation avant d'être approuvées par le Conseil fédéral. Jusque-là, les actuelles dispositions restent valables. L'Office fédéral de la santé publique fait savoir que la procédure de consultation des ordonnances devrait commencer au printemps 2017. L'entrée en vigueur de la nouvelle loi ne devrait donc pas avoir lieu avant mi-2018.

#### Tous les produits OTC en droquerie

Faciliter l'accès de la population aux médicaments et mieux mettre à profit les compétences professionnelles présentes: tels étaient les objectifs principaux du Conseil fédéral. Lequel avait particulièrement souligné le rôle de l'automédication, qu'il voulait promouvoir et simplifier. Objectif réalisé par l'élargissement des compétences de remise des drogueries et des pharmacies. Le mandat de la motion «Simplifier la réglementation relative à l'automédication» est également réalisé puisque tous les médicaments non soumis à ordonnance mais dont la remise doit s'accompagner d'un conseil professionnel pourront désormais être remis par toutes les drogueries. Pour Elisabeth Huber, qui a suivi la révision de la LPTh en tant que responsable politique et branche de l'ASD, c'est là un plus énorme pour les drogueries: «Dans la perception des clients, la droguerie deviendra l'adresse de référence pour les conseils et la remise de tous les médicaments disponibles sans ordonnance médicale. Voilà qui tient compte de notre formation approfondie et qui va encore mieux ancrer l'image de la droguerie comme le magasin spécialisé pour la santé et l'automédication. Jusqu'à présent, il n'était pas toujours évident pour les clients de comprendre pourquoi ils devaient aller à la pharmacie pour certains médicaments non soumis à ordonnance et pas pour d'autres.»

De leur côté, les pharmaciens seront habilités à remettre personnellement certains médicaments soumis à prescription médicale même si le patient ne présente pas d'ordonnance. La remise sera accompagnée d'un conseil professionnel individuel.

#### Participer à la répartition des médicaments dans les catégories de remise

La modification de la LPTh veut flexibiliser la limite entre les catégories de remise avec et sans ordonnance. La catégorie des médicaments en vente libre sans conseil spécialisé a également été précisée. Les médicaments qui ne nécessitent pas de conseil médical, pharmaceutique ou professionnel pourront figurer sur la liste E. C'est Swissmedic, Institut suisse des produits thérapeutiques, qui vérifiera régulièrement la répartition des médicaments et l'adaptera en fonction des connaissances actuelles sur les différents principes actifs. La loi ne prévoit pas de commission permanente qui conseillerait Swissmedic lors de la répartition des médicaments et pour la constitution de laquelle l'ASD s'est engagée depuis toujours. Le Conseil fédéral a toutefois promis de mettre en place une commission ad hoc, composée de représentants de toutes les branches concernées, au moment de la nouvelle répartition des médicaments. La demande de l'ASD, à savoir que les drogueries puissent participer à la répartition des médicaments dans les catégories de remise, est donc satisfaite.

#### Que règle encore la LPTh?

La révision de la LPTh simplifie la procédure d'autorisation de certains médicaments, en particulier ceux de la médecine complémentaire et les phytomédicaments. Ce changement pourrait aussi concerner des médicaments qui bénéficiaient d'une autorisation cantonale au moment de l'entrée en vigueur de la LPTh et qui se trouvent encore sur le marché maintenant. Grâce à une disposition spéciale, ils pourront toujours, à condition d'être étiquetés en conséquence, être mis sur le marché mais exclusivement dans le canton concerné.

Après d'intenses discussions, le Parlement n'a finalement pas adapté les dispositions concernant la vente par correspondance des produits OTC. Dans un jugement de septembre 2015, le Tribunal fédéral avait en effet établi que la loi en vigueur exige très clairement une ordonnance médicale avant une



Commentaire de: MARTIN BANGERTER, PRÉSIDENT CENTRAL DE L'ASSOCIATION SUISSE DES DROGUISTES

La révision d'une loi est une entreprise de longue haleine, mais aussi parfois mouvementée, surtout quand il en va d'un dossier aussi technique et complexe que la loi sur les produits thérapeutiques. Nous étant engagés pendant 12 ans pour que les droqueries obtiennent le droit de remettre tous les médicaments OTC, nous avons pu observer de très près à quel point la politique est certes une affaire passionnante, mais aussi l'art du possible. Du point de vue des drogueries, la révision de la loi sur les produits thérapeutiques recèle un grand potentiel pour l'avenir. Cependant, le vote final en faveur

de la modification de la loi ne constitue que le coup d'envoi de la révision des ordonnances correspondantes. Le projet ne sera donc terminé que lorsque les intentions du Parlement pourront être appliquées en droguerie grâce aux dispositions d'exécution. En attendant, les choses restent passionnantes et il faudra encore une bonne dose de patience et beaucoup de travail jusqu'à ce que toutes les droqueries, vraisemblablement vers la mi-2018, connaissent la composition de la catégorie unique de médicaments OTC et qu'elles puissent enfin les remettre.

commande de médicament en ligne. C'est la seule manière de garantir qu'un entretien avec un professionnel médical ait bien eu lieu avant la commande d'un médicament, même non soumis à ordonnance, et que la sécurité du traitement soit assurée. Ce jugement anticipant la précision demandée, le Parlement a renoncé à demander qu'elle soit explicitement inscrite dans la loi.

Réactions à l'adoption de la révision de la LPTh Pharmaciens, médecins et fabricants de médicaments de la médecine complémentaire ont exprimé leur satisfaction à l'annonce de l'adoption de la modification de la LPTh. Leurs motifs sont cependant différents:

#### **Pharmaciens**

«L'autonomie des patients se voit renforcée grâce à l'élargissement des compétences de remise attribuées aux pharmaciennes et pharmaciens. A l'avenir, les patients pourront obtenir à la pharmacie certains médicaments soumis à ordonnance pour lesquels un diagnostic médical n'est pas nécessaire, sans devoir présenter d'ordonnance. Cette médication documentée et remise après conseil profes-

#### RÉVISION DE LA LOI SUR LES PRODUITS THÉRAPEUTIQUES: LES ÉTAPES

**2002:** Entrée en vigueur de la «Loi fédérale sur les médicaments et les dispositifs médicaux», autrement dit la Loi sur les produits thérapeutiques (LPTh).

**2005:** Dépôt de l'initiative parlementaire de *Roland F. Borer* «Automédication. Créer une seule catégorie de médicaments non soumis à ordonnance».

**2007:** Après d'intenses discussions, Roland F Borer retire son initiative parlementaire au profit de la motion «Simplifier la réglementation relative à l'automédication». Le Conseil national l'adopte la même année.

**2008:** Malgré une proposition contraire de sa commission (CSSS), le Conseil des Etats ap-

prouve la motion. Le Conseil fédéral décide de réaliser les exigences de la motion dans le cadre de la révision de la LPTh.

**2009:** Début de la procédure de consultation de la révision de la LPTh. L'Association suisse des droguistes s'engage dans la procédure pour élargir les compétences de remise des drogueries.

**2010:** Entrée en vigueur de la 1<sup>re</sup> étape, la révision partielle anticipée de la LPTh.

**2012:** Message du Conseil fédéral concernant la modification de la LPTh au Parlement et début des délibérations.

**2016:** Le Parlement adopte la modification de la LPTh.

sionnel individuel fourni par le pharmacien respecte la sécurité des patients et facilite l'approvisionnement en soins de la population», écrit pharmaSuisse, la société suisse des pharmaciens, dans un communiqué.

#### Médecins

«L'admissibilité et l'octroi de rabais pour des produits thérapeutiques étaient jusqu'à présent liés à de nombreuses incertitudes. La nouvelle loi sur les produits thérapeutiques autorise, dans un cadre très strict, de négocier des rabais avec l'industrie pharmaceutique. Les rabais ne doivent pas influer sur le choix du traitement et les ristournes accordées doivent être signalées de manière transparente. Les bénéficiaires des rabais négociés doivent être les patients ou les assureurs-maladie, soit via la répercussion du rabais sur le prix d'achat ou l'utilisation avérée du montant pour améliorer la qualité du traitement. La Confédération contrôle que la pratique est conforme à la loi et est autorisée à récolter toutes les données nécessaires à cette vérification auprès des assureurs et des fournisseurs de prestations. S'étant engagée avec d'autres associations en faveur de cette réglementation, medswiss.net se réjouit du résultat», fait savoir l'Association suisse des réseaux de médecins medswiss.net.

#### **Fabricants**

«Le législateur donne un signal clair en faveur du renforcement des médicaments de la médecine complémentaire et de la phytothérapie dans les soins de base. La LPTh décrit désormais de manière détaillée les procédures simplifiées d'autorisations pour toutes les catégories de médicaments complémentaires et végétaux. L'autorité règlementaire reçoit ainsi des directives claires valables aussi pour l'application», écrit l'Association suisse pour les médicaments de la médecine complémentaire (ASMC).

Lukas Fuhrer / trad: cs

#### EN SAVOIR PLUS

Toutes les informations sur la modification de la LPTh se trouvent sur le site internet du Parlement suisse.

# BONNES NOUVELLES À LA CONFÉRENCE DE LA BRANCHE

La Tribune du droguiste a atteint les objectifs du budget et la contribution à la formation ES augmentera dès mi-2017. Deux bonnes nouvelles, parmi d'autres, que l'ASD a pu annoncer à la conférence de la branche de ce printemps.

La deuxième conférence de la branche de l'Association suisse des droguistes s'est déroulée le 13 avril à Berne. Cet échange semestriel avec les présidents de section s'est ouvert depuis l'automne dernier aux représentants des groupements afin d'inclure les aspects économiques aux discussions essentiellement politiques menées par les sections. Une fois encore, les participants ont apprécié les échanges directs que permet cet organe consultatif.

Vers le succès avec de nouvelles publications Heinrich Gasser, responsable médias et communication à l'ASD, a présenté les nouveaux projets rédactionnels de l'ASD. Sur le thème «Les 1000 premiers jours», l'équipe rédactionnelle en place a pu, sans personnel supplémentaire, produire un premier supplément thématique qui, inséré dans les magazines d'autres éditeurs, s'adresse à de nouveaux clients potentiels (voir article page 5). D'autres suppléments devraient suivre en fin d'année pour autant que la couverture de leurs frais soit garantie, a poursuivi Heinrich Gasser. Un nouveau média spécialisé a également été distribué avec l'édition d'avril de d-inside. Et Heinrich Gasser de relever que ces dossiers spécialisés connaissent un grand succès: des partenaires des branches de la pharma et de la santé se sont engagés pour toutes les éditions 2016 et il y a déjà des réservations et des commandes fermes pour 2017. L'ASD étudie actuellement via un sondage en ligne comment les dossiers spécialisés sont accueillis par les destinataires, dont font aussi partie quelque 1400 pharmacies.

La *Tribune du droguiste* a bien commencé l'année 2016. «Grâce au suivi intense et continuel du marché des annonces, les chiffres d'affaires publicitaires prévus au budget pour les premiers numéros ont pu être atteints et même dépassés. Et les commandes passées pour le deuxième semestre laissent présumer que les objectifs budgétaires 2016 seront atteints», a annoncé Heinrich Gasser. Le magazine

destiné à la clientèle des drogueries vient d'ailleurs de faire peau neuve, pour mieux tenir compte des changements d'habitude des lecteurs.

Le soutien à l'ESD sera adapté dès mi-2017 *Martin Bangerter*, président central et responsable du département formation et perfectionnement, a aussi annoncé une nouvelle positive: le 6 avril, la Conférence suisse des directeurs cantonaux de l'instruction publique a fait savoir que la formation «droguiste dipl. ES» recevra une contribution semestrielle supplémentaire de 500 francs par étudiant dès la mi-2017. «Cela ne suffit certes pas à résoudre notre problème de financement, mais c'est plus qu'une goutte dans l'océan et c'est aussi la première fois que les efforts de l'école et de l'association pour réduire le montant versé par l'ASD afin de couvrir le déficit de l'école ont porté leurs fruits», s'est réjoui Martin Bangerter.

Le président central a ensuite fait le point sur l'état actuel des travaux concernant le futur plan d'études cadre pour la formation ES. «Malgré des ressources limitées et certains retards inattendus, nous sommes encore juste dans les temps. Mais il faudra travailler d'arrache-pied pour que la première formation puisse commencer pour l'année scolaire 2018/2019», a souligné le président central.

L'analyse des points de vente 2016 a débuté L'ASD procède pour la quatrième fois à une analyse des points de vente. L'analyse actuelle reprend les paramètres connus et se déroulera dans le même cadre que précédemment. Cela permettra de comparer les chiffres avec ceux des analyses précédentes. Dirigée par le responsable de la branche, *Andrea Ullius*, avec le soutien de *Peter Hadorn*, l'analyse est réalisée par des connaisseurs régionaux de la branche. Les résultats de l'analyse 2016 devraient être présentés au début de l'année prochaine.

Lukas Fuhrer / trad: cs

# CONSEILS SPÉCIALISÉS DANS UNE ATMOSPHÈRE INSPIRANTE

Depuis la suppression du cours plancher de l'euro, le commerce de détail est sens dessus dessous. Les achats à l'étranger dans les régions limitrophes augmentent tout comme le commerce en ligne ce qui met même à mal les branches où le conseil est important. Alors, comment lutter contre le tourisme d'achat et se refaire une clientèle?



La droguerie vit du conseil spécialisé et des relations individuelles avec les clients.

Le commerce de détail est à la peine. Lors de l'assemblée générale de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSSGP), qui regroupe les fabricants de produits thérapeutiques non soumis à ordonnance, l'orateur invité, le *Prof. Dr Thomas Rudolph* de l'Université de Saint-Gall, a montré, chiffres à l'appui, où le bât blesse dans le commerce de détail. En 2015, 63 % de la population suisse a acheté des produits de droguerie à l'étranger. Ce qui correspond à un appréciable chiffre d'affaires de produits de droguerie d'environ un milliard de francs. Seules les ventes de produits alimentaires, d'articles d'ameublement et de vêtements ont encore été plus importantes de l'autre côté de la frontière.

Le prix: principale raison du tourisme d'achat On peut rapidement énumérer les raisons qui motivent les achats à l'étranger: «prix plus avantageux», «plus grand choix» et «autres produits qu'en Suisse». Les personnes interrogées par l'Université de Saint-Gall ont également dit profiter d'aller acheter à l'étranger pour faire des excursions et à peine 40 % des sondés ont indiqué les heures d'ouverture des magasins comme motivation à traverser la frontière. Enfin, selon le sondage, la qualité des produits, le conseil et les services ainsi que le personnel ne jouent qu'un rôle marginal.

De quoi redonner un peu d'espoir. En effet, c'est le prix et non la compétence qui motive le tourisme d'achat. Mais le tourisme d'achat physique n'est pas le seul problème: le commerce en ligne, qui est aussi souvent géré de l'étranger, a accentué le problème du commerce stationnaire. Aujourd'hui, près de 65 % de la population utilise internet pour obtenir des informations sur les produits et 50 % fait ses achats en ligne. Comme la vente par correspondance de médicaments est interdite en Suisse, le problème n'est pas crucial pour les drogueries et les pharmacies. Mais il devient inquiétant dès qu'il s'agit de compléments alimentaires, de dispositifs médicaux et d'articles de soins corporels.

Le commerce spécialisé ne peut se permettre une éternelle guerre des prix

Comment sortir de ce bourbier? Le Prof. Dr Thomas Rudolph a cité ces trois principes lors de la conférence qu'il a donnée à l'assemblée de l'ASSGP:

- choisir un modèle commercial et sa stratégie
- inspirer les clients avec des nouveautés et des plus-values
- contrer activement le tourisme d'achat

Lors du choix de la stratégie, il faut décider si l'on veut être leader dans les services, leader dans les produits ou leader dans les prix. En effet, il est irréaliste de vouloir être en tête partout si l'on entend réaliser une bonne valeur ajoutée. Le marché de la droguerie et de la pharmacie devrait en principe ne pas viser le leadership en matière de prix. Car le marché spécialisé ne peut pas se permettre de mener une guerre des prix dans la durée. La pression croissante sur les prix déstabilise le consommateur et favorise la mentalité du «radin, c'est malin». Drogueries et pharmacies ont d'ailleurs déjà pu expérimenter avec des produits de marque de cosmétique et de protection solaire jusqu'où peut mener une politique des rabais à tout-va: aujourd'hui, plus aucun consommateur n'achète ces produits au «prix de vente» normal, les commerces doivent donc réduire leurs marges.

#### Confiance dans le personnel spécialisé

Restent donc les options du leadership dans les produits ou dans les services. Là, les combinaisons sont possibles. Mener la course en matière de services s'impose pour ainsi dire dans une branche qui vit du conseil et des relations personnelles avec les clients. Le sondage de l'Université de Saint-Gall montre d'ailleurs que les consommateurs font confiance aux informations du personnel spécialisé des drogueries et des pharmacies. Mais en tant que leader des services, il faut offrir autre chose que de simples conseils. Un service de coaching de santé

bien construit peut, par exemple, constituer une réelle plus-value pour les clients.

Mais il y a aussi des modèles qui visent le leadership en matière de produits. Un bon exemple, ce sont les Naturathek. Les produits sont fabriqués selon une formule propre dans le laboratoire ouvert et sont donc «uniques». Idem dans les drogueries et pharmacies qui disposent d'un vaste assortiment de spécialités de comptoir. Ces «marques propres» devraient cependant être complétées par un assortiment standard, des conseils adaptés et de qualité ainsi qu'un service exceptionnel, comme pour la stratégie de leadership dans les services.

Une des forces du commerce stationnaire, c'est de pouvoir inspirer les clients. Drogueries et pharmacies doivent s'en rendre compte. On voit bien trop souvent des marchandises présentées sans amour. Pourtant, le client veut qu'on l'incite par tous ses sens à acheter. Les évaluations *DrogoThèque* de l'ASD en tiennent largement compte. Des vitrines créatives, des expositions POS et des éléments de bien-être stratégiquement placés incitent à l'achat et génèrent des revenus supplémentaires. Les nouveautés doivent être mises en valeur. Car les nouveautés sont souvent introduites dans le commerce spécialisé avant d'être également proposées par les grands distributeurs. Le commerce spécialisé doit donc profiter d'être le premier à proposer les nouveautés pour se profiler.

#### Communiquer selon les groupes-cibles

Si la stratégie est bonne et que le magasin fleure bon le bien-être, alors on peut s'occuper des clients. Le processus de vente peut être divisé en trois phases: phase d'orientation, phase d'achat et phase post-achat.

A l'achat d'articles non soumis à ordonnance, 97 % des sondés demandent parfois des informations à leur médecin, leur pharmacien ou leur droguiste. Mais encore faut-il que le client trouve le chemin du magasin. Le marketing n'a plus le même impact qu'autrefois. Avec les nouveaux canaux (par ex. les médias sociaux) et le changement de comportement des consommateurs, il ne suffit plus de distribuer des magazines de groupement avec de la publicité. Il faut trouver de nouvelles voies en matière de communication. Même les drogueries et les pharmacies doivent plancher sur de nouvelles stratégies de contenus et de communication. La communication doit se concentrer sur des groupescibles et être conçue pour eux. Ainsi, une communication ciblée sur les produits de santé et les prestations constitue vraiment une chance de retenir les adeptes du tourisme d'achat.

## Convaincre les clients avec des prestations supplémentaires

Une fois que le consommateur a franchi le seuil du commerce, on peut faire beaucoup de choses justes, mais aussi beaucoup d'erreurs. Un personnel présent et compétent, un assortiment qui correspond au positionnement, un aménagement du magasin qui favorise le flux des clients et naturellement les prix figurent parmi les facteurs déterminants qui vont faire que le client achète ou non et surtout qu'il achète à nouveau. L'instrument de conseil DrogoThèque de l'ASD examine justement ces points en détail et peut donc fournir de précieuses propositions d'amélioration. Au final, drogueries et pharmacies doivent tout faire pour que le client ait envie d'acheter chez elles et ne vienne pas seulement demander conseil avant d'aller faire ses courses l'étranger. Pour ce faire, il faut aussi porter un regard critique sur le category management. Les marques clé sont-elles commercialisées avec des prix trop élevés en comparaison avec l'étranger? Ou mise-t-on aussi sur des produits qui n'existent pas chez les concurrents étrangers?

Là où drogueries et pharmacies peuvent marquer des points, c'est dans la phase post-achat. Car la vente ne devrait pas se terminer avec l'encaissement. Incitez le client à revenir chez vous avec des prestations supplémentaires. Dans le domaine de la santé, cela peut être un test gratuit. Proposez au client qui aimerait acheter un coûteux tensiomètre d'emprunter pour deux semaines un appareil de mesure de voyage pour ses vacances. Les cartes de fidélité sont naturellement un outil qui a fait ses preuves pour fidéliser, justement, les clients à un magasin. Vous recevez leur adresse (important, aussi l'adresse mail) et pouvez susciter leur intérêt par des mailings et des newsletters. Rappelez-vous simplement que vos concurrents de l'étranger ont aussi des cartes de fidélité et des cartes shopping. Pour résumer, on peut dire que le consommateur cherche des conseils spécialisés en droguerie et en pharmacie, veut trouver une atmosphère de bienêtre qui l'inspire et peut, par des prestations complémentaires et un habile service après-vente, devenir un client fidèle.

| Andrea Ullius / trad: cs



Un partenariat avec Aduno vous rapporte à coup sûr: en tant que fournisseur suisse, nous sommes toujours à vos côtés et vous proposons des solutions sur mesure adaptées à vos besoins personnels, qu'il s'agisse de votre point de vente ou de votre webshop. Vous bénéficiez, par ailleurs, d'un conseil complet, de solutions innovantes et de terminaux de paiement de dernière génération acceptant toutes les cartes courantes. Découvrez la recette pour booster votre réussite commerciale sur **www.aduno.ch oder 058 234 56 78.** 

Les terminaux d'Aduno acceptent toutes les cartes de paiement usuelles en Suisse.



Une entreprise du Groupe Aduno www.aduno-gruppe.ch

## INVITATION À LA 77E ASSEMBLÉE GÉNÉRALE D'EMPLOYÉS DROGUISTES SUISSE

L'assemblée générale aura lieu le dimanche 22 mai 2016 à Berne.

#### Chers membres d'Employés Droguistes Suisse,

Le comité vous invite à la 77<sup>e</sup> assemblée générale d'Employés Droguistes Suisse qui se déroulera cette année à l'hôtel Bern. Le charme de Berne invite à flâner et à profiter des lieux. Laissons-nous séduire par la diversité de la capitale lors d'une visite guidée d'environ deux heures dans la vieille ville inscrite au patrimoine de l'UNESCO...

#### Lieu & date

Dimanche 22 mai 2016

Hôtel Bern (Best Western), Zeughausgasse 9, 3011 Berne

#### Programme

J	
Dès 10 h 15	Accueil avec café et croissants
10 h 45	Début de l'assemblée générale
12 h	Repas en commun
14 h 15	Visite guidée de Berne
16 h 15	Fin de la manifestation

#### Ordre du jour

- 1. Salutations
- 2. Election des scrutateurs
- Procès-verbal de la 76<sup>e</sup> assemblée générale du mercredi 27 mai 2015 à Olten
- 4. Rapport annuel 2015
- 5. Comptes annuels et rapport de l'organe de révision
- 6. Budget 2016 et cotisations 2017
- 7. Décharge au comité

#### 8. Elections

- a. de Brigitte Schalch, nouveau membre du comité
- b. d'Andres Aliaga Escobedo, réviseur externe
- 9. Divers

#### **Documents**

Dès début mai 2016, vous pourrez consulter et retirer les documents suivants au Bureau de l'association:

- Procès-verbal de l'assemblée générale 2015
- Rapport annuel 2015
- Comptes annuels 2015 (sont envoyés sur demande)
- Budget 2016 (est envoyé sur demande)

#### Inscription

Veuillez vous inscrire jusqu'au 11 mai 2016 au plus tard pour l'assemblée générale ainsi que le repas de midi et la visite guidée auprès de:

Employés Droguistes Suisse, case postale, 4001 Bâle, sekretariat@drogisten.org, fax: 061 261 46 18 (veuillez préciser si vous souhaitez un menu végétarien).

Nous nous réjouissons de passer un dimanche convivial et si possible ensoleillé avec vous et de pouvoir échanger tous ensemble.

Regula Steinemann / trad: cs





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. SOYEZ DE LA PARTIE!
Devenez membre.
Profitez de nos prestations
et soutenez notre travail.
WWW.DROGISTEN.ORG

# SANS TABOU: LES SOINS INTIMES POUR ADOS

Durant la puberté, le corps devient important. Ses nombreux changements peuvent dérouter les ados. Car en plus du tsunami des hormones sexuelles et des questions existentielles d'identité, se pose également la question des nouveaux soins corporels quotidiens.

vec le début de la puberté, les soins intimes gagnent en importance au quotidien. Les poils pubiens poussent, les glandes sudoripares et sébacées tournent à plein régime. S'il semble évident que les ados veillent à leur hygiène intime, rares sont ceux qui en parlent ouvertement. «J'ai pu constater qu'il y a très peu de jeunes qui viennent poser des questions sur ce sujet en droguerie», déclare Michèle Messerli, assistante en pharmacie à la pharmacie-droguerie Strättlingen de Thoune (BE). «Et les rares qui viennent sont des jeunes filles qui s'intéressent aux tampons et bandes hygiéniques.» Pourtant, l'hygiène intime durant la puberté va bien au-delà d'enfiler une culotte propre tous les matins. Le choix des bons produits, notamment, est très important. «Comme les jeunes sont peu informés, ils utilisent souvent des lotions nettoyantes parfumées et trop agressives qui abîment le manteau de protection acide de la peau», explique Michèle Messerli.

L'hygiène personnelle des jeunes gens

Pour des raisons anatomiques, les soins intimes sont plus simples pour les jeunes gens que pour les jeunes filles. En effet, la zone intime masculine comprend les extrémités de l'urètre et de l'intestin, deux ouvertures qui sont assez distantes l'une de l'autre. Les urologues conseillent aux jeunes gens de laver pénis, testicules et anus tous les jours sous la douche avec un gel doux pour la douche. Une partie du membre viril a besoin de soins particuliers: le prépuce, qui recouvre le gland du pénis. Une substance blanchâtre, le smegma, peut s'accumuler sous ce repli de peau. Il faut donc repousser tous les jours le prépuce afin de pouvoir nettoyer soigneusement le gland. La peau du prépuce adhère généralement au gland jusqu'à l'âge de quatre ans, voire plus longtemps. Après, il faut apprendre aux garçons à faire glisser cette peau d'avant en arrière,

MICHÈLE MESSERLI, PHARMACIE-DROGUERIE STRÄTTLINGEN

«Ce sont surtout les jeunes filles qui viennent en droguerie, avec des questions sur les tampons et les bandes hygiéniques.»



Même si les odeurs corporelles sont inhabituelles, il ne faut pas recourir à des produits de douche agressifs. Le conseil spécialisé aide les jeunes à se sentir bien dans leur peau pendant la puberté.

par exemple dans le bain, et à bien laver cette zone. Ne pas hésiter à consulter un médecin si cette manipulation provoque des problèmes ou des douleurs.

A propos de médecin: comme les jeunes filles vont régulièrement chez le médecin, ne serait-ce que pour des raisons de contraception, d'éventuelles maladies des organes génitaux sont diagnostiquées de manière plus précoce chez elles que chez les jeunes gens. Ces derniers étant plus incertains en ce qui concerne la santé de leurs organes génitaux, ils reportent souvent le plus possible la visite chez le médecin. Procéder avec attention aux soins intimes constitue donc une bonne occasion de surveiller la santé des parties génitales.

#### L'hygiène personnelle des jeunes filles

Chez les jeunes filles, l'anatomie de la zone intime est plus complexe, avec trois ouvertures corporelles qui se trouvent assez près les unes des autres et ne sont pas facilement visibles. Les gestes d'ablution sont donc plus intuitifs. Pour les filles, une règle vaut dès le plus jeune âge: tou-

jours se laver et s'essuyer d'avant en arrière. Jamais dans l'autre sens pour éviter que des bactéries intestinales ne puissent arriver dans l'ouverture du vagin.

Durant la puberté, les filles ont aussi des sécrétions vaginales provoquées par les hormones. Cela crée un milieu chaud et humide, autrement dit un terreau idéal pour les bactéries et les champignons. Voilà pour la mauvaise nouvelle. La bonne, c'est que la zone génitale, avec

sa flore bactérienne naturelle et ses écoulements, est capable de se protéger. Les écoulements, qu'on appelle pertes blanches, commencent un an ou deux avant les premières menstruations. Si cela met une jeune fille mal à l'aise ou qu'elle ne se sent pas propre ainsi, on peut lui recommander de mettre des protège-slips. «Nous recommandons aussi aux jeunes filles d'utiliser dès la puberté une lotion nettoyante avec un pH bas, adapté à l'acidité de la flore vaginale. Les gels de douche parfumés détruisent le manteau de protection acide de la peau si sensible dans la zone intime», explique *Dragana Kuzmanovic*, également assistante en pharmacie à la pharmacie-droguerie Strättligen.

Les menstruations commencent en moyenne entre 12 et 13 ans. Dès lors, les soins intimes méritent encore plus d'attention. Le sang menstruel a en effet un pH plus élevé que celui légèrement acide de la flore vaginale. Les muqueuses deviennent donc plus sensibles aux infections. Voilà pourquoi il faudrait changer bandes et tampons hygiéniques toutes les trois heures. Le mieux est de présenter aux jeunes filles toutes les variantes de protections menstruelles afin qu'elles puissent ensuite choisir elles-mêmes la solution qui leur convient le mieux, avec laquelle elles se sentent plus sûres.

Et en ce qui concerne les protège-slips: c'est une bonne solution pour éviter les mauvaises surprises quand le cycle est irrégulier ou quand on ne sait pas exactement quand changer de tampon.

#### Eviter les vêtements moulants

Des vêtements synthétiques trop étroits ne sont pas bénéfiques à la santé de la zone intime. Si cette dernière est totalement isolée, la température monte, la transpiration augmente et l'humidité

## VOS CONSEILS SONT IMPORTANTS

En matière d'hygiène intime, la pire erreur que les filles peuvent faire c'est d'exagérer en utilisant de mauvais produits. Des savons trop alcalins peuvent perturber l'équilibre sensible de la flore vaginale. Le manteau de protection acide se disloque, laissant la voie libre aux bactéries et aux champignons, ce qui peut provoquer de désagréables démangeaisons, des sensations de brûlure ou la formation d'odeurs indésirables. En réaction, les jeunes filles recourent alors à des gels de douche parfumés encore plus agressifs - un vrai cercle vicieux. Les conseils compétents du spécialiste sont donc particulièrement importants.

DRAGANA KUZMANOVIC, PHARMACIE-DROGUERIE STRÄTTLIGEN

«Les gels de douche parfumés détruisent le manteau de protection acide de la peau si sensible dans la zone intime.» croît – ce qui crée des conditions parfaites pour les bactéries et les champignons. Le frottement des habits étroits sur la peau gonflée dans ce milieu chaud et humide ne fait que disséminer plus encore les agents pathogènes. La peau, déjà irritée par l'épilation au rasoir, souffre particulièrement.

Les slips en dentelle, les strings et les tangas sont peut-être affriolants et évitent les marques des sous-vêtements, ils n'en sont pas sains pour autant. Les strings peuvent provoquer des frottements et transporter des bactéries de la région anale en direction du vagin. Les gynécologues conseillent de porter des sous-vêtements respirants pas trop étroits en coton qui peuvent être lavés à

60 °C minimum. Celles qui ne peuvent se passer de slips en dentelle devraient au moins éviter de porter tous les jours de tels dessous.

#### Se raser sans irriter la peau

La plupart des jeunes épilent ou rasent complètement leurs poils pubiens. Rien à dire au niveau de l'hygiène. Mais le rasage peut irriter la peau, avec en prime des inflammations des racines pileuses et l'apparition de poils incarnés. Si le rasage à sec est vivement déconseillé, le rasage humide, sous la douche avec un produit moussant doux et en pro-

cédant dans le sens de pousse des poils, réduit les risques d'irritations cutanées. La droguerie propose différents produits pour soigner la peau sensible de la zone intime qui conviennent bien à une épilation douce.

#### LES SOINS INTIMES DE LA FEMME AU COURS DE LA VIE

Au cours de la vie, l'équilibre hormonal varie et donc les exigences en matière de soins intimes. Les plus grands bouleversements hormonaux ont lieu pendant la puberté (voir texte principal), durant la grossesse et lors de la ménopause.

#### Grossesse

La grossesse s'accompagne d'importantes variations hormonales. L'acidité du milieu vaginal diminue et la concentration en glucose augmente. Cela signifie que la fonction de barrière du milieu normalement acide est perturbée. Les femmes enceintes ont donc nettement plus de probabilités de contracter une mycose vaginale que les autres. Près de 30 % des femmes enceintes souffrent d'une telle infection durant le troisième trimestre de leur grossesse, généralement en raison d'une levure du genre type Candida albicans. Cette infection, une candidose, ne présente pas de grands risques pour la mère et l'enfant mais nécessite tout de même un traitement. Car une infection bactérienne peut s'y ajouter, ce qui risque de provoquer une rupture de la poche des eaux et, au pire, un accouchement prématuré. Il est donc toujours conseillé de consulter son gynécologue au moindre symptôme de mycose vaginale. Pendant la grossesse, le corps augmente sa production d'æstrogènes, ce qui intensifie la circulation sanguine dans le plancher pelvien et active la muqueuse vaginale. Il en résulte des pertes plus importantes, qui protègent la filière pelvienne des bactéries. Cette augmentation des pertes est donc parfaitement normale et s'amplifie au fur et à mesure de la grossesse.

#### Ménopause

Durant la ménopause, les femmes sont surtout touchées par les modifications de la muqueuse vaginale, avec la sécheresse vaginale qui en découle. Cette sécheresse vaginale provoque des sensations de brûlure ou même des douleurs durant les rapports sexuels et/ou la miction et rend le vagin plus sensible aux infections. La droguerie propose différents produits qui peuvent influencer positivement le bien-être des femmes dans ce domaine.

# L'importance des conseils spécialisés

L'apparence et les soins corporels revêtent une toute nouvelle importance dans la vie des adolescents. Parler avec eux des changements de leur corps et leur transmettre assez tôt de manière empathique des connaissances sur les soins corporels en général et les soins intimes en particulier les aident à se sentir bien dans leur peau et à renforcer leur confiance de soi.

| Sophie Everett / trad: cs

#### **BON À SAVOIR**

Préparez-vous à répondre aux questions de vos clients: la *Tribune du* droguiste d'avril/mai aborde aussi le thème de l'hygiène intime.



# **«TOUTES LES ÉTAPES DE** TRAVAIL NE PEUVENT PAS ÊTRE AUTOMATISÉES»

Flawa SA est une entreprise industrielle qui existe depuis plus de 100 ans. Nicolas Härtsch, son CEO, explique pourquoi une entreprise doit évoluer, pourquoi la médaille «Swissness» a aussi son revers et détaille sa conception de l'industrie 4.0.

#### Nicolas Härtsch, vous dirigez Flawa SA depuis 2014. Etait-il logique pour vous de suivre les traces de votre père qui avait déjà dirigé l'entreprise familiale pendant 35 ans?

Nicolas Härtsch: D'aussi loin que je me souvienne, je suis naturellement lié à Flawa SA. Quand j'étais enfant, je courais dans les couloirs; plus tard, j'ai gagné mon premier argent de poche en faisant de petits travaux dans l'entreprise. Et pendant mes études de droit, j'ai pu assurer le remplacement de plusieurs responsables durant leurs vacances. Mais comme je voulais toujours rester indépendant, je me disais: si mon chemin croise celui de Flawa, tant mieux; sinon, c'est aussi bien.

#### Et vous êtes entré en scène lorsque le CEO qui dirigeait l'entreprise ad intérim après votre

#### père a envisagé de délocaliser la production en

qu'il n'était pas question que j'assure la succession au sein de la famille dans ces conditions. Ma tante a alors proposé de me remettre les 50 % de l'entreprise qu'elle détenait si j'arrivais à trouver une solution alternative. A condition toutefois que je dirige moi-même l'entreprise. J'estime donc que mon accession au poste de CEO est davantage atypique qu'elle ne relève d'un processus de relève interne.

Depuis 2014, Nicolas Härtsch dirige Pologne. l'entreprise familiale Flawa SA, aux Oui, j'ai averti ma famille mains de sa famille depuis 4 générations. Il siège depuis 2007 au conseil d'administration de l'entreprise qui compte 135 collaborateurs. Il a volontairement renoncé à assumer la présidence du conseil d'administration car il considère le président comme un coach, un partenaire pour la direction. L'entreprise s'appelait «Schweizer Verbandstoff- & Wattefabrik AG» lorsque le grand-père de Nicolas Härtsch l'a rapprochée de l'industrie textile de Suisse orientale en passant de Berne à Flawil (SG) en 1914. Après son grandpère, c'est son père, Hans-Peter Härtsch, qui a dirigé l'entreprise pendant 35 ans.

#### Pourquoi avez-vous absolument tenu à conserver la production à Flawil?

Je pense que la place économique suisse est un des rares éléments permettant de se distinguer, tant au niveau de la qualité que de la fiabilité, sur un marché de masse. Je ne dis pas que nos concurrents étrangers travaillent moins bien en terme de qualité ou de manière moins fiable, mais nous profitons encore du fait que le «swissness» a une certaine valeur. La médaille a cependant son revers: notre site de production est le plus cher, ce qui fait que nous devons donc devenir encore plus efficaces, peut-être même parfois plus que nous ne le souhaiterions. Mais si certaines pièces ne peuvent plus être produites en Suisse parce qu'elles ne sont plus concurrentielles au niveau international, alors l'entreprise doit pouvoir changer.

#### Qu'entendez-vous par changer?

Il faut d'abord se demander si l'on ne peut pas encore plus optimiser les processus. Si cela n'est plus possible, il se peut que le cycle de vie du produit soit achevé, par exemple si l'on ne peut plus être concurrentiel avec lui et que l'on ne réalise plus assez de plus-value. Peut-être, aussi, utilise-t-on la mauvaise technologie de production, ou la mauvaise matière première, peut-être la capacité de production est-elle simplement trop faible pour atteindre la masse critique. Aussi radical que cela puisse paraître, il faut parfois oser couper une branche morte pour conserver le reste de l'arbre sain. Dans l'idéal, on a quelque chose en réserve pour remplacer le produit concerné. Telle est la belle tâche quasi herculéenne de la direction d'entreprise: continuer sans relâche à développer l'entreprise, afin que l'ancien puisse disparaître sans que toute l'entreprise ne sombre. Nous ne pouvons

# Une solution naturelle en cas de rougeurs et démangeaisons de la peau

Ectoïne, le principe 100 % naturel qui soulage efficacement la dermatite

#### Qu'est-ce que l'ectoine?

L'ectoïne est un facteur de protection cellulaire naturel qui est issue de microorganismes qui vivent dans des conditions environnementales extrêmes.

Grâce à ses propriétés de fixation de l'eau, l'ectoïne forme un complexe hydratant protégeant les membranes des cellules.

Cette propriété a été prouvée lors d'études.

#### Comment l'ectoine agit-elle?

- // Atténue l'inflammation
- // Fixe l'eau (forme un hydrocomplexe)
- // Protège les cellules<sup>1</sup>
- // Renforce la barrière de la peau
- // Régénérant

<sup>1</sup> Graf R, Anzali S, Buenger J, Pfluecker F, Driller H. The multifunctional role of ectoine as a natural cell protectant. Clin Dermatol. 2008 Jul.-Aug.; 26(4): 326-33. Review. <sup>2</sup>Marini A., Reinelt K., Krutmann J., Bilstein A.; Ectoine-Containing Cream in the Treatment of Mild to Moderate Atopic Dermatitis: A Randomised, Comparator-Controlled, Intra-Individual Double-Blind, Multi-Center Trial. Skin Pharmacol Physiol. 2014;27(2):57-65

#### Soulage les rougeurs et les démangeaisons cutanées en cas de dermatite

- // Pour le traitement symptomatique du stade aigu de la dermatite
- // Aide à réduire les réactions inflammatoires
- // Sans cortisone, colorant, parfum, agent conservateur, émulsifiant

2 fois par jour ou selon les besoins. Convient pour une utilisation à long terme. Également pour enfants à partir de 1 mois.



7% d'ectoïne 30 ml dispenser

#### Aide au soin et à la régénération de la peau entre les poussées de dermatite

- // Pour la peau sèche, irritée et sensible
- // Protège la peau des facteurs de stress externes
- // Sans cortisone, colorant, parfum, agent conservateur

2 fois par jour ou selon les besoins. Convient pour une utilisation à long terme. Également pour enfants à partir de 1 mois.



3.5% d'ectoïne 50 ml dispenser

#### **Concours**

Veuillez répondre à la question, remplir et renvoyer le talon à:

Sanadermil® Ectoin Vifor Consumer Health SA Route de Moncor 10, Case postale 1752 Villars-sur-Glâne 1

Ou fax gratuit 0800 889 777 Date limite d'envoi: 31.07.2016 Nous tirons au sort les participants 5 × Carte cadeau H&M chacune d'une valeur de CHF 80.-

Combien de temps les produits Sanadermil® Ec	toin
peuvent être appliqués?	

- ☐ 4 jours
- ☐ 14 jours
- □ illimité dans le temps

Adresse droguerie

Prénom / Nom

Les gagnants seront informés par écrit. Tout recours juridique est exclu.

Envoyer-nous svp un produit original 

Acute Care

malheureusement pas vivre en nous basant uniquement sur le passé et la tradition.

Ce sont les entreprises de tradition, comme Flawa SA, qui symbolisent la qualité des produits suisses, qui marquent le «swissness». Qu'est-ce que la qualité selon vous?

En tant que Suisses, nous devons qualitativement appartenir aux meilleurs dans le domaine dans lequel nous sommes actifs. Le produit doit naturellement être irréprochable, mais aussi tout le suivi jusqu'au client. Si nous avons, par exemple, une réclamation, nous la prenons vraiment au sérieux. Pour cela, il est indispensable d'avoir un interlocuteur personnel. Dans ce cas, le rapport personnel est aussi important, car la qualité passe également par les relations avec la clientèle, les fournisseurs, les collaborateurs. La relation doit être personnelle,

fondée sur des valeurs. Cela fait partie de l'ADN de notre entreprise et nous voulons le maintenir. Autre qualité d'une entreprise familiale: les partenaires savent toujours à qui ils ont à faire. Derrière l'entreprise, il y a une histoire, une famille, des personnes et cela crée de la transparence.

NICOLAS HÄRTSCH «Pour moi, la droguerie est symbole de compétences spécialisées et de conseil.»

L'économie s'attend à une nouvelle révolution industrielle, au terme de laquelle toute la production sera informatisée. Quelle est votre conception de l'industrie 4.0?

L'industrie 4.0 et la révolution numérique de la société constituent une opportunité de s'approcher davantage du client final. Aujourd'hui, en raison de nos canaux de distribution traditionnels, nous dépendons fortement de nos clients en tant qu'intermédiaires. Nous devons donc entretenir de bons rapports pour pouvoir échanger afin de déterminer ce que le client final cherche, ce dont il a vraiment besoin. La numérisation nous permet d'opérer nous-même un rapprochement avec le client final, de sentir les besoins de demain. Cette vue extérieure est une chance pour une entreprise industrielle de continuer à se développer. Une entreprise est une institution sociale qui doit évoluer. Si elle reste en rade, elle perd toute raison d'être.

N'y aura-t-il plus que des robots dans votre entreprise dans dix ans?

Non, impossible. Il y aura certes une révolution de la production industrielle, c'est clair et beaucoup d'autres choses vont encore être automatisées. Mais l'automatisation ne remplacera pas toutes les étapes de travail.

Vous avez évoqué les échanges avec vos partenaires commerciaux. Recevez-vous les feedback et remarques que vous attendez du commerce spécialisé?

Oui, nous avons des échanges rapprochés qui sont très enrichissants. Nous pouvons parler de ce qui présente un potentiel que nous pourrions encore exploiter ensemble. Nous essayons d'en tirer des idées pour développer de nouveaux produits. La collaboration avec le commerce spécialisé est très importante pour nous, c'est aussi le canal de distribution dans lequel notre marque est très présente.

# Quels sont, selon vous, les marchés les plus prometteurs?

D'une part certainement le segment croissant des consommateurs âgés, un groupe de clients au fort pouvoir d'achat et dont les besoins sont de plus en

plus complexes. Je considère d'ailleurs que la droguerie peut aussi jouer un rôle important en la matière. Car pour moi, la droguerie est synonyme de compétences spécialisées et de conseil. Le vieil-lissement est aussi lié à des peurs, le corps change, la santé change. Les gens sont aujourd'hui plus sensibles à ce qu'ils peuvent faire pour leur corps afin de moins ressentir le processus de vieillissement et de se sentir plus longtemps jeunes et en forme. Et quand ils ont des problèmes, ils veulent savoir comment les traiter de manière douce. Dans ce processus de confiance visant à se sentir bien au 3e âge, la droguerie joue un rôle déterminant.

Mais les jeunes sont aussi intéressants. La génération Y a une conception tout à fait différente du shopping. Quand je demande à un groupe de jeunes lesquels d'entre eux font des achats en ligne, neuf sur dix lèvent la main. Cette modification dans le comportement des consommateurs offre aussi un énorme potentiel pour développer et améliorer de nouveaux canaux ou de nouvelles méthodes de distribution.

Interview: Lukas Fuhrer / trad: cs

# LA MÉDECINE ALTERNATIVE VÉTÉRINAIRE A LE VENT EN POUPE

La médecine complémentaire s'utilise aussi avec succès chez les animaux. Quel est son potentiel pour la droguerie? Le savoir-faire est en tout cas là, comme le montre un petit tour dans la branche. Il ne demande qu'à être rafraîchi et approfondi.



Les agriculteurs sentent souvent ce qui fait du bien à leurs animaux. Et peuvent donc donner de précieuses indications pour les traitements de médecine complémentaire.

Tant la population que les autorités nationales n'en finissent pas de débattre des méthodes de soin alternatives appliquées aux animaux. Or une évolution inquiétante en soi, à savoir la résistance croissante aux antibiotiques, constitue un excellent moteur de croissance pour la médecine alternative.

Organismes résistants aux antibiotiques – que faire maintenant?

La résistance aux antibiotiques constitue un pro-

blème tant pour la médecine humaine que pour la médecine vétérinaire. Une prise de conscience du problème a toutefois eu lieu et offre une chance aux méthodes de soin alternatives. L'automne dernier, lors de la première Semaine mondiale pour le bon usage des antibiotiques, des experts ont confirmé que l'effet des antibiotiques contre de dangereuses infections bactériennes se réduit, ce qui limite les possibilités de traiter les personnes concernées.

L'antibiorésistance a même poussé le Conseil fé-

déral à élaborer une stratégie nationale. «Cette stratégie a pour objectif prioritaire de sauvegarder à long terme l'efficacité des antibiotiques pour l'homme et pour l'animal. (...) S'agissant de la médecine complémentaire, relevons par exemple, dans le domaine animal, la promotion d'un conseil coordonné destiné aux détenteurs d'animaux et l'optimisation de la gestion des cheptels», peut-on lire dans le message du Conseil fédéral.

Il vaut la peine de proposer une offre sérieuse Les méthodes de soin alternatives pour animaux sont-elles rentables? d-inside a tendu l'oreille dans la branche et l'opinion qui prévaut est: certainement, mais dans ce cas aussi, on n'a rien sans rien. L'augmentation de l'antibiorésistance chez l'homme et l'animal est considérée comme une bonne opportunité pour les méthodes de soin alternatives. Et les agriculteurs y sont aussi plus sensibles en raison de l'intérêt croissant pour les produits alimentaires, comme la viande, d'origine non contaminée. Pour preuve, les séminaires sur l'homéopathie pour le bétail proposés par IP Suisse, qui s'investit pour une agriculture écologique et économique, connaissent un beau succès. Ces formations sont dispensées par André Ackermann, propriétaire de l'entreprise Homöopharm SA. Il confirme: «Les cours sont toujours complets, l'intérêt des agriculteurs est très grand et leur feed-back des plus positifs.»

Rachel Dreier, propriétaire de la droguerie Dreier à Boll (BE), soulève un autre point important: «Les détenteurs d'animaux font tout pour leur animal, peu importe qu'il s'agisse d'un animal domestique ou de rente. Il vaut donc la peine de proposer une offre sérieuse dans ce domaine.» La grande différence entre les détenteurs d'animaux domestiques et les éleveurs réside dans le fait que les professionnels peuvent décrire très précisément leurs animaux et leurs symptômes et savent en général

de quoi souffre leur bétail. Peter Eberhart, propriétaire de la droguerie du même nom à Erlenbach im Simmental (BE), renchérit: «Les agriculteurs connaissent très bien leurs animaux, ils sont généralement proches d'eux et sentent intuitivement ce qui leur fait du bien.» Nos interlocuteurs estiment donc que les méthodes douces pour animaux de rente constituent un important marché porteur et reconnaissant de surcroît. «Si l'on soigne l'animal d'un éleveur, une relation de confiance s'établit et un lien se forme généralement à long terme avec le client», assure Peter Eberhart. Avis partagé par Rachel Dreier: au fil du temps, elle s'est constitué une clientèle fidèle qui vient souvent la consulter avant d'aller trouver le vétérinaire et qui obtient de bons résultats avec les aides de la droguerie. La différence, avec les propriétaires d'animaux domestiques, c'est que ces derniers ont souvent de la peine à décrire l'état de leur animal et qu'ils ne savent pas aussi bien percevoir et dépeindre les symptômes. «Concernant les animaux domestiques, je préfère les voir moi-même pour pouvoir juger de leur état», explique Rachel Dreier.

#### Un précieux bouche-à-oreille

En homéopathie classique, comme dans toutes les thérapies alternatives, les bases du traitement et les résultats attendus sont les mêmes pour l'homme et pour l'animal. Rachel Dreier a un bel exemple à ce propos: «J'ai récemment soigné un veau qui souffrait de diarrhée. Peu après, la femme de l'agriculteur est venue me voir pour ses maux de tête. Et comme mes remèdes l'ont aussi soulagée, l'agriculteur lui-même est finalement venu pour se faire soigner.» Peter Eberhart a vécu une expérience similaire: «Un éleveur avait un veau malade dont les oreilles pendaient toujours. Le vétérinaire avait déjà abandonné car il ne voyait pas de solution. Mais l'éleveur sentait bien que l'animal avait encore envie de vivre et il est venu me voir. Nous avons cherché ensemble le traitement adapté et c'est ainsi que trois mois plus tard le veau était guéri. L'éleveur est devenu un client fidèle. Le bouche-à-oreille fonctionne très bien chez les agriculteurs quand il se passe de telles choses et c'est très précieux.»

Se concentrer sur quelques indications au début

Le travail avec les animaux présente toutefois certaines particularités. Car pour soigner un patient animal, le thérapeute doit non seulement maîtriser



RACHEL DREIER, DROGUERIE DREIER

«Concernant les animaux domestiques, je préfère les voir moi-même pour pouvoir juger de leur état.»

#### **ESD** ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTINNEN UND DROGISTEN





#### ESD-Cycle de formation 2016–18 Des perspectives pour l'avenir

#### Début du cycle 2016-18

Lundi 15 août 2016

#### Journée d'information cycle 2017-19

Lundi **31 octobre 2016**, 14h00–17h00. Toutes les personnes intéressées sont les bienvenues.

#### ESD Ausbildungszyklus 2016–18 Eine Zukunft mit Perspektiven

#### Beginn des Ausbildungszyklus 2016-18

Montag, 15. August 2016

#### Informationstag Zyklus 2017–19

Montag, **31. Oktober 2016,** 14.00–17.00 Uhr. Alle interessierten Personen sind herzlich willkommen.

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 31 octobre 2016

#### **Anmeldung**

für den Informationstag vom 31. Oktober 2016

Name / Nom:	Vorname / Prénom:
Adresse / Adresse:	PLZ Ort / NPA localité:
E-Mail / Courriel:	Telefon / Téléphone:
Berufs- oder Fachmaturität / maturité prof. ou spécialisée	Gym. Maturität / maturité gymnasiale $\Box$

Délai d'inscription pour la journée d'information: Jeudi 27 octobre 2016

Anmeldeschluss für den Informationstag: Donnerstag, 27. Oktober 2016



Weitere Information + Anmeldung an / Informations complémentaires et inscription à: École supérieure de droguerie les bases de la médecine complémentaire utilisée, que ce soit l'homéopathie, l'oligothérapie ou les sels de Schüssler, mais aussi disposer de connaissances vétérinaires et connaître parfaitement la race de l'animal et son comportement naturel.

Il faudrait donc remplir ces conditions ou acquérir ces connaissances pour traiter des animaux. Des cours ad hoc peuvent ainsi être utiles, de même qu'une bonne dose de courage. Car il faut acquérir soi-même de nombreuses connaissances, les droguistes interrogés sont unanimes à ce sujet. Et plus on est expérimenté, meilleures sont les affaires. Les thérapies alternatives les plus demandées en droguerie concernent les veaux, les vaches laitières et les chevaux. Sans oublier les soins aux animaux domestiques, chiens et chats en tête. La liste des animaux et de leurs symptômes qu'il faut connaître pour se lancer n'est donc pas trop longue. Le conseil des droguistes spécialisés en soins vétérinaires: mieux vaut commencer avec peu d'indications et donner de bons conseils dans ce cadre. On peut ensuite développer progressivement son assortiment.



PETER EBERHART, DROGUERIE EBERHART

«Si l'on soigne l'animal d'un éleveur, un lien se forme généralement à long terme avec le client.»

#### L'anamnèse

L'anamnèse se fait en posant des questions au propriétaire de l'animal. Acquérir une bonne capacité d'observation est indispensable pour pouvoir déterminer si un comportement est encore normal ou s'il signale déjà une maladie et doit donc être considéré comme un symptôme. Car il est important de pouvoir différencier un animal avec des symptômes de maladie d'un animal en santé de la même espèce. En effet, à l'inverse de l'homme, l'animal ne peut pas exprimer les douleurs ressenties, comme des douleurs brûlantes, il ne peut que les indiquer par son comportement, en cherchant, par exemple, un endroit plus frais.

En matière de santé animale, le type de fourrage, de détention et d'occupation joue un grand rôle. Quand on s'occupe d'animaux, il faut aussi pouvoir déceler d'éventuelles sources d'erreurs et donner des conseils complets au propriétaire. Si les conditions de détention ne correspondent pas aux besoins de l'animal, il sera plus difficile d'améliorer son état de santé.

Enfin, les troubles des animaux ne sont pas si différents de ceux des hommes. Les traitements les plus demandés sont ceux concernant la diarrhée, la toux, les maladies rhumatismales et les maladies du métabolisme. Des troubles que la droguerie soigne déjà au quotidien chez les humains.

| Flavia Aeberhard / trad: cs

#### MÉTHODES ALTERNATIVES POUR ANIMAUX: DES EXEMPLES PRATIQUES

#### Du côté des sels de Schüssler

- Un mélange oral des sels de Schüssler n° 3, 5, 8 et 12 a soulagé une vache au pis dur et enflammé. Le droguiste Peter Eberhart a également conseillé de lui appliquer la lotion 1+11 sur le pis, avec un clin d'œil pour dire qu'il vaut toujours la peine d'essayer. Après trois jours, le pis n'était déjà plus dur et l'inflammation a aussi rapidement disparu.
- Une autre vache était toujours très nerveuse et incontrôlable

lorsqu'elle participait à des expositions de bétail. Grâce à la combinaison des sels de Schüssler n° 5, 7, 14 et 22, cette vache très précieuse pour ses propriétaires a déjà pu participer sans problème à plusieurs expositions de bétail.

#### Du côté de l'homéopathie

La droguiste Rachel Dreier travaille essentiellement avec les remèdes homéopathiques Argentum nitricum, Belladonna et Nux vomica.

- En raison de son effet sur le système nerveux central, Argentum nitricum s'utilise en cas d'hypersensibilité aux stimuli sensoriels externes tels que l'incidence de la lumière, les bruits, les odeurs ou les mouvements qui peuvent conduire à de violentes réactions des muqueuses des yeux, du tube digestif et/ou de la vessie des animaux.
- Belladonna agit sur les inflammations qui se limitent à un endroit, par ex. une forte inflam-
- mation de la gorge ou de violentes douleurs auriculaires. Typiquement, ces troubles surviennent de manière soudaine, par crises, et évoluent rapidement.
- Nux vomica s'utilise en premier lieu pour soigner les maladies de l'appareil digestif, comme les diarrhées, ou en cas de problèmes liés à un apport excessif ou inapproprié de nourriture.

# LES FLAVONOÏDES – NATURELLEMENT SAINS

L'alimentation nous apporte des flavonoïdes au quotidien. On leur prête de puissantes propriétés curatives et protectrices. Mais que sont en fait ces substances végétales et comment agissent-elles?



Les flavonoïdes remplissent de multiples fonctions pour assurer la survie des plantes, comme l'échinacée (photo). Ils exercent aussi une influence positive sur l'organisme humain.

Etant des substances secondaires, elles ne servent ni au métabolisme énergétique ni au métabolisme naturel des plantes. Pourtant, elles sont essentielles à leur survie. Ainsi, l'important groupe des pigments colorés sert à attirer des insectes pollinisateurs, d'autres substances végétales secondaires éloignent les prédateurs, d'autres encore protègent les plantes contre les UV ou réduisent la colonisation microbienne à la surface des feuilles. Les substances végétales phénoliques sans azote se divisent, suivant le degré d'oxydation, en anthocyanes, chalcones, flavanones, flavonols, flavanones ou proanthocyanidines.

Les flavonoïdes – des substances bioactives pour l'organisme humain

Les fonctions protectrices de ces substances étant multiples, les flavonoïdes exercent une influence considérable sur la santé humaine. Ils ont ainsi des propriétés anti-oxydantes, antiallergiques, anti-in-

flammatoires, antivirales, antimicrobiennes, antiprolifératives et anticancérigènes. De nombreux autres effets ont également été démontrés. Les flavonoïdes sont ainsi aussi analgésiques, hépatoprotecteurs, spasmolytiques, anti-ulcéreux, hypotenseurs et hypoglycémiants. Ces effets s'exercent de différentes manières dans le corps humain. Comme par la phosphorylation des protéines qui peut influencer quantité de mécanismes cellulaires. Ces substances interagissent également avec des biopolymères, comme l'ADN, ou avec des enzymes, conduisant ainsi à une activation des cellules. Il a d'ailleurs été prouvé que les flavonoïdes inhibent plus ou moins fortement près de 30 enzymes et activent toute une série de cellules du système immunitaire. Leurs effets anti-inflammatoires sont en outre influencés par l'inhibition de systèmes enzymatiques, dont la protéine tyrosine kinase, la protéine kinase C, la phospholipase A2, etc. Certaines de ces enzymes participent aux processus d'activation cellulaire et de transduction du signal, qui se déroulent dans toutes les cellules physiologiques stimulées. Les flavonoïdes inhibent la libération de médiateurs (mastocytes, etc.), lesquels participent à la pathogenèse de l'asthme, des inflammations et de toutes les réactions allergiques. L'acide cromoglicique de synthèse, qui possède un corps de base flavonoïde, est utilisé contre les allergies. D'autres dérivés des flavonoïdes, comme les acides carboxyliques, sont antiprolifératifs et anti-néoplastiques. L'inhibition des enzymes de phase I et phase II par les flavonoïdes peut cependant aussi influencer la pharmacocinétique de différents médicaments, dont notamment les antagonistes du calcium.

Par ailleurs, les flavonoïdes peuvent également réduire les radicaux en formant des chélates métalliques avec les métaux réducteurs, comme le fer. Etant donc des capteurs de radicaux libres, les flavonoïdes influencent le métabolisme des lipides. Ils empêchent notamment l'oxydation LDL provoquée par les radicaux ainsi que la réponse cellulaire au LDL oxydé en agissant sur l'agrégation des thrombocytes et le métabolisme de l'acide arachidonique.

Les flavonoïdes sont utilisés dans les médicaments

#### Les flavonoïdes au secours des veines

pour les veines car ils abaissent la perméabilité capillaire et augmentent de fait la résistance capillaire. Leur effet anti-œdémateux est également très apprécié puisqu'ils agissent contre la stase veineuse, les œdèmes, les gonflements et les hématomes. Le mécanisme aboutissant à cet effet anti-œdémateux n'a toutefois pas encore été entièrement expliqué sur le plan moléculaire. Il devrait cependant essentiellement être dû à l'influence exercée sur le métabolisme de l'acide arachidonique ainsi qu'à l'inhibition de la réabsorption de la dopamine dans les terminaisons nerveuses du système périphérique sympathique. Des études cliniques montrent qu'ils diminuent sensiblement les symptômes comme des sensations de tension, des douleurs dans les mollets, des jambes lourdes et fatiguées. Ils augmentent en outre la microcirculation: l'activité fibrinolytique augmente au niveau des parois veineuses et l'agrégation des thrombocytes comme celle des érythrocytes diminue. Dans les médicaments pour les veines, les flavonoïdes sont utilisés sous forme d'extraits de plantes et sous forme de substance pure isolée ou de flavones partiellement modifiés de synthèse.

Dr sc. nat. Julia Burgener / trad: cs





# **BON OU MAUVAIS SUCRE?**

Longtemps, le fructose a été considéré comme un allié minceur et un édulcorant idéal. Mais ces propriétés exceptionnelles sont aujourd'hui contestées.



Le fructose, qui se trouve naturellement dans les fruits et le miel, est le sucre qui possède le plus fort pouvoir édulcorant.

La recherche est encore loin de connaître tous les détails du métabolisme du fructose dans l'organisme. Mais ces derniers temps, de plus en plus de travaux scientifiques observent les effets indésirables du fructose sur le taux de cholestérol et le métabolisme de l'acide urique dans des études animales et humaines. Ces travaux mettent en évidence des effets défavorables sur le syndrome métabolique. On cherche aussi à savoir si le fructose présent à l'état naturel dans les denrées alimentaires a un effet différent de celui du fructose ajouté. Il n'existe pas encore suffisamment de données

scientifiques pour se prononcer clairement sur l'importance de ces résultats pour l'alimentation humaine.

Fort pouvoir édulcorant mais pas plus de calories Le fructose, un monosaccharide, est un sucre simple aussi appelé «sucre de fruit». Le fructose fait partie des glucides et se trouve essentiellement dans les fruits et le miel. Mais on le consomme aussi souvent sous d'autres formes. Car bon nombre de sucres contiennent du fructose et d'autres saccharides, comme notre sucre de ménage, le saccharose. Il est formé d'une molécule de fructose et d'une molécule de glucose et s'utilise très souvent pour sucrer les produits alimentaires et les boissons. Le grand avantage du fructose, par rapport aux autres édulcorants, c'est qu'il a le plus fort pouvoir édulcorant mais qu'avec 406 kcal/100 g, il n'est pas plus riche en calories que les autres succédanés de sucre.

#### Le fructose augmente-t-il l'appétit?

Le fructose produit une libération d'insuline moins importante que le glucose, raison pour laquelle on l'utilise beaucoup comme édulcorant dans les pays industrialisés. Mais comme les transporteurs de fructose sont vite saturés, le corps ne peut en assimiler que des quantités limitées et il faudrait donc veiller à ne point trop en consommer. Des indices laissent en outre supposer que le fructose modifie les taux de leptine et de ghréline, deux hormones responsables de la régulation de l'appétit et de la satiété. Si la libération de leptine diminue et celle de ghréline augmente, le sentiment de satiété diminue. Une consommation élevée de fructose pourrait donc diminuer la sensation de satiété. Et les scientifiques d'en déduire qu'à terme cela pourrait augmenter l'appétit et donc l'apport en calories avec pour conséquence une prise de poids et un risque de surpoids.

Démonstration en a été faite – dans des études portant sur des animaux – sur la base d'un sirop de maïs riche en fructose, soit environ 45 % de glucose et 55 % de fructose, des Etats-Unis. Ce produit est pour ainsi dire le pendant du saccharose européen,

lequel contient les mêmes monosaccharides dans un rapport de 50:50. Une des études sur des souris, publiée en 2005, montre que les boissons édulcorées avec du fructose présentent un effet adipogène plus élevé que celles sucrées avec du saccharose ou d'autres édulcorants. L'explication tiendrait dans la métabolisation hépatique du fructose, qui diffère de celle du glucose. Il n'a cependant pas été clairement établi que le type de sucre utilisé joue effectivement un rôle déterminant dans la prise de poids chez l'homme.

#### Tout le monde ne supporte pas le fructose

Comme l'intestin ne peut pas assimiler des quantités infinies de fructose, une consommation excessive peut provoquer des troubles. Certaines personnes peuvent en outre souffrir d'une intolérance au fructose ou d'une malabsorption. Dans ces troubles innés ou acquis, le transport du fructose hors de l'intestin est limité. Les restes de fructose dans l'intestin sont donc décomposés par les bactéries intestinales, phénomène pouvant provoquer des maux de ventre avec des flatulences ou de la diarrhée. Il ne faut pas confondre la malabsorption, ou intolérance acquise, avec l'intolérance congénitale au fructose, laquelle est liée à un déficit en fructose-1,6 biphosphate aldolase (aldolase B), enzyme spécifique du foie. Ce trouble rare et héréditaire du métabolisme du fructose empêche la bonne métabolisation du fructose dans les cellules, lequel devient toxique à terme. Les personnes concernées doivent donc strictement éviter tous les aliments contenant du fructose.

Comme pour bon nombre d'autres produits alimentaires ou médicamenteux, on peut ici aussi citer Paracelse: c'est la dose qui fait le poison. Les personnes qui souffrent d'une intolérance acquise au fructose supportent toutefois bien les autres édulcorants. Elles peuvent donc remplacer le miel et le sucre par du sirop de riz, de la stévia ou du glucose. Elles supportent également de petites quantités de lactose et de sucre de ménage, lequel étant composé pour moitié de fructose et de glucose. Mais les personnes qui optent pour le lactose doivent savoir qu'il a un léger effet laxatif. Le meilleur conseil est donc de tester sa tolérance à tout édulcorant en commençant par en consommer de petites quantités. Par la suite, on peut toujours les augmenter. Il faut toutefois savoir que les symptômes d'une intolérance au fructose peuvent apparaître à retardement. Il convient donc d'attendre au moins 24 à 48 heures avant d'augmenter la dose.

Intolérance acquise au fructose: traiter les symptômes

En principe, la droguerie propose les mêmes produits que ceux recommandés en cas de ballonnements et de troubles intestinaux. A savoir des tisanes carminatives à base de fenouil, de cumin ou d'anis, l'application d'une bouillotte chaude sur le ventre ou encore des médicaments qui réduisent les ballonnements ou préviennent la diarrhée. Et il vaut toujours la peine de faire un nettoyage intestinal avant de réintroduire le fructose, peu à peu, dans l'alimentation, pour tester les quantités supportables.

On peut aussi utiliser un «truc d'urgence»: le sucre de raisin. Ce dernier facilite l'assimilation du fructose dans l'intestin grêle. Ainsi un rapport optimal entre glucose et fructose aide à mieux assimiler le fructose. Comme certains produits alimentaires, tels les bananes ou les baies, contiennent autant de fructose que de glucose, ils sont généralement bien tolérés. Mais cet effet dépend de différents facteurs et se révèle donc très individuel. Il faut en outre savoir que le sucre de raisin est plus résorbé que le fructose. Donc, si l'on prend par exemple 1 g de fructose et 1 g de glucose, ce dernier sera plus vite dégradé. Et son effet diminuera donc très vite. Il est ainsi recommandé de prendre plus de glucose que de fructose ou d'échelonner la prise de glucose dans le temps.

#### La recherche continue

En procédant à un test de tolérance au fructose, des scientifiques américains ont constaté que la prise orale de fructose s'accompagne d'une hausse très nette du taux de FGF21 (Fibroblast Growth Factor 21/ facteurs de croissance des fibroblastes) dans le sang. Or la production de FGF21 augmente chez les personnes souffrant du syndrome métabolique aussi fortement que la réponse à l'insuline lors du test de tolérance au glucose. La réaction semble toutefois spécifique au fructose. Contrairement à l'insuline, on ne connaît pas encore exactement le rôle des FGF21 dans le métabolisme énergétique. Les chercheurs supposent qu'ils interviennent dans la libération d'acides gras hors du tissu adipeux. Chez les animaux, mais pas chez l'humain, le jeûne provoque une augmentation des FGF21. La concentration plus forte de FGF21 dans le test de tolérance au fructose pourrait indiquer, comme la résistance à l'insuline dans le diabète de type 2, une résistance aux FGF21, laquelle pourrait augmenter les risques de syndrome métabolique.

#### **NOUVEAUX MEMBRES**

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

#### Section: BE Naturdrogerie Bern

Marlen Aeschlimann Regula Schild Giacomettistrasse 15 3000 Berne 15

#### Section: ZH/SH DROPA Limmatplatz AG

Martin Höfliger Limmatplatz 7 8005 Zurich

#### Section: SG/TG/AR/AI Mühleholz Drogerie AG

Thomas Gryzlak Landstrasse 117 9490 Vaduz

#### Section: BE Holzgang Drogerie/Reform

Barbara Erni Dorfstrasse 127 3818 Grindelwald

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



#### 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

## **NOUVEAUTÉS**

#### **IROMEDICA SA**

Nouveau chez Osa: le spray contre les croûtes de lait et la dermite séborrhéique sur la tête enlève les pellicules de la peau de manière douce. Le spécialiste des produits pour les bébés et les jeunes enfants a élargi sa gamme et propose un nouveau produit contre un autre problème très répandu chez les nourrissons: la dermite séborrhéique sur la tête. Le spray Osa contre les croûtes et la dermite séborrhéique sur la tête est efficace en cas de dermatite séborrhéique infantile (dermite séborrhéique sur la tête, croûtes de lait).





#### **SCHWABE PHARMA SA**

Hémorroïdes? Hametum® à base de plantes aide! Hametum®-Haemo suppositoires contre les hémorroïdes contiennent un extrait de feuilles d'Hamamelis virginiana. Ils sont utilisés pour soulager les démangeaisons, les suintements et les brûlures liés à des affections hémorroïdales, ainsi que pour traiter les plaies et fissures anales. Egalement disponible sont Hametum® pommade avec canule et Hametum® lingettes humides anales. Offrez à vos clients une alternative à base de plantes contre les hémorroïdes.

www.schwabepharma.ch



#### **TENTAN SA**

NOUVEAU: Leucen® Pic Roll-on lors de piqûres d'insectes! Le nouveau Leucen® Pic Roll-on contient non seulement de l'acétate d'alumine, de la camomille, de l'arnica et du dexpanthénol, mais aussi du polidocanol, du menthol et de l'huile essentielle d'eucalyptus citronné. Il rafraîchit la peau irritée et apaise les démangeaisons lors de piqûres d'insectes tout en éloignant les insectes grâce à son odeur. Disponible à partir dès le 15 mai 2016.

www.leucen.ch



# Marché de l'emploi

Prochain délai d'insertion: **27 avril 2016** Envoyer les annonces électroniques à: *inserate@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

#### Ihr Weg in die Zukunft

An zentraler Lage mitten im Dorfkern von Reichenburg (SZ) stellen wir Geschäftsräumlichkeiten für eine Drogerie zur Verfügung. Der Standort ist in unmittelbarer Nähe zu Altersheim, Post, Bäckerei, Metzgerei sowie einem kleinen Einkaufszentrum und weist grosszügige Parkplatzmöglichkeiten auf.

Aktuell weist unsere Gemeinde 3500 Einwohner auf. (Tendenz steigend).

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Hermann Burlet, 055 444 11 05 G, 055 444 25 80 P, h\_burlet@bluewin.ch

# POUR DES VOYAGES VRAIMENT DÉPAYSANTS!

Régime crudités, 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!





# TEMMENTEC

Wir sind führender Hersteller für innovative Kosmetik. Modernste Infrastruktur, hohe Flexibilität und fachspezifische Erfahrung unserer Mitarbeitenden garantieren für höchste Qualität und Professionalität im gesamten Produktionsprozess.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen per sofort oder nach Vereinbarung

# Spezialist/in Entwicklung und Scale-up hochwertiger Kosmetikprodukte 100 %

Ihr Aufgabengebiet: Sie nehmen direkt vom Kunden entwickelte Rezepturen entgegen, treffen Abklärungen bezüglich der eingesetzten Rohstoffe und führen Laborversuche durch. Daneben erstellen Sie Herstellvorschriften, begleiten Produktionen und helfen mit, kosmetische Produkte gemäss Kundenwunsch zu entwickeln.

Ihr Profil: Sie verfügen über eine Grundbildung als Laborantln, Drogistln oder über eine gleichwertige Ausbildung oder sind Absolventln einer Fachhochschule. Ihr fachliches Know-How konnten Sie idealerweise mindestens 2 Jahre in einem kosmetischen oder lebensmitteltechnischen Labor eines Produktionsbetriebes unter Beweis stellen. Als dienstleistungsorientierte und kommunikative Persönlichkeit können Sie die Bedürfnisse unserer anspruchsvollen Kundschaft jederzeit sicherstellen. Ihre guten Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch können Sie täglich anwenden. Teamfähigkeit, Eigeninitiative und Freude an kosmetischen Produkten ergänzen Ihr vielseitiges Profil.

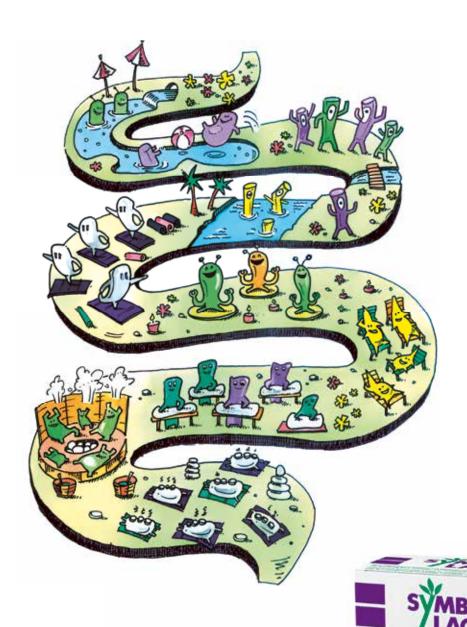
**Unser Angebot:** Eine nicht alltägliche, spannende und verantwortungsvolle Aufgabe in einem professionellen und dynamischen Arbeitsumfeld. Ein motiviertes Team freut sich auf Sie.

Unser Technischer Leiter Peter Wiedmer beantwortet gerne Ihre Fragen. Sie erreichen ihn unter Tel. 034 432 61 33 oder per E-Mail peter.wiedmer@temmentec.ch. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto senden Sie bitte per E-Mail an:

#### Temmentec AG

Frau Karin Schürch Leiterin Human Resources Lütoldstrasse 6 3454 Sumiswald Tel. 034 432 61 29 hr@temmentec.ch

# Bien-être pour votre flore intestinale



SymbioLact® – la cure bienfaisante pour votre intestin tout entier

- ✓ Complément alimentaire probiotique à base de bactéries lactiques et avec biotine pour le maintien d'une muqueuse intestinale normale
- ✓ Les quatre souches différentes de bactéries lactiques agissent sur l'intestin grêle et le gros intestin
- ✓ Prise recommandée en cure d'1–3 mois

- d'une boisson probiotique

  ✓ Convient également pour les femmes
  - ✓ Sans lactose, sans gluten

enceintes et les nourrissons

Poudre pour préparation