



DÉPISTER LE DIABÈTE À TEMPS

Du 4 au 6 novembre
Forum de formation 2018
«Les baby-boomers
aussi vieillissent»



ESD-Cycle de formation 2018–20 Des perspectives pour l'avenir

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, spécialisée ou gymnasiale sont dispensé(e) de l'examen d'admission.

Début du cycle 2018–20

Lundi 20 août 2018

Journée d'information cycle 2019–21

Lundi 29 octobre 2018, 14h00–17h00.

Toutes les personnes intéressées sont les bienvenues.

ESD Ausbildungszyklus 2018–20 Eine Zukunft mit Perspektiven

Prüfungsfächer

Arzneimittelkunde, Biologie, Chemie, Heilpflanzenkunde, Betriebs- und Verkaufskunde inkl. kaufmännisches Rechnen. Sie erhalten eine CD-ROM mit Übungsaufgaben zur Prüfungsvorbereitung.

Kandidatinnen und Kandidaten mit Berufsmaturitätszeugnis, Fachmaturität oder gymnasialem Maturitätszeugnis sind von der Aufnahmeprüfung dispensiert.

Beginn des Ausbildungszyklus 2018–20

Montag, 20. August 2018

Informationstag Zyklus 2019–21

Montag, 29. Oktober 2018, 14.00–17.00 Uhr.

Alle interessierten Personen sind herzlich willkommen

ESD-Cycle de formation 2019–21

Prenez votre destin en main! Inscrivez-vous maintenant!

Inscription

à la journée d'information du 29 octobre 2018

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

**Délai d'inscription pour la journée d'information:
Jeudi 25 octobre 2018**

**Anmeldeschluss für den Informationstag:
Donnerstag, 25. Oktober 2018**

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

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



Il faut en moyenne sept ans pour diagnostiquer un diabète. Il convient donc d'être vigilant en droguerie, pour ne pas passer à côté de signes importants.



- 4 **Jubilé en Argovie**
L'association argovienne des droguistes fête ses 90 ans



- 5 **Election à l'unanimité du président central de l'ASD**
Jürg Stahl accédera à la présidence centrale de l'ASD le 1^{er} juillet

IMPRESSUM D-INSIDE

Organe officiel de l'Association suisse des droguistes, Rue de Nidau 15, 2502 Bienne; info@drogistenverband.ch, www.droguerie.ch

Direction: Frank Storrer; rédacteur en chef: Heinrich Gasser (hrg); rédacteur en chef adjoint: Lukas Fuhrer (lf); traduction: Claudia Spätig (cs), Marie-Noëlle Hofmann (mh); annonces: Heinrich Gasser (ad interim), inserate@drogistenverband.ch; conseils spécialisés: Elisabeth Huber (service scientifique), Andrea Ullius (responsable du développement de la branche); mise en page: Claudia Luginbühl; couverture: fotolia.com

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



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

- 6 **Journée thématique sur la cosmétique naturelle**
La branche explore le potentiel de la cosmétique naturelle à l'ESD

- 9 **Employés Droguistes Suisse**
Vacances – droits et devoirs. 1^{re} partie

- 14 **Forum de formation 2018**
Toutes les infos, tous les cours, tous les détails – rendez-vous à Neuchâtel!



- 20 **Interview de Jürg et Stefan Binz**
ebi-pharm SA occupe une place à part dans le marché suisse de la médecine complémentaire. Son président du conseil d'administration et son directeur nous expliquent pourquoi.

- 24 **Bien soigner les cheveux de bébé**
La tête de chaque bébé est différente – les parents apprécient donc les conseils compétents



- 27 **Le client informé**
Dr Google n'est pas toujours de bon conseil
- 29 **Marché de l'emploi**
- 30 **A vos plumes!**
Nouvelle rubrique: les lectrices et lecteurs de *d-inside* s'expriment sur des thèmes actuels de la branche

FESTIVITÉS DOMINICALES

Des discours brefs, un plaisir qui dure: les invités se sont volontiers pliés aux directives de la présidente, Maja Fabich-Stutz, et ont dignement célébré le 90^e anniversaire de l'association argovienne des droguistes (ADV).



Les compétences spécialisées de la droguerie sont appréciées dans le canton d'Argovie. Représentantes et représentants des milieux politiques et économiques célèbrent avec les droguistes les 90 ans de l'association argovienne des droguistes.

Les droguistes argoviens auraient difficilement pu choisir un endroit plus adéquat pour célébrer le 90^e anniversaire de leur section le dernier dimanche de mai: les plantes de toutes sortes, vigoureuses, luxuriantes, grimpantes et florissantes, de la jardinerie Zulauf à Schinznach, ne constituaient pas seulement un joli fond décoratif – elles illustraient symboliquement l'avenir espérans florissant de la droguerie.

«Des discours brefs, manger, bavarder et surtout profiter»: comme toujours quand elle promet quelque chose, *Maja Fabich-Stutz*, présidente de l'ADV, a tenu parole lors de la cérémonie d'anniversaire des drogueries argoviennes. Dans son bref discours de bienvenue, elle a salué ses invités, en particulier les conseillères nationales argoviennes *Ruth Humbel* et *Silvia Flückiger-Bäni* et le conseiller

national *Thierry Burkart*, la conseillère d'Etat argovienne *Franziska Roth*, *Urs Lehmann* de Similasan et *Pierre-Alain Widmer* de Weleda ainsi que plus de 50 droguistes argoviens.

Dans son discours aussi concis que marquant, la conseillère d'Etat *Franziska Roth*, qui dirige le Département de la santé et des affaires sociales, a salué les remarquables compétences spécialisées des drogueries et leurs précieuses prestations comme premier membre de la chaîne de tous les services de santé.

Les participants aux festivités s'en sont ensuite strictement tenus aux directives de *Maja Fabich-Stutz*: s'asseoir confortablement, manger, discuter et profiter de ces festives heures dominicales.

| Heinrich Gasser / trad: cs

«NOTRE BRANCHE PEUT FAIRE PREUVE DE PLUS D'ASSURANCE»

Le conseiller national Jürg Stahl est le nouveau président central de l'Association suisse des droguistes. Le droguiste dipl. féd. est fier de l'équipe réunissant les 500 drogueries suisses, qu'il entend bien soutenir au sein du comité central.



Anita Vozza

Le conseiller national Jürg Stahl présidera l'Association suisse des droguistes dès le 1^{er} juillet.

Les délégués ont élu le conseiller national *Jürg Stahl* à la présidence centrale de l'Association suisse des droguistes (ASD): sur les 36 délégués ayant le droit de vote, 34 ont remis un vote valable dans les délais et tous sans exception ont voté pour Jürg Stahl. Le 1^{er} juillet 2018, ce droguiste dipl. féd. âgé de 50 ans succédera à *Martin Bangerter* qui avait démissionné de sa fonction lors de la dernière assemblée des délégués de l'Association. «Je me réjouis de cette élection et de la confiance de la branche et j'ai beaucoup de respect pour les attentes à l'égard de la présidence», déclare Jürg Stahl. Au comité central, il rejoint une équipe qui fonctionne bien et qu'il va s'empresser de compléter. Le vice-président de l'ASD, *Bernhard Kunz*, qui a dirigé la commission de sélection pour la succession à la présidence de l'ASD, se réjouit de l'élection de ce candidat par les délégués:

«Le comité central de l'ASD est persuadé que Jürg Stahl représentera au mieux notre branche.»

De l'excellent travail au quotidien Jürg Stahl assure qu'il retrouve avec plaisir la branche dans laquelle il a entamé sa vie professionnelle. En tant que conseiller national, il a naturellement aussi toujours représenté les intérêts de la droguerie. C'est surtout lors des délibérations concernant la nouvelle loi sur les produits thérapeutiques que Jürg Stahl a pu utiliser sa connaissance de la branche lors de travaux de la commission pour persuader les autres parlementaires de la compétence des droguistes

En 2017, alors qu'il occupait la présidence du Conseil national, fonction politique majeure en Suisse, Jürg Stahl déclarait à *d-inside* qu'un droguiste reste toujours un droguiste. Quelles caractéristiques typiques des droguistes lui seront-elles maintenant utiles en tant que président de l'ASD? «Une formation solide et la faculté de dialoguer avec les gens, voilà les atouts des droguistes. Et je vais essayer de poursuivre sur cette voie: dialoguer et écouter l'équipe des 500 drogueries suisses pour les soutenir.» Et Jürg Stahl de souligner qu'il est fier de cette équipe: «Les drogueries fournissent tous les jours de l'excellent travail, elles sont là pour leurs clients et fonctionnent de manière rentable.» Avec de l'engagement, de la flexibilité et un solide esprit d'entreprise, les drogueries ont réussi à surmonter les changements structureaux de ces dernières

années. «C'est une sacrée performance: en tant que branche, nous pouvons sans autre faire preuve d'encore plus d'assurance», affirme le nouveau président de l'ASD.

| Lukas Fuhrer / trad: cs

DE DROGUISTE À PRÉSIDENT DE L'ASD

Jürg Stahl a fait son apprentissage de droguiste à la droguerie Kägi, à Winterthur-Seen (ZH), de 1984 à 1988. Après sa formation militaire, différents emplois dans la branche de la droguerie, sa formation à l'École supérieure de droguerie et un diplôme post-grade en gestion d'entreprise, Jürg Stahl a dirigé sa propre droguerie de 1996 à 2004 à Winterthur-Töss (ZH). Politicien UDC, il siège depuis 1999 au Conseil national qu'il a présidé durant l'année parlementaire 2016/2017. Jürg Stahl est aussi président de Swiss Olympic depuis début 2017.

> EN SAVOIR PLUS

Le curriculum vitae de Jürg Stahl, nouveau président central de l'ASD.

JOURNÉE THÉMATIQUE: LE TOURNANT DE LA COSMÉTIQUE NATURELLE

Vendre des cosmétiques naturels sera-t-il bientôt rentable? Les changements qui se produisent actuellement dans le marché de la cosmétique sont passionnants. Et les experts qui ont participé à la journée thématique sur la cosmétique naturelle ont des avis bien différents concernant leurs effets sur les ventes en droguerie.



Ils ont sondé le potentiel de la cosmétique naturelle avec la branche de la droguerie (de g. à dr.): le Dr Urs Lehmann, CEO Similasan SA, Elfriede Dambacher, intervenante et experte en cosmétique naturelle, et Beat Günther, directeur de l'ESD.

Près de septante droguistes, représentants de l'industrie et des associations de la branche ainsi que des étudiants de 2^e année de l'ESD ont pu découvrir les tendances, les nouveautés et les différents avis de spécialistes lors de la journée thématique sur la cosmétique naturelle, le 1^{er} juin à l'ESD de Neuchâtel. Quatre conférences, suivies d'une table ronde, ont donné un bon aperçu de la situation et permis aux participants de se forger leur propre opinion. La journée était parrainée par Similasan SA, sans doute le plus jeune acteur du marché suisse de la cosmétique naturelle. Son CEO, le *Dr Urs Lehmann*, a expliqué: «La cosmétique naturelle se popularise et continue à se développer. Nous tenons beaucoup à ce que les droguistes apprennent à connaître nos compétences et à rester en lien avec le commerce spécialisé.»

Le marché devient plus vert

«Le marché de la cosmétique évolue à toute allure. Il existe aujourd'hui des produits pour toutes les exigences et les clients sont donc aussi plus exigeants.» C'est par ces mots qu'*Elfriede Dambacher*, conseillère indépendante pour la branche de la cosmétique naturelle et responsable de la programmation du congrès international de la cosmétique naturelle à Berlin, a commencé son exposé. Selon elle, le marché de la cosmétique glisse peu à peu vers plus de vert. Selon des chiffres actuels de la zone DACH (Allemagne-Autriche-Suisse), ce marché est certes encore modeste avec un total de 1,38 milliard d'euros. Dont 1,2 milliard réalisé en Allemagne, env. 35 mio. en Autriche et 85 mio. (respectivement 100 mio. de francs) en Suisse¹. Mais ce marché est en mouve-

ment. Ainsi, selon Elfriede Dambacher, rien qu'en Allemagne, 800 000 consommateurs auraient essayé des cosmétiques naturels pour la première fois l'an dernier. Le marché suisse a beau être beaucoup plus petit, l'intérêt devrait être proportionnellement aussi grand. «Car le client suisse est très porté sur le bio, il dispose d'un important pouvoir d'achat et attache de l'importance au commerce équitable», a poursuivi l'experte de la branche, persuadée que «les drogueries n'exploitent pas tout leur potentiel». En réalisant 30 % des parts de revenus dans le marché de la cosmétique, elles sont certes l'acteur principal de ce marché en Suisse, mais elles pourraient



DR URS LEHMANN, CEO SIMILASAN SA

«La cosmétique naturelle est un secteur d'activité passionnant avec lequel les drogueries peuvent se profiler.»

en faire plus. Car les prévisions des analystes de marché internationaux sont prometteuses: le marché de la cosmétique «verte» devrait augmenter d'environ 10 % durant l'année en cours. «Les consommateurs sont prêts à payer plus pour des valeurs ajoutées. Il faudrait en tenir compte quand on est dans le commerce spécialisé et se positionner en conséquence», a poursuivi la spécialiste de la cosmétique naturelle. «Les consommateurs veulent aujourd'hui des produits qui leur correspondent à 100 % et entièrement naturels. Cohérence, transparence et authenticité sont donc des facteurs qui jouent un rôle important dans le marché.» Car le «green and clean» (comprendre vert et propre) est tendance et la demande pour des produits correspondants ne cesse de croître. En conclusion, Elfriede Dambacher a encore confié les conseils suivants aux participants: définir une stratégie d'assortiment claire et compréhensible, développer des compétences et se prendre le temps de tout mettre en place. Autres éléments importants: communiquer activement et établir des liens entre l'offre traditionnelle en magasin et l'offre en ligne.

Grand écart entre deux mondes

Les pronostics de croissance des spécialistes sont certes prometteurs, il n'en reste pas moins que la cosmétique naturelle devra encore surmonter

HAUTE TENEUR
en Arnica montana fraîche

WELEDA
Depuis 1921

ABSENCE TOTALE
de conservateurs

LA FORCE INTÉGRALE DE TOUTE LA PLANTE
de la fleur à la racine

GEL À L'ARNICA WELEDA
En cas de contusions

30% d'arnica
extrait de plante fraîche

- ✓ Rafraîchit immédiatement
- ✓ A un effet analgésique
- ✓ Conseil: ne grasse pas et pénètre facilement, sans coller

Gel à l'Arnica Weleda | Indications: Douleurs liées à des traumatismes tels que contusions, élongations, meurtrissures, hématomes et des douleurs articulaires. **Composition:** 1 g de gel contient: 600 mg Extr. ethanol. ex: 300 mg Arnica, Planta tota recens; Adjuv.: Aqua purificata, Ethanolum, Glycerolum (85 per centum), Xanthani gummi. **Posologie:** Adultes et enfants d'âge scolaire dès 6 ans: appliquer une couche mince une à plusieurs fois par jour sur les zones concernées. **Contre-indications:** Hypersensibilité connue aux composées ou à l'un des composants. Ne doit pas être appliqué sur une plaie ou une peau irritée, sur des muqueuses ainsi que des zones cutanées particulièrement sensibles (p. ex. aisselles, région génitale) et à proximité des yeux. Les femmes qui allaitent ne doivent pas appliquer le gel sur les seins. **Effets indésirables:** Rares cas des réactions cutanées allergiques et des irritations de la peau ont été constatées. **Catégorie de remise:** D. Informations détaillées: www.swissmedinfo.ch. Weleda SA, Arlesheim.

quelques obstacles que la cosmétique sélective ne connaît pas. C'est ce qu'a démontré le *Dr Christiane Hanay*, responsable recherche et développement chez *Similasan SA*, dans son exposé «Protection solaire et cosmétique naturelle – le grand écart entre deux mondes». Ainsi, certains segments, comme les produits de protection naturelle, dans lesquels il reste encore un des filtres solaires non organiques, à savoir le dioxyde de titane. Impossible donc d'empêcher entièrement l'effet blanchis-



ELFRIEDE DAMBACHER,
CONSEILLÈRE INDÉPENDANTE POUR LA
BRANCHE DE LA COSMÉTIQUE NATURELLE

«La cosmétique naturelle est l'affaire du chef et de l'équipe: ce n'est que lorsque l'engagement est total et que les conditions-cadres jouent qu'on peut réussir avec sa droguerie.»

sant des produits solaires naturels. Selon l'intervenante: «Le développement de produits solaires naturels est un processus exigeant. Il faut encore compter avec des revers en matière d'acceptation cosmétique et de perception sensorielle. Le marché montre toutefois que les utilisateurs sont disposés, dans ce cas, à accepter ces revers.»

Même avis du côté des droguistes dipl. ES qui parlent d'expérience. Ainsi *Linda Fiechter* et *Regula Schild* ont expliqué ce que cela signifie exactement que de proposer de la cosmétique naturelle: elles conseillent et vendent volontiers des produits naturels car ils correspondent parfaitement au concept de leurs drogueries. Mais le simple facteur «vert» ne fonctionne pas toujours. Ainsi certains produits de cosmétique naturelle disponibles à ce jour sur le marché, comme les crèmes solaires ou les déodorants, ne sont pas compatibles avec la pratique – leurs défauts qualitatifs sont encore trop importants.

Johnny Schuler, membre de la direction de *Dr. Bähler Droga SA*, a osé jeter un œil critique sur la cosmétique dans son exposé final intitulé «Quo vadis cosmétique naturelle?». Il a abordé les changements en cours sur la base des expériences faites dans ses propres drogueries et pharmacies. Lesquelles ont vu leur chiffre d'affaires baisser nettement dans le secteur de la cosmétique sélective. Ce marché connaît actuellement un tournant à nul autre pareil. Mais la cosmétique naturelle permet-elle, à elle seule, de compenser ces pertes? L'intervenant est resté dubitatif. Il est certes d'avis que la cosmétique naturelle doit faire partie de l'assortiment d'une droguerie et les compétences dans ce domaine doivent être complétées. Mais, a ajouté *Johnny Schuler*, «de nombreuses drogueries voient leur fréquentation diminuer. Le défi, pour nous commerçants, est d'abord de maintenir ou d'augmenter notre chiffre d'affaires. Cela devient difficile car l'équipement de base pour un client coûte 80 francs avec la cosmétique naturelle contre 500 à 700 francs avec la cosmétique sélective.»

En conclusion, la première journée thématique sur la cosmétique naturelle à l'ESD n'a pas pu montrer exactement où l'«aventure» de la cosmétique naturelle nous emmènera. Mais elle a fourni de nombreuses pistes de réflexion et autant d'idées pour le travail quotidien. On attend donc la suite avec impatience.

| Flavia Aeberhard / trad: cs

Source:

¹ Referat Elfriede Dambacher: Cosmetics Europe, Euromonitor, Ecovia, Transparenca Market Research, naturkosmetik konzepte auf Basis IRI+GfK+BioVista



BEAT GÜNTHER, DIRECTEUR DE L'ESD,
NEUCHÂTEL

«La cosmétique naturelle est un marché avec un important potentiel de niche.»

LA NATURE SOUS LES FEUX DE LA RAMPE

Pour la première fois de son histoire, l'ESD a consacré deux jours à la nature. L'École supérieure de droguerie a ainsi organisé le 8^e symposium sur la médecine naturelle le 31 mai et la 1^{re} journée thématique sur la cosmétique naturelle le 1^{er} juin. Pour *Beat Günther*, directeur de l'ESD, c'est «un aboutissement réussi pour les futurs directrices et directeurs de deuxième année et une occasion unique d'entrer en contact avec des partenaires de l'industrie».

VACANCES: VOS DROITS ET DEVOIRS

L'été, c'est la période des vacances. Mais qu'est-ce que cela signifie exactement pour l'employé? Qui peut prendre des vacances et combien de temps? Et qu'en est-il si l'on est malade pendant les vacances? Enfin, a-t-on droit au salaire pendant cette période? 1^{er} volet de notre série.

Le droit aux vacances découle du devoir d'assistance de l'employeur et doit servir à la régénération de l'employé. L'employeur doit donc accorder des vacances à ses employés et leur verser l'intégralité de leur salaire durant cette période. Les vacances doivent au moins comprendre deux semaines consécutives chaque année. Selon la CCT de la branche de la droguerie, l'employé a droit à 22 jours de vacances par année. Selon la loi, les employés jusqu'à 20 ans révolus ont droit à au moins cinq semaines de vacances.

Souvent, des contrats individuels ou une CCT (comme celle de la branche de la droguerie) prévoient l'octroi de cinq semaines de vacances aux travailleurs dès 50 ans, mais il n'y a pas de droit légal à cette prestation.

Le droit aux vacances est valable pour tous les employés, donc aussi pour ceux qui travaillent à temps partiel. Dans ce cas, l'employé a aussi droit à au moins quatre, respectivement cinq, semaines de vacances par année.

Période des vacances

En principe, l'employeur peut fixer la période des vacances, autrement dit le début et la fin des vacances. Dans la mesure où le travail de l'entreprise le permet, il doit toutefois tenir compte des souhaits de l'employé, en particulier en ce qui concerne les vacances scolaires et celles du conjoint. La planification des vacances doit être annoncée suffisamment tôt – en pratique, on parle de trois mois. A la même condition, l'employeur peut ordonner une période de fermeture annuelle de l'entreprise. Une fois les dates de vacances fixées, elles ne peuvent être déplacées qu'avec l'accord de l'employeur. Sans cet accord, elles ne peuvent être modifiées qu'exceptionnellement, autrement dit lors de cas urgents et imprévisibles. Il faut alors tenir compte des intérêts de l'entreprise et annoncer la chose à temps à l'employeur. En cas d'urgence majeure, il est même permis, aux mêmes conditions, de rappeler l'employé qui est en vacances. Les éventuels frais occasionnés par le rappel doivent être remboursés à l'employé.

Du côté de l'employé, les vacances prévues peuvent être déplacées si une maladie ou un accident survenant avant le début des vacances entrave ou rend carrément impossible l'objectif de régénération des vacances. L'employeur doit alors accepter le report des vacances et continuer de verser le salaire conformément au devoir de poursuite du paiement du salaire, selon l'art. 324a CO. Après la guérison, de nouvelles dates de vacances doivent être fixées, en tenant compte des intérêts de l'employé.

En cas de maladie pendant les vacances

Les vacances devraient servir à la régénération de l'employé. Mais s'il tombe malade ou a un accident pendant les vacances, ce but ne peut parfois plus être atteint. Il a alors le droit de reprendre des vacances d'une durée identique à celle de la maladie. De petites indispositions, des maux de tête ou des nausées ne sont pas des motifs suffisants pour considérer que le but de régénération est entravé, idem s'il s'agit de deux jours de maladie sur une période de trois semaines de vacances. Les troubles doivent atteindre un certain degré, chaque cas doit être examiné individuellement en tenant compte des conditions concrètes. Pour éviter les problèmes, il est recommandé, en cas de maladie ou d'accident, de contacter l'employeur au plus vite et de demander un certificat médical.

| Katharina Drossard / trad: cs



U ANGESTELLTE
DROGISTEN
SUISSE
WWW.DROGISTEN.ORG

KATHARINA DROSSARD, AVOCATE

Cette page est ouverte à «Employés Droguistes Suisse».

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

LE DIABÈTE, UNE MALADIE MÉCONNUE

La moitié de toutes les personnes atteintes de diabète ne savent pas qu'elles le sont. Ce constat de diabètesuisse a de quoi surprendre. Qu'est-ce que cela signifie pour les drogueries et comment peuvent-elles participer à l'information et au dépistage précoce de la maladie?

P Près de 5,6 % de la population mondiale, soit 415 millions de personnes, sont atteintes de diabète. Et elles seront de plus en plus nombreuses, selon la Fédération internationale du diabète. La majorité des personnes souffrant d'un diabète de type 2 ont entre 40 et 59 ans et ne savent souvent pas qu'elles sont malades. L'organisation diabètesuisse, qui regroupe 20 associations régionales, estime qu'il y a environ 500 000 personnes diabétiques en Suisse, dont 40 000 souffrent d'un diabète de type 1 et la grande majorité d'un diabète de type 2.

bètesuisse. «Quand un client se plaint d'un besoin fréquent d'uriner ou d'une sensation de faiblesse générale, cela devrait mettre la puce à l'oreille des professionnels que nous sommes.» Car ces symptômes typiques peuvent signaler un diabète. Mais seule la mesure à long terme du taux de glycémie permet de poser un diagnostic sûr. Pour sensibiliser sa clientèle, on peut par exemple organiser une activité thématique en proposant des brochures au POS, brochures que diabètesuisse met gratuitement à disposition.

En raison des nombreuses complications possibles de la maladie, le dépistage précoce est particulière-

Le problème du dépistage précoce

En moyenne, il faut près de 7 ans pour diagnostiquer un diabète de type 2. C'est une longue période, durant laquelle rien ne peut être fait pour prévenir les complications liées à cette maladie. «Le diabète de type 2 ne s'accompagne longtemps pas de symptômes, raison pour laquelle il passe inaperçu», explique *Linda Continisio*, collaboratrice du département Marketing et communication de dia-



LINDA CONTINISIO, COLLABORATRICE MARKETING ET COMMUNICATION DE DIABÈTESUISSE

«Toute activité physique supplémentaire et chaque kilo en moins a un effet positif sur le taux de glycémie.»



Une forte soif, mais aussi des mictions fréquentes ou une sensation générale de faiblesse sont des symptômes typiques du diabète de type 2. La droguerie peut sensibiliser sa clientèle à cette thématique.

ment important. En effet, une glycémie trop élevée est mauvaise pour le corps à long terme. Elle favorise notamment des complications telles que des maladies cardiovasculaires, des lésions de la rétine, des reins ou des nerfs. «Une fois que ces complications se manifestent, elles sont souvent irréversibles. Des formes thérapeutiques plus intensives sont alors nécessaires. Cela augmente les coûts et péjore la qualité de vie des patients», poursuit Linda Continisio.

Le traitement d'un diabète de type 2

Le traitement d'un diabète de type 2 consiste à adopter une alimentation équilibrée, associée à une activité physique régulière, et à suivre un traitement médical. Il n'existe plus aujourd'hui un régime spécifique pour les diabétiques. «Mais ce qui semble simple nécessite quand même beaucoup d'autodiscipline au quotidien», souligne Linda Continisio. «Les personnes concernées devraient bouger un maximum au quotidien et limiter les apports caloriques au minimum dont le corps a besoin. Lors des repas, il faudrait consommer avec modération tous les aliments riches en glucides, comme les pâtes, le pain, les pommes de terre ou les petits gâteaux, et éviter les boissons sucrées», recommande notre interlocutrice. Mais peut-on vraiment influencer l'évolution d'un diabète de type 2 en bougeant beaucoup et en changeant de régime alimentaire? «Certainement», assure Linda Continisio, «toute activité physique supplémentaire et chaque kilo en moins a un effet positif sur le taux de glycémie. Cela permet aussi de réduire la prise de médicaments hypoglycémifiants. En plus des effets positifs sur la glycémie,

une alimentation saine peut aussi en avoir sur les lipides sanguins, lesquels sont très importants pour le métabolisme.» Selon la sévérité de la maladie, un diabète de type 2 sera traité sans médicament, avec des médicaments ou avec de l'insuline. «L'objectif de chaque traitement est de maintenir la glycémie à un taux presque normal», explique la spécialiste. Au début, il peut arriver que la personne prenne un peu de poids, ce qui déplaît généralement. «Cela s'explique par le processus de stabilisation du métabolisme», précise Linda Continisio. «Les diabétiques peuvent toutefois aussi se faire plaisir, pour autant qu'ils dosent correctement leurs apports d'insuline. Et plus les patients en savent sur leur maladie, plus les cas d'urgence sont rares. En s'accordant quelques plaisirs, les personnes concernées peuvent même tirer de précieux enseignements concernant leur traitement.»

Les cas d'urgence

Les personnes diagnostiquées diabétiques et bien informées savent généralement bien gérer leur maladie. Cela ne signifie toutefois pas qu'elles respectent absolument toutes les recommandations. «Car suivre strictement le traitement prescrit et contrôler régulièrement sa glycémie demande beaucoup d'efforts et d'autodiscipline», souligne Linda Continisio. Raison pour laquelle deux cas d'urgence peuvent se produire relativement rapidement: l'hyperglycémie et l'hypoglycémie.

- **L'hyperglycémie:** l'hyperglycémie est un trouble métabolique sérieux qui s'installe en général sur plusieurs jours. La cause est soit un

RECOMMANDATIONS CONCERNANT LE STYLE DE VIE

La Société suisse d'endocrinologie et de diabétologie émet ces recommandations relatives au style de vie aux personnes atteintes de diabète, de prédiabète ou présentant un risque élevé de diabète.

- **Activité physique:** on recommande 150 minutes d'activité physique par semaine (30 minutes 5 jours par semaine). Par activité physique, on entend toute forme d'effort physique au quotidien, au travail ou dans la pratique d'un sport, qui accélère le pouls et la respiration et permet de transpirer.
- **Contrôle du poids corporel:** les personnes qui ont un poids normal doivent éviter de grossir. Chez les personnes en surpoids, il faut s'efforcer de perdre 5 % du poids corporel de façon durable.
- **Alimentation:** recommander au client une alimentation saine et équilibrée (régime méditerranéen):
 - _ Fruits et légumes tous les jours
 - _ Sources de glucides avec un taux élevé de fibres (produits aux céréales complètes)
 - _ Boissons sans sucre ou avec édulcorants
 - _ Huiles végétales avec des acides gras insaturés (au lieu de graisses animales)
 - _ Privilégier les protéines d'origine végétale (légumes secs, fruits oléagineux) ou l'apport en protéines animales contenues dans le poisson et la volaille, ainsi que les produits laitiers allégés. Peu de viande rouge et de produits dérivés.

manque d'insuline (diabète non diagnostiqué ou traitement insuffisant) ou un besoin accru non détecté d'insuline (en cas de mauvais régime alimentaire, d'infections ou d'accidents). Vu le manque relatif d'insuline, le taux de glycémie continue lentement d'augmenter jour après jour. Les symptômes d'une hyperglycémie peuvent être un manque d'appétit, des vomissements, une forte soif, des mictions fréquentes, des urines importantes, une faiblesse généralisée, des étourdissements, des maux de ventre, une peau sèche et chaude, une respiration rapide et profonde, une haleine de fruit (sent l'acétone), de la fatigue, de l'hébétéude et des troubles croissants de la conscience. «Aux premiers signes d'une hyperglycémie, un diabétique ne devrait pas seulement contrôler sa glycémie mais aussi mesurer son taux de cétones dans l'urine au moyen d'une bandelette réactive. Si le test est positif, il doit se rendre au plus vite chez son médecin. En général, le traitement de base consiste à administrer une hydratation artificielle et de l'insuline sous suivi rapproché», explique Linda Continisio.

- **L'hypoglycémie:** l'hypoglycémie est beaucoup plus fréquente que l'hyperglycémie. Alors que les personnes en bonne santé n'ont pratiquement jamais de graves hypoglycémies, ce problème peut vite devenir sérieux chez les diabétiques. Il est généralement provoqué par l'injection d'une dose d'insuline trop importante par rapport à l'apport alimentaire ou par l'augmentation massive de l'effet de l'insuline par le

fait d'efforts physiques importants, comme la pratique intensive d'un sport. Les symptômes sont des fringales, des nausées, des faiblesses, de l'agitation, une transpiration excessive, des tremblements, des palpitations, une peau pâle et humide, des maux de tête, des troubles de la concentration, de la confusion mentale, de l'irritabilité, un comportement agressif, une vision double, des paralysies et des crampes. «Contrairement à celui de l'hyperglycémie, le traitement immédiat de l'hypoglycémie est relativement simple: la simple administration de sucres rapides, comme quatre à six sucres de raisin ou 2 dl de limonade sucrée, suffit généralement. Dans l'idéal, on apporte ensuite au corps des glucides plus lents, comme des crackers, du pain ou un fruit. Les symptômes disparaissent alors généralement spontanément. Mais il faudrait quand même recommander à la personne concernée de consulter un médecin pour vérifier la situation», conclut Linda Continisio.

| Flavia Aeberhard / trad: cs

Sources:

- www.diabetesuisse.ch
- www.sgedssed.ch, Société suisse d'endocrinologie et de diabétologie SSED
- www.flexikon.doccheck.com

> **EN SAVOIR PLUS**

La Société suisse d'endocrinologie et de diabétologie (SSED) recommande au personnel spécialisé d'utiliser ce test pour dépister les risques de diabète de type 2.

LES TYPES DE DIABÈTE

En général, on distingue deux formes principales de diabète et deux formes complémentaires, soit les types 1 à 4.

- **Type 1:** le diabète dit insulino-dépendant est une maladie auto-immune lors de laquelle les cellules bêta du pancréas qui produisent l'insuline sont attaquées et détruites par le système immunitaire. Conséquence: la production d'insuline cesse et le taux de glycémie augmente. Ce type de diabète peut toucher les personnes de tout âge mais survient le plus souvent chez les enfants, les adolescents ou les jeunes adultes. Actuellement, le seul traitement possible est l'injection quotidienne et à vie d'insuline.
- **Type 2:** le diabète de type 2, autrefois appelé diabète non insulino-dépendant ou diabète de la personne âgée, touche souvent les personnes âgées ou avec une importante surcharge pondérale. Dans ce cas, le pancréas continue de sécréter de l'insuline mais en quantité insuffisante ou le corps ne peut plus l'utiliser de manière efficace pour convertir la glycémie en énergie. Des facteurs héréditaires, la surcharge pondérale et le manque de mouvement peuvent favoriser la survenue d'un diabète de type 2.
- **Type 3:** certaines infections, des médicaments, des défauts génétiques et bien d'autres facteurs peuvent également provoquer un diabète. On parle alors de diabète de type 3.
- **Type 4:** le diabète de grossesse, aussi appelé diabète gestationnel, se déclare pour la première fois pendant la grossesse. Il est provoqué par les modifications hormonales propres à la grossesse. Elles conduisent à une augmentation du besoin d'insuline chez la femme enceinte. Si le pancréas ne peut y répondre, il y a augmentation du taux de glycémie et donc un diabète gestationnel. Pouvant toucher 10 à 15 % des femmes enceintes, ce type de diabète est une des complications les plus fréquentes de la grossesse. Le diabète gestationnel disparaît immédiatement après l'accouchement chez pratiquement toutes les femmes, mais un diabète de type 2 se déclare ultérieurement chez 25 à 50 % d'entre elles.

Forum de formation 2018

«LES BABY-BOOMERS AUSSI VIEILLISSENT»



Le 14^e forum de formation national des drogueries suisses est intitulé: «Les baby-boomers aussi vieillissent». Les plus de 50 ans sont de plus en plus nombreux – l'ASD se penche donc sur ce groupe de clients et ses besoins spécifiques. Les participants au forum de formation 2018 découvriront lors de conférences spécialisées passionnantes comment les seniors peuvent conserver la santé et vivre en pleine forme jusqu'à un âge avancé. L'accent sera mis aussi bien sur la prévention que sur le traitement des troubles liés à l'âge. Les concepts de médecine académique et de médecine complémentaire seront également associés.

Introduite pour la première fois l'an dernier, une conférence obligatoire pour tous les participants figurera de nouveau au programme cette année. Ce module servira de préparation à la nouvelle liste unique OTC.

Votre journée de formation personnelle

Tous les participants doivent obligatoirement suivre le cours «La sécurité des patients, basée sur la discussion concernant les interactions». Vous avez ensuite la possibilité de choisir trois autres cours. Vous trouverez ci-après une brève description des différents cours. D'autres informations sur les formations et l'organisation du forum se trouvent sur notre site www.schulungsforum.ch/fr/index.html.

Public cible

Le forum de formation s'adresse en priorité aux droguistes ES et aux droguistes CFC

Documents de cours

Tous les participants recevront leurs documents de cours sur place.

Nos prestations – votre prix

La cotisation annuelle de membre donne droit – selon la taille de l'entreprise – à une ou deux journées de formation au forum de formation 2018. Vous payez seulement 120 francs par personne (hors TVA), repas compris, pour les autres journées de cours. Les non-membres paient 200 francs (hors TVA) par journée de formation.

Formation continue obligatoire

Vous recevez 4 points  par journée de cours. Si vous le désirez, nous vous fournissons volontiers une attestation RME – envoyée après les cours par la poste. Veuillez adresser votre demande à kurse_cours@drogistenverband.ch.

Important

Dans des cas exceptionnels, l'ASD se réserve le droit de changer le programme de formation ou des horaires de cours. Les participants concernés en seront informés à temps. Si des cours sont complets ou ne peuvent avoir lieu faute d'un nombre suffisant de participants, nous vous aiderons à composer un programme adéquat.

Inscription

Veuillez vous inscrire en ligne sur: <https://kurse.drogistenverband.ch>. Le nombre des places étant limité, les inscriptions seront prises en compte par ordre d'arrivée. Nous nous réjouissons de vous accueillir! **Délai d'inscription: le 7 octobre 2018.**

Annulation

En cas d'empêchement, nous vous prions de bien vouloir nous avvertir. Les frais de cours (si vous avez dû les payer) ne vous seront remboursés que si votre annulation nous parvient au plus tard à 18 heures la veille du cours

Vous avez d'autres questions?

Nous nous tenons volontiers à disposition pour y répondre:

Tél. 032 328 50 36/37

kurse_cours@drogistenverband.ch

RABAIS CFF

L'ASD participe à vos frais de déplacement si vous utilisez les transports publics pour vous rendre au forum de formation de Neuchâtel. En échangeant un code promotionnel sur le magasin en ligne des CFF, vous recevrez un rabais de 10 francs par trajet pour votre billet entre votre domicile et Neuchâtel (place Pury). Veuillez commander votre code promotionnel avec l'inscription. Il vous sera envoyé avec la confirmation d'inscription.

FORUM DE FORMATION 2018: LES COURS

Cours obligatoire

La sécurité des patients, basée sur la discussion concernant les interactions (di)

Intervenante: Barbara Marti, pharmacienne dipl. féd., enseignante ESD

Les interactions entre les médicaments sont souvent un point central et charnière dans les discussions relatives à la sécurité des médicaments. Pour les droguistes, il est indispensable de connaître les mécanismes principaux responsables de ces interactions afin de pouvoir évaluer les risques mais aussi les synergies issus de l'association de médicaments.

Dans cet exposé, nous allons examiner les bases pharmacocinétiques et pharmacodynamiques des interactions, aborder ce thème dans le contexte général de la pharmacologie et enfin l'illustrer par des exemples pratiques.

Cours à choix – complétez votre journée de formation en choisissant librement trois autres cours!

Baby-boomers – les soixante-huitards souffrent de pertes auditives (di)

Intervenant: Thomas Hug, responsable PROhear spécialiste de l'audition, sur mandat de Sonetik SA
L'ouïe – elle réalise tous les jours des prouesses pour nous. Mais que se passe-t-il quand on souffre d'une perte de l'audition? Le remarque-t-on vraiment? Sonetik est le numéro 1 de la distribution d'appareils auditifs dans les pharmacies et les drogueries. Les personnes qui souffrent d'une perte de l'audition liée à l'âge ont ainsi la possibilité de retrouver facilement leurs facultés auditives en l'espace d'une heure.

L'âge d'or des femmes, la période post-ménopause (di)

Intervenante: Nicole Droz, déléguée commerciale, Similasan SA

Après la ménopause, d'autres petits problèmes apparaissent. La peau devient sèche et sensible, la digestion ne fonctionne pas toujours au mieux. La mauvaise circulation du sang perturbe le quotidien, les mains et les pieds sont trop souvent froids et les constantes irritations de la vessie sont très pénibles. Avez-vous déjà remarqué combien de femmes «mûres» achètent des gouttes pour les yeux? La sécheresse oculaire est souvent à l'origine de la pénétration de parasites dans les yeux. Mais Similasan offre justement une solution à ce problème. Laquelle? Vous le découvrirez dans les 70 prochaines minutes.

L'équilibre acido-basique (di)

Intervenante: Anne Broussard, formatrice en officine et nutrithérapeute, spécialiste en Phytothérapie et diplômée en micronutrition, Phytolis SA

L'acidose chronique est un phénomène insidieux généré par le mode de vie du monde contemporain et qui peut mener à de nombreuses maladies chroniques. L'objectif de la présentation est, dans un premier temps, de mettre en avant les facteurs et les mécanismes physiologiques liés au développement de l'acidose chronique ainsi que les pathologies associées. Les différentes étapes du métabolisme acido-basique seront détaillées. Puis, nous aborderons les solutions proposées selon l'approche nutritionnelle du Dr Jacob's. Développez votre expertise conseil et votre connaissance technique des produits de complémentation pour répondre aux demandes de vos clients de manière efficace et en toute sécurité.

Baby-boomers à la retraite: la spagyrie pour accompagner le passage à la retraite (di)

Intervenante: Mélissa Roulin, droguiste ES, intervenante spécialisée pour la spagyrie, Heidak SA

Le passage à la retraite est une importante phase de transition dans la vie. D'une part, la personne doit se familiariser à une nouvelle période sans plus d'activité professionnelle régulière, d'autre part, l'âge avançant, les problèmes de santé se font plus nombreux, perturbant considérablement le quotidien. On n'associe pas souvent ces troubles aux difficultés liées à ce changement. Cet exposé montre quels signes peuvent indiquer de telles surcharges et explique comment élaborer les mélanges spagyriques spéciaux pour cela.

En cas d'urgence dans la famille: utilisation de la Thérapie REGENA (di)

Intervenant: Georges Zahnd, naturopathe, homéopathe, Regena SA

Les maladies chroniques ont atteint les chambres d'enfants. Parents et grands-parents se voient confrontés à des maladies aiguës qui sont en fait l'expression d'un état chronique sous-jacent. La thérapie REGENA permet avec son approche en trois phases de traiter les causes efficacement tout en prenant toujours en considération l'assainissement du milieu extracellulaire décrit par le Dr Reckeweg et approfondi par Günter Stahlkopf. Ainsi la thérapie REGENA va un pas plus loin et satisfera toute la famille.

Prä- und Probiotika –
Heilversprechen auf dem
Prüfstand (So/Mo/Di)

Referent: Dr. R. Renato Kaiser, dipl. Apotheker ETH, im Auftrag der Steinberg Pharma AG

Prä- und Probiotika werden bei Durchfallerkrankungen, nach Antibiotikatherapien und einer Vielzahl von Darmerkrankungen bzw. gestörtem Milieu des Darms eingesetzt. Die Heilversprechen solcher Produkte sind enorm und reichen von der Stärkung des Immunsystems bis zur Krebstherapie. Der Referent wird die von den Herstellerfirmen gemachten Heilversprechen kritisch hinterfragen und darlegen, was Prä- und Probiotika wirklich können und wo diese sinnvoll einzusetzen sind.

Ein langes Leben bei guter
Gesundheit dank Tibetischer
Medizin (So/Mo/Di)

Referent: Kaspar Bürgi, Schulungsreferent, Drogist HF, Homöopath SHS, im Auftrag der Padma AG

Welche Faktoren sind tatsächlich entscheidend für ein langes Leben bei guter Gesundheit? In diesem Vortrag erfahren Sie zuerst die neuesten, teilweise überraschenden Erkenntnisse aus der westlichen Wissenschaft. Danach vergleichen wir die aktuelle Studienlage mit dem Wissen für Langlebigkeit gemäss der Tibetischen Medizin. Die Rezepturen der Tibetischen Medizin, kombiniert mit Empfehlungen bezüglich Verhalten und Ernährung gemäss der tibetischen Konstitutionslehre, bieten eine seit Jahrhunderten bewährte Grundlage für Well-Aging und ein langes Leben bei guter Gesundheit. Sie erhalten eine Einführung in die Tibetische Medizin und lernen den Einsatz tibetischer Rezepturen für Well-Aging kennen, kombiniert mit viel praxisrelevantem Wissen für die Beratung der reiferen Kundschaft in der Drogerie.

Epigenetische Entschleunigung
(So/Mo/Di)

Referent: Dr. Markus Rohner, dipl. Lebensmittelingenieur ETHZ, im Auftrag der EGB EpiGenetic-Balance AG

Wer möchte nicht länger jung bleiben? Der Alterungsprozess unterliegt primär Lebensstileinflüssen, welche via Epigenetik auf den Körper übertragen werden. Eine normale Ernährung reicht beim Älterwerden nicht aus, um den epigenetischen Alterungsprozess zu entschleunigen. Um mögliche Mängel auszugleichen, ist eine neue Generation von Kombi-Nahrungsergänzungen auf pflanzlicher Basis nach den neuesten epigenetischen Erkenntnissen entwickelt worden – für ein vitales Älterwerden.

In der Mitte des Lebens;
körperlich fit und mental
vital ab 40 (So/Mo)

Referent: Jo Marty, Management-Trainer und Coach, im Auftrag der ebi-pharm ag

In diesem Intensiv-Kurzkurs wird aufgezeigt, welche naturheilkundlichen Methoden nachweislich die besten positiven gesundheitlichen Resultate für ein körperliches und mentales Wohlbefinden aufweisen und mit welchen Mitteln aus der Biochemie nach Dr. Schüssler, der Phytotherapie und Ernährungsmedizin die Erfolg versprechenden Wirkungen zu einem höheren Energielevel für die Muskel-Nervenfunktionen (Mitochondrienanregung), für einen erholsamen Schlaf sowie für die geistige Vigilanz auf einfache Art erzielt werden können. Der Referent fokussiert dabei auf die «dermale Regeneration», wie mittels der richtigen Hautstimulanz und -pflege der gesamte Organismus in Leistung und Funktion aktiviert werden kann.

Homöopathie in der Geriatrie
(So/Mo/Di)

Referent: Daniel Jutzi, eidg. dipl. Drogist und Homöopath, im Auftrag der Boiron SA

Die Lebenserwartung nimmt zu, ebenso die alterungsbedingten Krankheiten. Dieser Kurs vermittelt das ganze Spektrum der homöopathischen Behandlungsmöglichkeiten von A wie Alzheimer bis Z wie Zittern. Die Themen sind unter anderem: Gedächtnisprobleme, Schwäche, Osteoporose, Augenerkrankungen, Blasenschwäche, Schlafstörungen, Ohrenbeschwerden, Herzprobleme und vieles mehr.

Kompetente Beratung:
Von «Breikost» bis zum «Essen
am Familientisch» (So/Mo/Di)

Referentin: Daniela Fahrni, dipl. Ernährungsberaterin HF SVDE, im Auftrag der Bimbosan AG

In keiner Lebensphase des Menschen ändern sich die Bedürfnisse an die Ernährung so tiefgreifend und schnell wie beim heranwachsenden Baby und Kleinkind. Kein Wunder, sind dadurch viele Eltern verunsichert und überfordert. Gleichzeitig sind junge Eltern mit kleinen Kindern eine der wichtigsten Kundengruppen für jede Drogerie. Mit einer erfolgreichen und kompetenten Beratung zu diesem wichtigen Thema hinterlässt jedes Fachgeschäft einen guten Eindruck. Dadurch erhält die Drogerie die Möglichkeit, die Kunden ein «Leben lang» zu begleiten. Dies öffnet Türen auch für ganz andere Produktkategorien. Lernen Sie deshalb jetzt in diesem Kurs kennen, wie der Übergang von Beikost zur festen Nahrung für alle Eltern erfolgreich gemeistert wird und welchen wichtigen Beitrag die Drogerie hier spielen kann.

Fit im Hirn und aktiv ins Alter
(So/Mo/Di)

Referent: Tony Schläppi,
eidg. dipl. Drogist, im Auftrag der
ebi-pharm ag

Die Babyboomer kommen langsam ins Alter und sind noch voll im Saft. Fussballspielen mit den Enkelkindern – kein Problem! Aber auch noch so fit beim Memoryspielen? Die Zahlen von betroffenen Personen mit Demenz und Alzheimer steigen stetig an. Daher ist eine frühzeitige «Hirnpflege» das A und O, damit noch weiterhin aktiv am Leben teilgenommen werden kann. Gerade in der heutigen Zeit ist man bis ins hohe Alter in Sachen Konzentration, Gedächtnis und Lernfähigkeit täglich gefordert. Unser Hirn ist der Schlüssel für eine hohe Lebensqualität!

Entgiftung mit Quintessenz
Spagyrik (So/Mo/Di)

Referent: Dr. R. Renato Kaiser,
dipl. Apotheker ETH, im Auftrag
der Aurora Pharma AG

Wir sind ständig Umweltgiften und Schadstoffen ausgesetzt. Mit steigendem Alter haben wir vermehrt Schwierigkeiten, diese auch wirksam auszuscheiden. Bei chronischen Krankheiten kann davon ausgegangen werden, dass Umweltgifte am Krankheitsgeschehen mitverantwortlich sind. Auch Symptome wie ständige Müdigkeit, Erschöpfung, Kopfschmerzen, Konzentrationsschwierigkeiten, erhöhte Infektanfälligkeit, aber auch Übergewicht können Anzeichen einer Überlastung des Organismus sein. Mit der Quintessenz Spagyrik erhalten Sie Naturheilmittel, die in der Anwendung ebenso einfach wie wirksam sind und zuverlässig die Ausscheidungsfunktion des Körpers ankurbeln.

Taigawurzel, Schwarzer
Knoblauch und Kurkuma
(So/Mo/Di)

**Referentin: Prof. Dr. med. Sigrun
Chrubasik-Hausmann, Ärztin mit
Spezialgebiet Phytotherapie, im
Auftrag der Alpinamed AG**

Die Wirkungen der Taigawurzel, des russischen Doping-Wunders der Natur für Raumfahrt, Hochleistungssport und extreme Stresssituationen, wurden von der European Medicines Agency als plausibel eingestuft. Die Anwendungsgebiete umfassen Körperschwäche und Kraftlosigkeit einhergehend mit Müdigkeit. Im Kurs werden die multiplen Wirkungen besprochen und die Möglichkeiten und Grenzen zum Einsatz der Taigawurzel dargelegt. Darüber hinaus werden neue Studien zum Schwarzen Knoblauch und Kurkuma vorgestellt, optimierte Präparate sowie das Detox der Natur «Basamax» im Kontext des Mythos der «Übersäuerung».

Phytotherapie: Das vernetzende
Rückgrat für den Mann (So/Mo)

Referentin: Christine Funke,
eidg. dipl. Apothekerin, FPH
Offizin und FH Phytotherapie,
Fachlehrerin ESD, im Auftrag des
SDV

Die Phytotherapie lässt den Mann Ü50 die physiologischen Veränderungen durch Vernetzung seiner Regulationssysteme lebendig erfahren: ein Nervensystem, das fokussiert Essenzielles erkennt, deshalb flexibel bleibt. Ein Blutkreislauf, der ungehindert zirkuliert, deswegen bewegen lässt. Ein Verdauungssystem, das Notwendiges auf und abgibt, weshalb das Profil klar bleibt. Ein Hormonsystem, das keinen Tropfen verlieren lässt, deshalb emotional Boden gibt.

Die drei Elemente einer
erfolgreichen Darmsanierung
(So/Mo/Di)

Referent: Dr. R. Renato Kaiser,
dipl. Apotheker ETH, im Auftrag
der Aurora Pharma AG

Es ist erfreulich, dass die Wichtigkeit einer gesunden Ernährung und einer starken Darmflora den meisten Menschen klar ist. Damit bei der Verdauung die Nährstoffe aufgenommen und hilfreiche Bakterien im Darm kultiviert werden, müssen jedoch zuerst Giftstoffe ausgeleitet und der Darm dann gezielt aufgebaut werden. Mit der Darmsanierung der Aurora Pharma AG erhalten Sie eine Milieuthérapie, die aus drei Phasen besteht und auch Präbiotika und Probiotika integriert. Dies ist der sicherste Weg, um vielen Zivilisationskrankheiten vorzubeugen.

Organspende und
Transplantation: Was sollte man
wissen? (Mo)

**Referent: PD Dr. med. Franz
Immer, Facharzt für Herzchirurgie,
CEO Swisstransplant, Natio-
nale Stiftung für Organspende und
Transplantation**

Wer kann Organe spenden? Wie läuft eine Organspende und Transplantation ab? Wie lebt es sich mit einem fremden Organ? Was gilt es zu beachten in der Nachsorge? Diese und andere Fragen stellen sich viele Menschen, die auf die eine oder andere Art mit dem Thema konfrontiert werden. Die Fachpersonen in den Drogerien sind hier wichtige Ansprechpersonen. Das Referat soll auf diese Fragen eine Antwort geben und Einblick geben in die Situation auf der Warteliste und nach erfolgter Transplantation.

Wichtig: Dieses Referat wird jeweils nur bei einer Teilnehmerzahl von mindestens 20 Personen durchgeführt.

APERÇU DES COURS

Dimanche 4 novembre 2018

	BLOC A 9.10 – 10.20	BLOC B 10.35 – 11.45	BLOC C 12.00 – 13.10	BLOC EF 14.05 – 16.55
1	L'âge d'or des femmes, la période post-ménopause	Baby-boomers à la retraite: la spagyrie pour accompagner le passage à la retraite	L'équilibre acido-basique	La sécurité des patients, basée sur la discussion concernant les interactions
2	En cas d'urgence dans la famille: utilisation de la Thérapie REGENA	Baby-boomers – les soixante-huitards souffrent de pertes auditives		

Sonntag, 4. November 2018

	BLOCK AB 9.10 – 12.00	BLOCK D 12.55 – 14.05	BLOCK E 14.20 – 15.30	BLOCK F 15.45 – 16.55	BLOCK A 9.10 – 10.20	BLOCK B 10.35 – 11.45	BLOCK C 12.00 – 13.10	BLOCK EF 14.05 – 16.55	
1	Patientensicherheit basierend auf der Diskussion rund um Interaktionen	Taigawurzel, Schwarzer Knoblauch und Kurkuma	Goldenes Alter der Frau, die Zeit nach den Wechseljahren	Fit im Hirn und aktiv ins Alter	1	Taigawurzel, Schwarzer Knoblauch und Kurkuma	Fit im Hirn und aktiv ins Alter	In der Mitte des Lebens; körperlich fit und mental vital ab 40	Patientensicherheit basierend auf der Diskussion rund um Interaktionen
2		Für Notfälle in der Familie: die Anwendung der REGENA Komplexmittel	In der Mitte des Lebens; Körperlich fit und mental vital ab 40	Ein langes Leben bei guter Gesundheit dank Tibetischer Medizin	2	Ein langes Leben bei guter Gesundheit dank Tibetischer Medizin	Babyboomer in Rente: Spagyrik für den Wechsel in den Ruhestand	Entgiftung mit Quintessenz Spagyrik	
3		Babyboomer in Rente: Spagyrik für den Wechsel in den Ruhestand	Die drei Elemente einer erfolgreichen Darmsanierung	Kompetente Beratung: Von «Beikost» bis zum «Essen am Familientisch»	3	Babyboomer – die wilden 68er melden sich mit Hörverlust zurück	Homöopathie in der Geriatrie	Säuren und Basen in gesundem Gleichgewicht	
4		Homöopathie in der Geriatrie	Epigenetische Entschleunigung	Babyboomer – die wilden 68er melden sich mit Hörverlust zurück	4	Kompetente Beratung: Von «Beikost» bis zum «Essen am Familientisch»	Prä- und Probiotika – Heilversprechen auf dem Prüfstand	Phytotherapie: Das vernetzte Rückgrat für den Mann	
5			Phytotherapie: Das vernetzte Rückgrat für den Mann	Säuren und Basen in gesundem Gleichgewicht					

ESD ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE
HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTINNEN UND DROGISTEN



Sponsors d'or:



Nous remercions nos sponsors de leur généreux soutien au forum de formation 2018.

Montag, 5. November 2018

	BLOCK GH 9.10 – 12.00	BLOCK J 12.55– 14.05	BLOCK K 14.20 – 15.30	BLOCK L 15.45 – 16.55	BLOCK G 9.10 – 10.20	BLOCK H 10.35 – 11.45	BLOCK I 12.00 – 13.10	BLOCK KL 14.05 – 16.55
1	Patientensicherheit basierend auf der Diskussion rund um Interaktionen	In der Mitte des Lebens; Körperlich fit und mental vital ab 40	Goldenes Alter der Frau, die Zeit nach den Wechseljahren	Fit im Hirn und aktiv ins Alter	Goldenes Alter der Frau, die Zeit nach den Wechseljahren	Ein langes Leben bei guter Gesundheit dank Tibetischer Medizin	Phytotherapie: Das vernetzende Rückgrat für den Mann	Patientensicherheit basierend auf der Diskussion rund um Interaktionen
2		Taigawurzel, Schwarzer Knoblauch und Kurkuma	Babyboomer in Rente: Spagyrik für den Wechsel in den Ruhestand	Ein langes Leben bei guter Gesundheit dank Tibetischer Medizin	Säuren und Basen in gesundem Gleichgewicht	Taigawurzel, Schwarzer Knoblauch und Kurkuma	In der Mitte des Lebens; körperlich fit und mental vital ab 40	
3		Säuren und Basen in gesundem Gleichgewicht	Die drei Elemente einer erfolgreichen Darmsanierung	Kompetente Beratung: Von «Beikost» bis zum «Essen am Familientisch»	Babyboomer in Rente: Spagyrik für den Wechsel in den Ruhestand	Fit im Hirn und aktiv ins Alter	Entgiftung mit Quintessenz Spagyrik	
4		Epigenetische Entschleunigung	Babyboomer – die wilden 68er melden sich mit Hörverlust zurück	Phytotherapie: Das vernetzende Rückgrat für den Mann	Kompetente Beratung: Von «Beikost» bis zum «Essen am Familientisch»	Prä- und Probiotika – Heilversprechen auf dem Prüfstand	Homöopathie in der Geriatrie	
5		Organspende und Transplantation: Was sollte man wissen?	Homöopathie in der Geriatrie		Babyboomer – die wilden 68er melden sich mit Hörverlust zurück	Organspende und Transplantation: Was sollte man wissen?		

Dienstag, 6. November 2018

	BLOCK MN 9.10 – 12.00	BLOCK P 12.55– 14.05	BLOCK Q 14.20 – 15.30	BLOCK R 15.45 – 16.55	BLOCK M 9.10 – 10.20	BLOCK N 10.35 – 11.45	BLOCK O 12.00 – 13.10	BLOCK QR 14.05 – 16.55
1	Patientensicherheit basierend auf der Diskussion rund um Interaktionen	Für Notfälle in der Familie: die Anwendung der REGENA Komplexmittel	Fit im Hirn und aktiv ins Alter	Die drei Elemente einer erfolgreichen Darmsanierung	Säuren und Basen in gesundem Gleichgewicht	Fit im Hirn und aktiv ins Alter	Goldenes Alter der Frau, die Zeit nach den Wechseljahren	Patientensicherheit basierend auf der Diskussion rund um Interaktionen
2		Kompetente Beratung: Von «Beikost» bis zum «Essen am Familientisch»	Homöopathie in der Geriatrie	Epigenetische Entschleunigung	Taigawurzel, Schwarzer Knoblauch und Kurkuma	Kompetente Beratung: Von «Beikost» bis zum «Essen am Familientisch»	Entgiftung mit Quintessenz Spagyrik	
3		Babyboomer – die wilden 68er melden sich mit Hörverlust zurück	Säuren und Basen in gesundem Gleichgewicht	Taigawurzel, Schwarzer Knoblauch und Kurkuma	Ein langes Leben bei guter Gesundheit dank Tibetischer Medizin	Homöopathie in der Geriatrie	Für Notfälle in der Familie: die Anwendung der REGENA Komplexmittel	
4					Babyboomer – die wilden 68er melden sich mit Hörverlust zurück	Prä- und Probiotika – Heilversprechen auf dem Prüfstand		

Sponsors d'argent:

Bio-Strath AG

Dixa
Herbs and Spices

HÄNSELER
SWISS PHARMA

MELISANA
HEALTHCARE

Streuli
pharma

HEIDAK
www.heidak.ch

Sponsor de bronze:



«LE COMMERCE DEVRA TENIR COMPTE DE CE QUE LE CLIENT VEUT»

Dans le marché de la médecine complémentaire suisse, ebi-pharm sa occupe une place particulière – assurant la distribution de près de 1000 produits de nombreux partenaires. Jürg Binz, président du conseil d'administration, et Stefan Binz, directeur, nous parlent de concepts thérapeutiques, de principes holistiques et de spécialisations – ainsi que de la puissance des chaînes et des groupements.

Jürg Binz, vous avez fondé ebi-pharm sa il y a 30 ans dans le but de bâtir un pont entre médecine académique et empirique – un tel pont est-il encore nécessaire aujourd'hui?

Jürg Binz: Oui, je crois qu'on en a de plus en plus besoin. On parle de médecine intégrative, mais les deux parties travaillent encore souvent dans leur

coin et ne sont pas toujours disposées à être à l'écoute l'une de l'autre. Alors que le patient aimerait justement ce qui est le mieux pour lui – or le mieux pour lui, c'est très souvent la possibilité d'associer les avantages d'une méthode avec ceux de l'autre.

La médecine complémentaire n'est-elle pas bien ancrée dans les soins de santé aujourd'hui? Les prestations médicales de médecine complémentaire sont pourtant prises en charge par l'assurance de base.

Jürg Binz: Il faut faire la différence: il y a le côté professionnel et le côté des patients et des consommateurs. Du côté des patients, on constate une confiance absolue et une demande croissante, le tout en lien avec plus de connaissances, transmises par les nouveaux médias, sur la médecine complémentaire. De l'autre côté, il y a les autorités, les universités, les structures de la médecine académique qui ne contribuent pas encore autant au changement. Certes, on a fait un grand pas en avant avec l'acceptation de l'initiative populaire «Oui à la médecine complémentaire». Mais l'assurance de base prend en charge les prestations de cinq méthodes de médecine complémentaire uniquement pour les médecins qui ont un titre FMH. Auparavant, la personne qui travaillait avec la médecine complémentaire intégrait différents aspects, par exemple l'homéopathie, la phytothérapie, l'acupuncture et peut-être quelques idées de la médecine anthroposophique – le médecin pouvait ainsi travailler de manière holistique. Avec la nouvelle structure mise en place par l'initiative, cela n'est plus vraiment possible. Enfin, c'est possible, mais le médecin ne peut facturer que les prestations pour lesquelles il a un titre. Autrement dit: il y a désormais aussi beaucoup plus de spécialisations du côté de la médecine complémentaire, ce qui est en contradiction avec le concept holistique de base.

Jürg Binz (à g.) a fondé ebi-pharm sa en 1988 dans un trois-pièces, à Berne. Aujourd'hui, l'entreprise emploie près de 100 collaborateurs à Kirchlindach (BE). Jürg Binz exerce la fonction de président du conseil d'administration et son fils **Stefan Binz** est directeur depuis 2008. Outre un grand assortiment de médicaments de médecine complémentaire l'entreprise fournit aussi, sous le nom d'ebi-vital, des produits cosmétiques et des dispositifs au commerce spécialisé suisse. Pour ebi-pharm sa, la formation a toujours été un élément essentiel: pour que le conseil des professionnels soit bon, il est important, souligne Stefan Binz, de transmettre au commerce spécialisé les connaissances nécessaires sur les produits et les concepts thérapeutiques.

Stefan Binz: En plus de ces raisons de réglementation, cette évolution est aussi due à la tendance qui fait que les gens veulent des concepts plus simples. L'aspect holistique perd de l'importance, surtout auprès des médecins – je pense que leur ouverture d'esprit par rapport aux produits de la médecine complémentaire est souvent une réaction à la demande des patients. Même les praticiens de santé travaillaient autrefois beaucoup plus avec toute la palette des méthodes alors qu'aujourd'hui, ils sont de plus en plus nombreux à privilégier des concepts plus simples. De mon point de vue, cette approche correspond pratiquement à travailler selon la médecine académique avec des produits de médecine complémentaire.

Avec ebi-pharm sa, vous distribuez une énorme palette de préparations de médecine complémentaire. Vous tenez donc à pouvoir proposer une solution spécifique pour chaque indication?

Jürg Binz: Mon choix, lors de la création de l'entreprise, était de pouvoir proposer un maximum de concepts thérapeutiques de la médecine complémentaire. C'était le premier objectif. Le deuxième: j'ai toujours tenu à travailler avec les meilleurs partenaires, dont les produits étaient légalement sur le marché. Les différentes parties de l'assortiment se sont toujours bien complétées. Si vous observez notre assortiment, vous constaterez qu'il se compose toujours en grande partie de produits et concepts que nous proposons dès les premières années de notre fondation. Cela illustre aussi notre notion du partenariat: certes, il peut y avoir des hauts et des bas, mais dans l'ensemble, nous collaborons très bien avec nos partenaires.

Stefan Binz: Nous avons environ 1000 produits dans notre stock. A première vue, cela peut aller à l'encontre de la tendance à la simplicité dont il a été question. Je pense que l'on peut effectivement traiter beaucoup de choses avec un seul produit ou avec plusieurs produits d'une méthode spécifique. Mais je suis aussi persuadé que l'association de produits de différents concepts thérapeutiques peut améliorer le succès du traitement. De mon point de vue, c'est cela qui nous différencie de nombreux

autres prestataires qui sont spécialisés et qui peuvent peut-être aller plus loin dans leur domaine, tandis que notre force réside justement dans la diversité, respectivement la mise en lien.

Après la restructuration qui a eu lieu il y a quelques années, le nombre des points de vente de drogueries est maintenant assez stable et le chiffre d'affaires de la branche a même augmenté. Constatez-vous aussi cette évolution dans votre travail avec les drogueries?

Stefan Binz: En principe, nous serions naturellement contents qu'il y ait toujours plus de drogueries. Car, compte tenu de leur contexte, elles sont des partenaires très importants pour nous. Quand on voit que le volume augmente bien que le nombre des points de vente diminue, alors on peut penser que les points de vente les plus forts ont vraiment leur raison d'être et sont bien parés pour l'avenir. Je serais ravi si le nombre des drogueries pouvait rester stable ou même encore augmenter.

Jürg Binz: Et ce serait beau qu'il s'agisse de drogueries indépendantes dirigées par leur propriétaire.

JÜRIG BINZ, PRÉSIDENT DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION D'EBI-PHARM SA

«Les produits de niche propres à des concepts thérapeutiques sont exclus du marché car ils ne sont pas aussi lucratifs que les produits phare.»

Quel avantage cela présenterait-il selon vous?

Jürg Binz: Le contact avec ces clients est très différent. Ce sont des entrepreneurs particuliers avec leurs propres intérêts. Quand toutes les décisions concernant l'assortiment sont prises à l'externe, sans la participation des

spécialistes locaux, alors il se passe ce que nous avons déjà évoqué: les produits forts sont inclus dans l'assortiment et les produits de niche propres à des concepts thérapeutiques sont exclus du marché alors qu'ils sont nécessaires pour qu'un concept soit complet mais ne sont pas aussi lucratifs que les produits phare.

Stefan Binz: Je considère que cette concentration croissante sur les produits phare est très problématique. Car le commerce traditionnel en magasin est justement de plus en plus sous pression. Quand un client final décide de demander conseil sur place, il n'attend pas seulement un vaste assortiment, mais aussi que le spécialiste puisse l'informer de manière compétente sur les différents produits et solutions. Si l'offre et les connaissances en matière de produits accessoires manquent, alors le client

décidera certainement de commander via internet la prochaine fois. Cette réflexion ne doit échapper ni au commerce traditionnel ni à nous, qui sommes son partenaire.

L'évolution dont vous parlez donne aussi du fil à retordre à d'autres fabricants et entreprises de distribution. Faut-il l'accepter telle quelle ou comment la gérer dans la branche?

Stefan Binz: Lors d'un récent entretien, nous avons constaté la chose suivante: il fut un temps où le fournisseur pouvait décider du produit qu'il voulait distribuer car le marché avait alors le pouvoir. Aujourd'hui, nous sommes sans doute à la fin de cette période. Maintenant, c'est plutôt le client final qui décide. Le commerce va lentement devoir réaliser qu'il y a une passation de pouvoir et que l'on ne peut plus se laisser guider par ce que l'on préférerait promouvoir mais qu'il faut tenir compte de ce que le client final veut. Il y aura des décalages et des discussions sont naturellement en

cours à différents niveaux. Aussi avec les chaînes et les groupements qui sont des partenaires extrêmement importants pour nous.

STEFAN BINZ,
DIRECTEUR D'EBI-PHARM SA

«Si l'offre et les connaissances en matière de produits accessoires manquent, alors le client décidera certainement de commander via internet à l'avenir.»

Stefan Binz, Sven Leisi complète votre équipe en tant que directeur des opérations d'ebi-pharm sa depuis février. Déléguiez-vous ainsi vos tâches de directeur?

Stefan Binz: Sven Leisi me décharge déjà de nombreuses tâches opérationnelles et accompagne des projets et processus internes. Cela me

permet de consacrer plus de temps à des projets stratégiques et à l'élargissement des réseaux sur le marché. Mon engagement pour la médecine complémentaire dépasse depuis longtemps les limites de l'entreprise – je soutiens différentes entreprises au sein du conseil d'administration et j'accompagne l'association de notre branche, l'ASMC, en étant membre de son comité.

| Interview: Lukas Fuhrer / trad: cs

KOSTENLOSE BRANCHEN-NEWS



Die Fachzeitschrift *d-inside* erscheint für das Drogerie-Team zehnmal jährlich – jetzt ein Gratisabonnement* bestellen.

d-inside

Ich bestelle ein Gratisabonnement der Fachzeitschrift *d-inside*.

Name Vorname

Adresse PLZ/Ort

Geburtstag E-Mail

Drogistin/Drogist ausgebildet Apotheke*

Drogistin/Drogist in Ausbildung, aktuelles Lehrjahr _____

Arbeitgeber

* *d-inside* ist für alle Drogistinnen und Drogisten sowie SDV-Mitglieder gratis. Für alle anderen kostet *d-inside* im Abonnement Fr. 75.-/Jahr und als Zweitabonnement Fr. 56.-/Jahr.

Senden Sie den Talon an: SDV, Abonnement Fachmedien, Nidaugasse 15, 2502 Biel oder eine E-Mail mit Name, Adresse und Arbeitsort an: info@drogistenverband.ch

«L'IDÉAL EST DE FAIRE PARTICIPER L'ENFANT AUX SOINS CAPILLAIRES»

Chauve, recouvert d'un fin duvet ou déjà garni d'une chevelure abondante: chaque crâne de bébé est différent. Il est donc souvent difficile de faire des recommandations universelles concernant les soins capillaires. D'où l'importance d'un conseil compétent.



Les enfants doivent se sentir bien quand on leur lave les cheveux – un peu shampoing dans les yeux, le nez ou la bouche peut gâcher tout le plaisir du bain.

En tant que parents, on se réjouit à la vue de chaque cheveu qui pointe sur la tête de son bébé. Mais avec la formation du premier duvet, se pose la question des soins: à quelle fréquence faut-il laver les cheveux de bébé? Et avec quoi? Et que faire si le nouveau-né a des croûtes de lait?

La vie d'un cheveu évolue selon un cycle fixe qui comprend trois phases. Durant la première et plus longue phase, qui dure entre deux et six ans, le cheveu pousse. Durant la deuxième, le cheveu

se repose et durant la troisième et dernière phase, il est finalement délogé. Chez l'adulte, près de 85 % de tous les cheveux sont en phase de croissance, les autres sont en phase de repos ou s'apprêtent à tomber. Après, un nouveau cheveu se forme à la même place et le cycle recommence. Il n'en va pas de même chez les nourrissons: le cycle est beaucoup plus court, les cheveux poussent généralement de manière très synchronisée et tombent beaucoup plus vite. Ainsi, un bébé peut

parfaitement perdre ses premiers cheveux peu après la naissance. Ce qui n'est pas grave, puisqu'ils repousseront assurément. En général, il faut au moins une année jusqu'à ce que le cycle de croissance des cheveux du bébé se normalise. Ce n'est qu'à partir de ce moment que la plupart des bébés ont une belle toison sur leur petite tête.

Les bons soins

Tant que la tête du bébé n'est recouverte que d'un fin duvet, les soins capillaires se font en même temps que la toilette. Il suffit de rincer délicatement sa tête avec un peu d'eau lors du bain. Ce n'est que lorsque la chevelure devient plus dense qu'il est important de la laver avec un peu de shampoing. «Difficile d'indiquer un âge précis», explique *Christina Hinderlich*, responsable du service spécialisé sages-femmes chez Weleda SA. «C'est au plus tard quand les cheveux ont une mauvaise odeur ou deviennent sales qu'il est temps de bien les laver.» Cela peut être le cas à six mois déjà ou seulement après une année et demie ou même deux ans. Cela dépend, naturellement, de l'intensité avec laquelle le bébé «décore» ses cheveux en mangeant sa bouillie ou, plus tard, en jouant dans le bac à sable.

Le choix du bon shampoing est important. Il ne doit pas piquer les yeux ni irriter le cuir chevelu du petit et doit avoir été testé dermatologiquement. «Les agents tensioactifs doux et les huiles grasses naturelles sont bien adaptés pour protéger le cuir chevelu du dessèchement et nettoyer les cheveux», précise *Christina Hinderlich*. «Il vaut la peine d'utiliser un produit spécialement développé pour bébés et enfants, exempt de tensioactifs sulfatés, de parfums, de colorants et de conservateurs de synthèse ainsi que de matières premières à base d'huiles minérales.»

Une fois que les parents ont choisi un shampoing, ils veulent aussi savoir comment bien l'utiliser avec leur enfant. «Comme les glandes sébacées des nouveau-nés et des jeunes enfants sont encore peu actives, leurs cheveux ne deviennent pas aussi vite gras que chez les adultes. Il n'est pas nécessaire de les laver régulièrement ou chaque jour», assure la sage-femme, diplômée en sciences infirmières et mère de trois enfants. Il est amplement suffisant de nettoyer doucement la tête du bébé quand il prend son bain. Avant d'appliquer le shampoing, elle conseille de le diluer avec un peu d'eau dans le creux de la main. Pour rincer le produit, on peut utiliser la douche, un gobelet d'eau ou un petit ar-

rosoir. Le mieux est de pencher un peu la tête du bébé en arrière, pour que l'eau ne coule pas sur son visage et dans ses yeux.

Au secours, mon enfant ne veut pas!

Tous les enfants n'aiment pas se faire laver les cheveux, ils peuvent protester à grands cris et ne se laissent pratiquement pas faire. Cela peut être en lien avec une expérience désagréable, comme recevoir du shampoing dans les yeux, le nez ou la bouche, mais pas forcément. Certains bébés réagissent de manière très sensible quand on touche leur tête ou que de l'eau gicle sur leur visage ou dans leurs yeux. C'est d'ailleurs particulièrement désagréable pour les nourrissons, car ils n'ont pas encore acquis le réflexe de cligner des yeux. Celui-ci ne se développe qu'au cours de la première année. «Il est important de ne pas forcer l'enfant et de se prendre assez de temps», souligne *Christina Hinderlich*. «L'idéal est de faire participer activement l'enfant aux soins capillaires, de parler avec lui, de lui expliquer ce qu'on va faire et de lui donner la possibilité de participer. L'enfant peut ainsi aider à faire mousser le shampoing, il peut verser lui-même l'eau sur sa tête ou tenir la pomme de douche avec son parent.» Rester calme, faire des mouvements lents, maintenir le contact avec l'enfant et lui laisser le temps dont il a besoin, voilà qui est particulièrement important. Si cela ne va pas du tout, l'enfant peut aussi tenir une serviette humide devant ses yeux pour les protéger – voire essayer avec des lunettes de natation.

Des squames sur la tête

Lorsque des squames se forment sur le cuir chevelu du bébé, on parle en général de croûtes de lait. Il est important d'expliquer aux parents que le problème est en principe «juste» esthétique. Le terme utilisé communément comprend en fait deux problèmes différents du cuir chevelu, à savoir la dermite séborrhéique et les vraies croûtes de



CHRISTINA HINDERLICH, RESPONSABLE DU SERVICE SPÉCIALISÉ SAGES-FEMMES CHEZ WELEDA SA

«Il est important de ne pas forcer l'enfant et de se prendre assez de temps.»

lait. Ce sont surtout les symptômes qui permettent de les différencier: la dermatite séborrhéique n'est certes pas belle à voir, mais elle est bénigne. Il s'agit de squames grasses qui apparaissent par plaques sur la tête, généralement vers la grande fontanelle. Quand il est fort, cet eczéma peut s'étendre jusqu'aux oreilles ou aux sourcils. La dermatite séborrhéique est une maladie cutanée bénigne qui ne porte pas atteinte au bien-être de l'enfant. «On suppose que cet eczéma se forme comme une couche protectrice grasse qui réduit les émissions de chaleur de la tête. La cause peut également être une suractivité du métabolisme», explique notre interlocutrice. En théorie, il ne faut rien faire contre la dermatite séborrhéique qui disparaît spontanément. Mais si ces squames disgracieuses gênent les parents, Christina Hinderlich conseille d'utiliser une huile douce. «Le mieux est de l'appliquer pendant quelques heures ou toute la nuit, pour que la peau ramollisse. On peut ensuite enlever délicatement les squames avec une brosse pour bébé ou un peigne très fin. Si l'eczéma est très fort, on peut répéter l'opération tous les deux

ou trois jours.» Et même si certaines mères seraient tentées, il ne faut jamais gratter les squames avec les ongles ou les enlever quand la peau est toute sèche. Car comme le cuir chevelu du bébé est encore très fin et sensible, on risque fort de le blesser.

Les vraies croûtes de lait sont une forme d'eczéma atopique très rare qui se caractérise par un fort prurit. Il se manifeste par une agitation croissante de bébé car il ne peut pas se gratter tout seul. Contrairement à la dermatite séborrhéique, les squames des croûtes de lait s'épaississent progressivement, les cheveux ne poussent plus ou mal dessous et le cuir chevelu de bébé se met à démanger. Si des croûtes de lait se forment alors que l'enfant peut déjà se gratter lui-même, il est très important de les traiter au plus vite. En effet, en se grattant, l'enfant pourrait provoquer une inflammation du cuir chevelu avec exsudations. Les vraies croûtes de lait devraient donc toujours être examinées par un pédiatre.

| Flavia Aeberhard / trad: cs



Holle

Plus de 80 ans d'expérience pour, dès le plus jeune âge, construire de bonnes bases pour l'avenir.



- Des laits infantiles à base de lait de vache ou de lait de chèvre
- De haute qualité, Demeter ou bio
- Nouveau design, recettes inchangées
- Une gamme adaptée à toutes les tranches d'âge

www.holle.ch

Information importante : pour votre bébé, rien ne vaut le lait maternel. Si vous souhaitez utiliser un lait infantile, demandez conseil au personnel hospitalier, à votre pédiatre ou à une association d'aide à l'allaitement. Les laits de suite bio Holle doivent être utilisés dans le cadre d'une alimentation diversifiée.

LE CLIENT (SUR)INFORMÉ – UN DÉFI À RELEVER

Les clients qui font des recherches sur leur maladie ou leurs symptômes sur internet peuvent faciliter les prestations de conseil en droguerie – ou les compliquer. Pour un bon service de conseil, rien de tel que des connaissances approfondies et une bonne dose de tact.



Le client acquiert des connaissances préalables qu'il utilise lors des entretiens de conseil en droguerie. Il faut donc défaire ses opinions basées sur des pseudo-vérités avant de pouvoir le convaincre avec les arguments de la droguerie.

Autrefois, c'était clair: quand on avait le nez qui coule, une sensation de pincement dans le dos ou des maux de ventre, on prenait immédiatement le chemin de la droguerie la plus proche, d'une pharmacie ou de son médecin de famille. On suivait sans tergiverser les conseils des professionnels et on avalait sagement ses pilules. Mais aujourd'hui, les patients et les clients de droguerie introduisent d'abord leurs symptômes sur Google et sont aussitôt littéralement submergés d'informations. Si l'on introduit par exemple «maux de dos», on reçoit plus de cinq millions de résultats sur ce thème. Dr Google aide donc à poser soi-même un diagnostic, à s'informer sur sa maladie, à comparer les options

thérapeutiques et à découvrir des traitements alternatifs. Pour ce faire, le géant des moteurs de recherche a développé son propre outil «Symptom Search». Cette prestation de conseils numériques est appréciée des internautes car elle est disponible partout et en tout temps, et en plus gratuitement. Selon une étude actuelle de la fondation Bertelsmann¹, plus de la moitié de tous les patients prennent conseil chez Dr Google. En Suisse, dans une étude de Swisscom², 84 % des participants ont répondu avoir déjà cherché des informations sur des maladies en ligne. Les deux études montrent que ces conseils virtuels sont appréciés: plus de 90 % des sondés sont satisfaits des résultats de

leurs recherches. *Andrea Lüthi*, directrice de la droguerie im Bahnhof à Soleure, est souvent amenée à conseiller des clients pré-informés. «Dans certains cas, cela facilite le conseil. Par exemple, quand un client veut un produit concret, il n'a plus besoin d'essayer de le décrire longuement. Et pour les thèmes jugés embarrassants, il est plus facile d'entamer l'entretien de conseil car le client ou la cliente ne doit pas trop s'expliquer.»

Internet donne du courage – ou déstabilise
Le vaste monde de l'internet n'offre pas seulement des informations sur les maladies, mais aussi du réconfort et de la chaleur. Il existe ainsi des forums sur toutes les maladies possibles, sur lesquels les personnes concernées ou leurs proches peuvent échanger et s'encourager mutuellement. Selon le sondage approfondi de l'étude Bertelsmann, la composante émotionnelle joue surtout un rôle quand le diagnostic est sévère ou quand le patient ne se sent pas suffisamment soutenu par ses amis ou son médecin. Internet peut alors offrir un soutien et du courage. Les autres raisons de faire des recherches sur internet concernant des maladies sont le besoin de sécurité mais aussi le divertissement, pour se changer les idées quand la situation est pesante. Le fait de poser soi-même un diagnostic sur la base des informations trouvées sur internet peut provoquer des doutes et des angoisses inutiles. Ainsi, une simple céphalée peut être interprétée comme une tumeur cérébrale ou une douleur dans la poitrine, comme un signe annonciateur d'infarctus. Ces faux diagnostics peuvent gâcher la vie des personnes concernées. Ce sont surtout celles qui ont tendance à être hypochondriaques qui peuvent développer de la «cyberchondrie» en faisant des recherches sur internet. Ce terme a été imaginé par *Brian Fallon*, de l'Université de Columbia, à New York (USA). Par ses études, le psychiatre américain a démontré que 80 % des hypochondriaques sont aussi des «cyberchondriaques»³. Chez eux, les recherches en ligne ne font donc qu'accroître les angoisses.



ANDREA LÜTHI, DIRECTRICE DE LA DROGUERIE IM BAHNHOF, SOLEURE

«Sur la base d'annonces relatives à son efficacité, certaines personnes voudront absolument un produit précis, même si notre expérience nous indique une toute autre voie.»

Grande confiance dans les informations en ligne
Selon l'étude Bertelsmann, les sources préférées pour les informations concernant la santé sont Wikipedia et d'autres encyclopédies en ligne, suivies par les sites des assurances maladies, les sites de santé et les sites de médecins, d'hôpitaux, de centre de rééducation ou de soins, les communautés de conseil ainsi que les blogs sur les thèmes de santé. Comme la confiance accordée aux informations d'internet est grande, les recherches visent souvent surtout à vérifier les recommandations du personnel médical. *Susanne Werder*, propriétaire de la droguerie im Telli à Aarau, le sait bien. Elle se souvient en souriant d'un long entretien de conseil: «A la fin de l'entretien, le jeune homme m'a dit qu'il allait maintenant regarder sur internet si tout ce que je lui avais dit était correct. Cela nous a motivés à proposer des flyers sur tous les thèmes possibles, qui nous servent de guides pour le conseil et qui permettent à nos clients de consulter nos conseils noir sur blanc. Et ça marche!»

Dr Google n'est pas toujours de bon conseil. Car le cyberspace accueille aussi de prétendus guérisseurs qui déconseillent, même en cas de maladies sévères, de demander des conseils professionnels ou de recourir à des traitements de médecine classique. A la place, ils dispensent des conseils douteux, dont les conséquences peuvent être fatales. L'étude Bertelsmann confirme que les internautes mettent rarement en doute les sources des résultats de leurs recherches et qu'ils se sentent confortés dans leurs conclusions quand l'indication d'une source apparaît à plusieurs endroits. Le fait que les fake news se propagent rapidement via les canaux des médias sociaux est désormais plus que confirmé. A cela s'ajoute le fait que Google et compagnie se financent par les recettes publicitaires et ne peuvent donc pas diffuser des contenus neutres et indépendants.

Casser les idées reçues puis convaincre

Les droguistes constatent souvent que la qualité des recherches en ligne est très variable. «Certaines personnes consultent des sites dont les informations scientifiques ne sont visiblement pas fondées et se fient à des allégations miraculeuses. D'autres peuvent filtrer les informations importantes et sérieuses sans préjugés et sont très bien informées quand elles viennent chez nous pour nous demander notre avis ou acheter un produit. Les cas sont aussi différents que nos clients eux-mêmes», résume *Andrea Lüthi*. Les recherches sur internet peuvent aussi rendre le conseil en drogue-

rie plus difficile, car elles peuvent aboutir à de fausses certitudes. «Sur la base de la description d'un produit ou des annonces relatives à son efficacité, certaines personnes voudront absolument ce produit-là, même si notre expérience nous indique une toute autre voie», explique la droguiste



SUSANNE WERDER, PROPRIÉTAIRE
DE LA DROGUERIE IM TELLI, AARAU

«Nous suivons régulièrement des formations. Ainsi, les entretiens avec les clients bien informés sont passionnants et instructifs.»

ES. Susanne Werder connaît aussi ce défi: «Conseiller des clients qui ont des connaissances préalables est souvent plus difficile et plus exigeant. Certaines personnes ont des préjugés, d'autres ont lu des pseudo-vérités ou formulent des affirmations et en tirent leurs propres conclusions. Dans ce cas, nous devons d'abord casser les idées préconçues afin de pouvoir convaincre ensuite avec nos arguments et explications. Pour cela, il faut que le personnel soit très bien formé et qu'il soit conscient de la partialité des informations du client.»

Pour pouvoir gérer les différentes formes de connaissances préalables des clients, il faut, outre des compétences spécialisées, également une bonne dose de tact. «Dans les entretiens, il faut aussi bien tenir compte des besoins du client que de son niveau de connaissance. Il faut donc du doigté dans la façon de mener l'entretien, pour que celui-ci puisse être instructif et utile. Nous suivons régulièrement des formations. Ainsi, les entretiens avec les clients bien informés sont passionnants et riches en enseignements», déclare Susanne Werder. La position d'Andrea Lüthi à ce propos est aussi plutôt positive: «Nous les recevons sans préjugés. Car après tout, moi aussi, je m'informe sur internet avant de faire un achat ou une acquisition.»

| Stephanie Weiss / trad: cs

Sources

1. www.bertelsmann-stiftung.de/de/themen/aktuelle-meldungen/2018/januar/patienten-schaetzen-dr-google-vielseitigkeit/
2. <http://documents.swisscom.com/product/1000174-Internet/Documents/Health/gesundheit-im-social-media-zeitalter-de.pdf>
3. www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/27044514

Marché de l'emploi

Prochain délai d'insertion: **6 août 2018**

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

Droguerie du Boulevard, Av. Fraisse 1, 1006 Lausanne
A remettre pour fin 2019 ou selon entente

Droguerie à Lausanne

Emplacement idéal à proximité des transports publics
(en dessous de la gare)

Chiffre d'affaires important

Surface: 100m² (vente et arrière magasin) + sous-sol

Loyer: Fr. 2500.–

Personne de contact:

Willy Delisle, 021 616 16 45 ou 079 460 51 84 ou
willy.delisle@gmail.com

Unsere Drogistin möchte sich verändern – unsere treue Stammkundschaft möchte aber auch weiterhin eine Topberatung.

Daher suchen wir per Anfang August oder nach Übereinkunft eine

Drogistin 100 %.

Sind Sie begeistert von Naturheilmitteln, arbeiten gerne im kleinen Team und sind ein Beratungstalent?

Dann freue ich mich auf Ihre Bewerbung
Peter Strauss



Kirchstrasse 4, 3097 Liebefeld
www.drogeriesteinhoelzli.ch



Mieux vaut prévenir que guérir: protégez-vous bien du soleil et ne sautez pas dans l'eau froide après avoir pris un bain de soleil prolongé. Vous éviterez ainsi des accidents graves et coûteux. C'est pourtant simple, non?



Gardez la tête froide même quand il fait chaud.

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

Branchen Versicherung
Assurance des métiers
Assicurazione dei mestieri



Tout simplement sûr.

NOUVELLE RUBRIQUE: À VOS PLUMES

La rédaction de *d-inside* reçoit de temps en temps des commentaires ou réflexions spontanés de lectrices et de lecteurs concernant des articles du magazine ou sur des thèmes qui sont dans l'air du temps dans la branche. Et comme le récent sondage concernant *d-inside* a montré que les lecteurs souhaitent plus de dialogue dans nos pages, nous lui consacrons une nouvelle rubrique. Bien du plaisir à nous lire – et à nous écrire!

| Lukas Fuhrer,
rédacteur responsable des médias spécialisés
l.fuhrer@drogistenverband.ch

APPAREILS AUDITIFS EN DROGUERIES

Chères et chers collègues

Un des termes majeurs de la branche est «CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES». La formation d'acousticien en systèmes auditifs CFC dure trois ans. Mais un droguiste peut se former entre-deux, en suivant un cours de trois heures puis proposer cette prestation – je rêve! L'adaptation sérieuse d'un appareil auditif dure trois à quatre mois et ne se fait pas en une fois. Et qu'en est-il du service après-vente, des réparations, des prestations telles que le nettoyage ou le contrôle? Selon l'acousticien en systèmes auditifs du village, on peut comparer les appareils auditifs qui ne sont pas vendus par un commerce spécialisé à des vieilles bécanes à trois vitesses.

Dans le conseil relatif aux appareils auditifs, différents systèmes sont à disposition et les professionnels travaillent avec des vélos de course de dernière génération. Cela correspond-il aux exigences de qualité d'une droguerie? Je déplore toujours que les médecins vendent des médicaments, les pharmacies des articles de droguerie et les grands distributeurs des vitamines et quantité d'autres compléments alimentaires. Ce n'est cependant pas une raison pour moi d'en faire autant et de m'immiscer dans la branche des appareils auditifs.

Pour toutes ces raisons, il est clair pour moi que je resterai fidèle à mes exigences et mes compétences fondamentales.

Meilleures salutations et belle période printanière et estivale

Dorothee Ehmke-Eichenberger, Droguiste dipl. ES / propriétaire de la droguerie Eichenberger, Therwil (BL)

Les contributions des lectrices et lecteurs de *d-inside* sont publiées telles quelles. Elles expriment l'opinion de leur auteur, qui ne doit pas correspondre à l'avis de la rédaction et de l'Association suisse des droguistes. La rédaction décide de la publication des contributions.

Profitez maintenant! Célébrez avec nous les 10 ans de vitagate.ch

Inscrivez-vous et
recevez **gratuitement**
des **contenus** de
vitagate.ch jusqu'au
31.12.2018.

Mettez les articles de vitagate.ch en lien sur le site de votre droguerie:

- Le site internet de votre droguerie, gagnant ainsi en actualité et en diversité, est mieux perçu
- Les visiteurs de votre site internet profitent d'informations scientifiquement contrôlées, actuelles et de saison, sur des thèmes de santé
- Avec la création de ces liens, votre site internet et celui de vitagate.ch sont mieux référencés et ont donc plus de chance d'apparaître dans les résultats de recherche



Plus d'info:



<https://tinyurl.com/ycwscre6>

vitagate.ch

Un clic quotidien pour votre santé.

Inscrivez-vous maintenant:



<https://tinyurl.com/y7w4uj7x>

NOUS VIVONS LA SANTÉ

**Vifor Consumer Health
devient VERFORA[®]**

La nouvelle marque suisse dans le domaine de la santé mise sur la qualité et la continuité. Elle demeure un partenaire solide en matière de produits et de services exclusifs pour pharmacies et drogueries. Pour les consommateurs, VERFORA[®] a pour ambition d'être le premier choix quant à la santé et au bien-être.

