

vitamine

lecture vitaminée pour les professionnels de l'automédication 7-8/2020



La branche s'attend à un été détendu

Magazine de qualité

vitamine reçoit le label
«Q-Publication» pour la qualité de
ses contenus journalistiques

Forum de formation 2020

La plus grande manifestation de
formation de la branche. Aussi pour
les assistantes en pharmacie!

Aromathérapie

De l'utilisation thérapeutique
différenciée de chémotypes
différents

10

16

20



Ce que réservent les semaines post-corona

La pandémie de coronavirus a infligé à l'économie mondiale le ralentissement le plus important de ces dernières décennies – et renversé nombres d'anciennes certitudes. La branche envisage néanmoins l'été avec une certaine confiance.



Sécurité d'approvisionnement en danger

Il y avait déjà des cas de pénurie de médicaments avant le coronavirus. Mais l'augmentation de la demande dans le monde entier durant la pandémie a mis en évidence les faiblesses de la chaîne d'approvisionnement globale. La branche OTC est aussi touchée.



Une vie pour la droguerie: Beat Günther

Il a été propriétaire de droguerie, a occupé une fonction dirigeante au sein du groupement Dropa, a siégé à la direction de l'ASD et a dirigé l'ESD de Neuchâtel – aujourd'hui Beat Günther prend sa retraite. Portrait.

4 Les actualités d'ebi-pharm SA
Stefan Binz, nouveau président du conseil d'administration, explique sa stratégie numérique et l'importance du commerce spécialisé

9 Label de qualité pour **Wirkstoff**
Wirkstoff et son édition française *vitamine* reçoivent le label de qualité de l'association Médias suisses

19 Employés Droguistes Suisse
Contrat à durée déterminée: les règles à respecter

Impressum vitamine

© 2020 – Association suisse des droguistes, Rue de Nidau 15, 2502 Bienne, Téléphone 032 328 50 30, info@drogistenverband.ch, www.droguerie.ch.
Rédacteur en chef: Heinrich Gasser.
Responsable de rédaction: Lukas Fuhrer. Layout: Claudia Luginbühl.
Traduction: Claudia Spätig, Marie-Noëlle Hofmann.
Annonces: Tamara Freiburghaus, inserate@drogistenverband.ch.
Conseils spécialisés: Elisabeth von Grünigen-Huber, Anita Finger Weber, Andrea Ullius. Couverture: adobe.stock.com/Maksym.
Abonnements: Antonella Schilirò, a.schiliro@drogistenverband.ch, ISSN 2673-4990; CHF 65.-/an, incl. TVA.



Magazine officiel de l'Association suisse des droguistes et média d'Employés Droguistes Suisse

24



L'importance des chémotypes en aromathérapie

Beaucoup d'huiles essentielles végétales de la même espèce ont des chémotypes différents. La composition différente de leurs composants permet donc de les utiliser de manière différenciée.

28 Les vitamines dans l'alimentation

Fruits et légumes peuvent perdre des nutriments quand on les cuisine – connaissances approfondies pour le conseil en droguerie

31 Marché de l'emploi

Avec lien vers les offres d'emploi en ligne actualisées tous les jours



Bienvenue dans la nouvelle normalité

Avec l'assouplissement des mesures contre la propagation du coronavirus, la vie reprend un cours un peu plus normal dans de nombreux domaines. Mais tant les économistes que les spécialistes des sciences sociales doutent que tout redevienne comme avant – la vie économique a été trop profondément touchée dans le monde entier et les conséquences de l'endettement et de l'augmentation du chômage sont encore difficilement mesurables. Toutes ces incertitudes pourraient aussi influencer le comportement des consommateurs – alors même qu'il a déjà été considérablement chamboulé durant le confinement. Le monde mise donc moins sur un retour à la normale qu'au passage à une nouvelle normalité. Même la branche de l'automédication ne sait pas exactement ce qui l'attend. Mais elle est assez confiante en ce qui concerne cet été, comme le montre notre article principal. Cet article se demande aussi s'il est vraiment souhaitable que tout redevienne de nouveau comme avant. S'il est en tout cas une chose qui doit rester, c'est bien le forum de formation, la plus grande manifestation de formation continue de la branche de la droguerie. L'Association suisse des droguistes et ses partenaires vont organiser la manifestation en novembre – en respectant naturellement les règles de sécurité de la Confédération. Le programme du cours joint à ce magazine présente un aperçu de l'offre de cette année. Les assistantes en pharmacie sont aussi bienvenues au forum de formation

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



«Notre modèle d'affaires se base sur le commerce spécialisé»

Stefan Binz est le nouveau président du conseil d'administration d'ebi-pharm SA depuis le mois de mai. *vitamine* a parlé valeurs, double mandat, avenir en général et numérisation en particulier avec le CEO de cette entreprise familiale. Et lui a demandé quel rôle le commerce spécialisé joue dans le modèle commercial de l'entreprise.

📷 Claudia Merki | 🗣️ Claudia Spätig | 📸 Gabriel Mondaca

Stefan Binz, en devenant président du conseil d'administration, vous suivez les traces de votre père qui a fondé l'entreprise en 1988 et l'a marquée de son empreinte. Qu'avez-vous appris de lui?

Stefan Binz: Mon père a été mon meilleur maître en matière d'entreprise. Avant même que je reprenne la direction opérationnelle, il y a douze ans, il me faisait déjà participer à tout. J'ai ainsi appris toutes les thématiques, de même que ses valeurs qu'il vivait à fond.

Quelles sont ces valeurs?

Mon père n'a jamais accordé la priorité à ses seuls intérêts. Pour lui, le bien-être des collaborateurs et les collaborations partenariales externes étaient aussi importants. Il abordait les choses de manière pragmatique et se fiait souvent à ses intuitions. Quand il avait choisi un chemin, il le poursuivait résolument, avec passion, aussi escarpé fût-il. Je profite beaucoup de cette attitude.

Stefan Binz assure la direction opérationnelle d'ebi-pharm SA et préside aussi désormais le conseil d'administration de l'entreprise familiale.

Votre sœur Andrea Zanetti-Binz représente désormais aussi la famille au conseil d'administration. Qu'apporte-t-elle à cet organe?

Après le départ de mon père, j'ai trouvé important d'élire à nouveau un membre de la famille au CA. Ma sœur travaille depuis 22 ans dans l'entreprise, elle la connaît donc bien, de même que les collaborateurs, les partenaires et les clients. Elle est la première femme au sein de notre organe de direction stratégique et je me réjouis beaucoup qu'elle y introduise des éléments féminins.

Voilà déjà 12 ans que vous êtes CEO et membre du conseil d'administration que vous présidez maintenant. Ce type de double fonction est souvent critiqué. Quelle est votre position?

La question est légitime. Une entreprise familiale, comme son nom l'indique, est toutefois souvent fortement marquée par la famille. Une autre organisation n'y aurait pas changé grand-chose. Personnellement, cette structure ne me pose pas de problème. Par ailleurs, c'est l'ensemble du conseil d'administration qui contrôle l'entreprise. Je ne fais pas cavalier seul, j'ai des partenaires de confiance.

La numérisation est le mot d'ordre du moment. ebi-pharm SA veut soutenir les drogueries et les pharmacies «de manière optimale avec des solutions digitales innovantes».

Nous avons déjà réalisé une plate-forme sur laquelle figure la liste de tous les produits,

avec des interfaces avec les boutiques en ligne des drogueries et pharmacies. Elles profitent ainsi de données sur les produits constamment actualisées sans avoir à investir du temps pour cela. Pour le futur, nous planifions des projets pour donner des informations directement aux clients finaux. Car ceux-ci s'informent de plus en plus en ligne. Ils peuvent ensuite acheter les produits dans les magasins spécialisés qui les conseillent. Par ailleurs, nous réfléchissons aussi à la manière de mettre les connaissances à disposition du personnel spécialisé au POS, de sorte que toute l'équipe puisse y accéder immédiatement en quelques clics quand des questions se posent.

Le commerce est en pleine mutation et la pandémie de coronavirus l'a encore plus tourné vers l'offre en ligne. Quel rôle le modèle d'affaires d'ebi-pharm SA attribue-t-il au commerce spécialisé?

Notre modèle d'affaires se base sur le commerce spécialisé. Comme je l'ai dit, nous aimerions adresser nos informations plus directement aux clients finaux. Mais en ce qui concerne la distribution, la chaîne de livraison et le conseil, nous continuons de compter sur le commerce spécialisé. Dans le secteur en ligne, il y aura des changements, aussi au niveau légal, qui permettront sans doute aux clients finaux d'acheter plus de médicaments directement sur internet. Malgré les nouveaux acteurs qui accèderont à ce marché, le commerce spécialisé conservera sa raison d'être avec des modèles astucieux. Il sera important de trouver des voies

Changement de génération au conseil d'administration d'ebi-pharm SA



En mai 2020, l'assemblée générale d'ebi-pharm SA a élu Stefan Binz pour succéder à son père, Jürg Binz, à la présidence du conseil d'administration. Avec **Andrea Zanetti-Binz**, **Fredy Brügger** (g.) et **Reto Gurtner** (d.) ce sont trois nouveaux membres qui ont rejoint le conseil d'administration. Outre Jürg Binz, fondateur de l'entreprise, Franz Bläsi, membre du conseil d'administration depuis le début, a aussi remis son mandat.

Stefan Binz, 42 ans, a fait une formation commerciale avec maturité professionnelle dans la branche des assurances. Une année après la fin de sa formation, il a rejoint ebi-pharm SA tout en entamant des études en économie d'entreprise en cours d'emploi, études qu'il a brillamment achevées. Ce père de deux enfants a aussi obtenu le titre d'Executive MBA.

Erika et Jürg Binz ont créé l'entreprise familiale ebi-pharm SA en 1988, dans un trois-pièces en ville de Berne. A l'époque, ils employaient deux collaborateurs. Aujourd'hui, l'entreprise compte près de 100 employés et distribue environ 1000 produits de médecine complémentaire.

pour que le conseil spécialisé puisse aussi se faire de manière numérique.

Serait-ce une tendance: moins de magasins à l'avenir ou seulement des petits?

Je ne le crois pas. Le commerce spécialisé sur place doit rester, mais de manière innovante. Il pourrait par exemple proposer, en plus, des prestations thérapeutiques ou diagnostiques, pour assurer un conseil plus complet. Dans ce cas, le conseil pourrait aussi coûter quelque chose. En revanche, il y a des risques pour ceux qui pensent que les gens continueront d'entrer «simplement comme ça» dans leur magasin.

La médecine complémentaire est bien acceptée et demandée par la population et l'assurance de base rembourse les prestations médicales. Quelle direction prend l'évolution sociétale et politique?

La demande de la part de la société est déjà importante et je crois qu'elle va encore augmenter. En revanche, la politique et l'enseignement ne tiennent pas encore as-

sez compte de cet intérêt croissant pour la médecine complémentaire. Ils doivent tenir compte du fait que de nombreuses petites entreprises sont actives dans la médecine complémentaire et entretiennent un vaste assortiment composé de nombreux articles mais en petites quantités. Les charges et taxes croissantes ne peuvent souvent pas être contrées, ce qui risque d'avoir des conséquences négatives sur la diversité des médicaments. Il faut repenser les choses.

Comment la médecine complémentaire va-t-elle évoluer? Quels potentiels voyez-vous et sur quoi portera la demande?

Nous devons consacrer plus de temps au patient, le considérer dans sa totalité pour identifier et intégrer également des symptômes complexes et des aspects psychiques. J'y vois une force de la médecine complémentaire. La sensibilisation à la santé augmente. Cela a aussi été visible durant la crise du coronavirus, quand de nombreuses personnes ont réalisé qu'avoir un bon système immunitaire peut aider. ■

Wirkstoff wirkt auch in der Apotheke!

Profitieren Sie jetzt von unserem **Schnupperabonnement!**

- ☐ Ja, ich möchte ein Schnupperabonnement (3 Ausgaben)
für 15 Franken inkl. Mehrwertsteuer
- ☐ Ich möchte das Magazin *Wirkstoff* für ein Jahr (10 Ausgaben)
für 65 Franken inkl. Mehrwertsteuer



Name _____ Vorname _____

Adresse _____ PLZ/Ort _____

Geburtstag _____ E-Mail _____

Ich bin (bitte ankreuzen) ☐ Apotheker/in ☐ Pharmaassistent/in ☐ _____




Wirkstoff ist für alle Mitarbeitenden in SDV-Mitgliederbetrieben kostenlos.

Senden Sie den Talon an: SDV, Abonnement *Wirkstoff*, Nidaugasse 15, 2502 Biel.
Selbstverständlich können Sie *Wirkstoff* auch per E-Mail abonnieren: vertrieb@drogistenverband.ch

Calme les yeux rouges et brûlants

A un effet anti-inflammatoire, décongestionnant et relaxant pour les yeux.

Une composition intéressante aux effets multiples

Tétrazoline	Vasoconstricteur	
Teinture d'euphrase	Calmant	
Sulfate de zinc	Anti-inflammatoire	
Eau d'hamamélis	Astringent	
Teinture de digitale	Tonique	

Bénéfices pour le client

- ✓ Action adoucissante sur la conjonctive, les paupières et les muscles oculaires
- ✓ Combinaison de principes actifs efficace, enrichie en principes actifs végétaux
- ✓ Disponible en flacon et maintenant en monodoses refermables

+
Principes actifs
végétaux



Flacon compte-gouttes avec système OSD, 10 ml



Monodoses refermables, 20x0,5 ml

Collypan® Yeux irrités. C: 0,1mg tetryzolini hydrochloridum; 0,2mg zinci sulfas; 22mg digitalis tinctura; 20mg hamamelidis aqua; 1,6mg euphrasiae tinctura, Excipients ad coll. pro 1ml. I: irritations hyperémiques ou inflammatoires non bactériennes des yeux, conjonctivite, rougeur, démangeaisons, picotements, larmoiement, fatigue oculaire. P: adolescents/adultes: 1–2 gouttes 2–3x par jour. CI: hypersensibilité à l'un des constituants, glaucome, infection bactérienne, corps étrangers, enfants de moins de 2 ans. MP: enfants, personnes âgées, cardiopathies coronariennes, diabète de type I, hyperthyroïdie, déconseillé pendant le port de verres de contact. IA: guanéthidine. G/A: grossesse: qu'avec l'accord du médecin. Allaitement: ne devrait pas être employé. EI: sensation de brûlure et sécheresse conjonctivales. Liste D. Informations détaillées: www.swissmedinfo.ch. Titulaire de l'autorisation: VERFORA SA • CH –1752 Villars-sur-Glâne

**MARQUES LEADER POUR LES
PHARMACIES ET DROGUERIES SUISSES.**

 **VERFORA®**
POUR LA VIE



Inscrivez-vous maintenant!

- Droguistes CFC • Assistantes en pharmacie CFC
- Personnes intéressées titulaires d'une maturité féd.

Melden Sie sich jetzt an!

- DrogistInnen EFZ • PharmaassistentInnen EFZ
- Interessierte mit eidg. Maturität

stock.adobe.com/snowing12

Des perspectives pour l'avenir – les études ES à l'ESD

Journée d'information du cycle de formation 2021 – 23

Lundi, 2 novembre 2020, 14 h 00 – 16 h 00. Les thèmes suivants sont au programme:

- Inscription • Examen d'admission (branches soumises à l'examen, préparation, dispenses) • Financement • Recherche de logement
- Les cours et la vie d'étudiant • Visite de l'ESD

Toutes les personnes intéressées sont les bienvenues.

Eine Zukunft mit Perspektiven – das HF-Studium an der ESD

Informationstag Ausbildungszyklus 2021 – 23

Montag, 2. November 2020, 14.00 – 16.00 Uhr. Folgende Themen stehen auf dem Programm:

- Anmeldung • Aufnahmeprüfung (Prüfungsfächer, Vorbereitung, Dispensationen) • Finanzierung • Wohnungssuche • Unterricht und das Studentenleben • Besichtigung der ESD

Alle interessierten Personen sind herzlich willkommen.



Inscription à la journée d'information du 2 novembre 2020 **Anmeldung** für den Informationstag vom 2. November 2020

Nom / Name: _____

Prénom / Vorname: _____

Adresse: _____

NPA localité / PLZ Ort: _____

E-Mail: _____

Téléphone / Telefon: _____

Maturité prof. ou spécialisée / Berufs- oder Fachmaturität ☐

Maturité gymnasiale / Gym. Maturität ☐

Délai d'inscription pour la journée d'information: jeudi 29 octobre 2020

Anmeldeschluss für den Informationstag: Donnerstag, 29. Oktober 2020

Informations complémentaires et inscription / Weitere Information + Anmeldung:

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



vitamine récompensé par un label de qualité

Les deux premiers numéros de *vitamine*, respectivement son pendant alémanique *Wirkstoff*, ont convaincu l'association Médias suisses. Elle accorde au magazine spécialisé de la branche son label de qualité.

✉ Lukas Fuhrer | 🗣️ Claudia Spätig



La qualité est la plus importante caractéristique des médias spécialisés. Tel est le point de vue de l'association Médias suisses, organisation de la branche des éditeurs de presse écrite privés suisses. Elle remet donc son label aux publications qui correspondent à ses critères de qualité. Dès le début, l'équipe rédactionnelle de *vitamine* a souhaité que le magazine spécialisé de la branche obtienne ce label de qualité. Mi-juin, le certificat est arrivé à la rédaction: *Wirkstoff* et son pendant français *vitamine* ont reçu le label de qualité «Q-Publication2020».

«Le label confirme que *Wirkstoff* est fait par une rédaction indépendante, que des journalistes réalisent les contenus, que la rédaction déclare clairement ce qui est de la publicité et ce qui n'en est pas et que le choix des thèmes est axé sur la branche. Cela permet aux annonceurs de placer de la publicité de manière ciblée», explique **Florian Schaffner**, responsable du marketing du label auprès de l'association Médias suisses. Le principal objectif du label est en effet d'aider les publicitaires à s'y retrouver dans la jungle des publications. «La Suisse

dispose de plus de 1500 titres spécialisés et professionnels, dont près de 350 sont certifiés par la REMP et dont encore 74 ont obtenu le label Q. En collaboration avec la société REMP SA, recherches et études des médias publicitaires, nous pouvons donc montrer qui travaille vraiment selon des principes journalistiques et respecte le code de conduite des médias spécialisés et professionnels.» Pour Florian Schaffner, le label «Q-Publication» permet en tout cas de se démarquer sur le marché de la publicité

La procédure de certification pour le label de qualité est réalisée par une commission indépendante constituée d'éditeurs de médias spécialisés et professionnels suisses ainsi que d'un représentant des annonceurs. «Pour nous, il est important que cela soit fait par une commission indépendante et non par notre association», souligne notre interlocuteur. Toutes les publications certifiées figurent nommément sur le site de l'association Médias suisses (voir lien ci dessous) et chaque titre est représenté dans la «Q-brochure», distribuée à 16 000 exemplaires avec la presse professionnelle de marketing. Pour *Wirkstoff*, ce sont des canaux intéressants pour atteindre les annonceurs du secteur de la santé et de la branche pharmaceutique – et les convaincre par sa qualité journalistique. ■

➔ *Wirkstoff*, et respectivement *vitamine*, obtiennent le label Q-Publication de l'association Médias suisses.

La branc





he entame l'été avec confiance

 Lukas Fuhrer |  Claudia Spätig

Ces derniers mois et semaines, le monde était sens dessus dessous. Avec l'assouplissement progressif des mesures visant à endiguer la pandémie de coronavirus, les choses se remettent en place. Cela passera-t-il par un retour à la normale ou par une nouvelle normalité? La branche, en tout cas, entame l'été avec confiance.

Le monde est au bord de la dépression. L'arrêt d'une partie de l'économie pour endiguer la pandémie de coronavirus a provoqué la chute des bénéfices dans le monde entier. Les Etats consacrent d'énormes sommes pour soutenir les entreprises et les services publics. En Suisse, le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO) prévoit une baisse de 6,2 % du produit intérieur brut (PIB) pour toute l'année 2020 par rapport à l'année précédente – ce serait la plus importante baisse de l'activité économique depuis 1975¹.

Comme les drogueries et les pharmacies suisses, en tant qu'institutions de la santé, ont pu continuer leur activité durant le confinement, la branche a, en moyenne, relativement bien traversé la crise jusqu'à présent. Les points de vente situés dans des lieux normalement très fréquentés, comme les gares ou les centres commerciaux, ont enregistré une importante diminution de leur clientèle ces dernières semaines alors que les drogueries moins centrées ont profité du fait que les clients ont moins pendulé et ont commencé à s'approvisionner à proximité de leur domicile. Une tendance que confirment les représentants de groupements de drogueries et de pharmacies en entretien avec *vitamine*. Mais que vont nous apporter les prochaines semaines, à quoi la branche doit-elle se préparer?

«La prochaine normalité»

«Si les gens restent plutôt à la maison cet été, c'est bon pour les ventes d'été. Mais si l'économie est fortement touchée, le moral des consommateurs s'en ressent et si le taux de chômage augmente, ça risque de faire des dégâts. Je pense que si l'on peut terminer l'année avec un retour à la normale, on aura eu de la chance», déclare **Andreas Kubli**, directeur de Swidro SA. **Franklin Schatzmann**, directeur de Dr. Bähler Dropa SA, esquisse les perspectives suivantes: «Au niveau de la fréquentation, nous retrouvons en moyenne celle de janvier. Les commerces de quartier et de village ayant été plus attractifs pour les clients, la fréquentation va revenir à la normale. L'augmentation de la fréquentation dans les gares prendra certainement plus de temps. Nous parlons là d'un niveau élevé, même si aux heures de pointe, certains commerces ont perdu jusqu'à 40 ou 50 % de fréquentation.» **Manfred Meier**, président de l'association des drogueries Natur, se veut positif: «En janvier, je m'attendais encore à des mois de

juillet et d'août plutôt médiocres. Mais je n'en suis plus si sûr puisque de nombreuses personnes vont passer les vacances en Suisse. La période dont nous allons certainement profiter, c'est l'automne. Nous devons être prêts en prévision de la saison de la grippe et mettre en avant le système immunitaire et la prophylaxie de la grippe.» Un sondage en ligne auprès des drogueries membres de l'ASD montre que près de la moitié des participants estime que la fréquentation de la clientèle reviendra peu à peu au niveau d'avant la pandémie (53,8 %). Et 31,1 % comptent même sur une fréquentation supérieure. Le sondage a eu lieu durant la première semaine de juin. Avec l'assouplissement des mesures contre le coronavirus décidé par la Confédération, la société commençait alors lentement à reprendre un rythme plus habituel. Alors, va-t-on assister à un simple retour à la normale ou devons-nous nous attendre à une nouvelle normalité, comme le suggère notamment une étude de l'institut Gottlieb Duttweiler? L'étude porte sur les tendances renforcées par le coronavirus et leurs conséquences sur le comportement des consommateurs². Les auteurs ne donnent pas une image définitive de la prochaine normalité mais esquissent les contours du monde d'après la pandémie, qu'ils considèrent comme une «tragédie sociale associée à d'importantes disruptions économiques». Certaines de leurs réflexions sont importantes pour la branche de la droguerie et de la pharmacie:

- La distanciation sociale reste le mot d'ordre du moment (influence le comportement d'achat, peut-être avec une préférence pour les petits points de vente).
- Nous accorderons plus d'importance à notre domicile (aménagement, décoration, wellness).
- Nous allons moins toucher les surfaces publiques, moins de «touching points» (l'automatisation et l'activation vocale seront plus importantes dans les commerces).
- Importance accrue du bien-être, de la beauté et des soins personnels (favoriser la santé physique, mentale et émotionnelle).

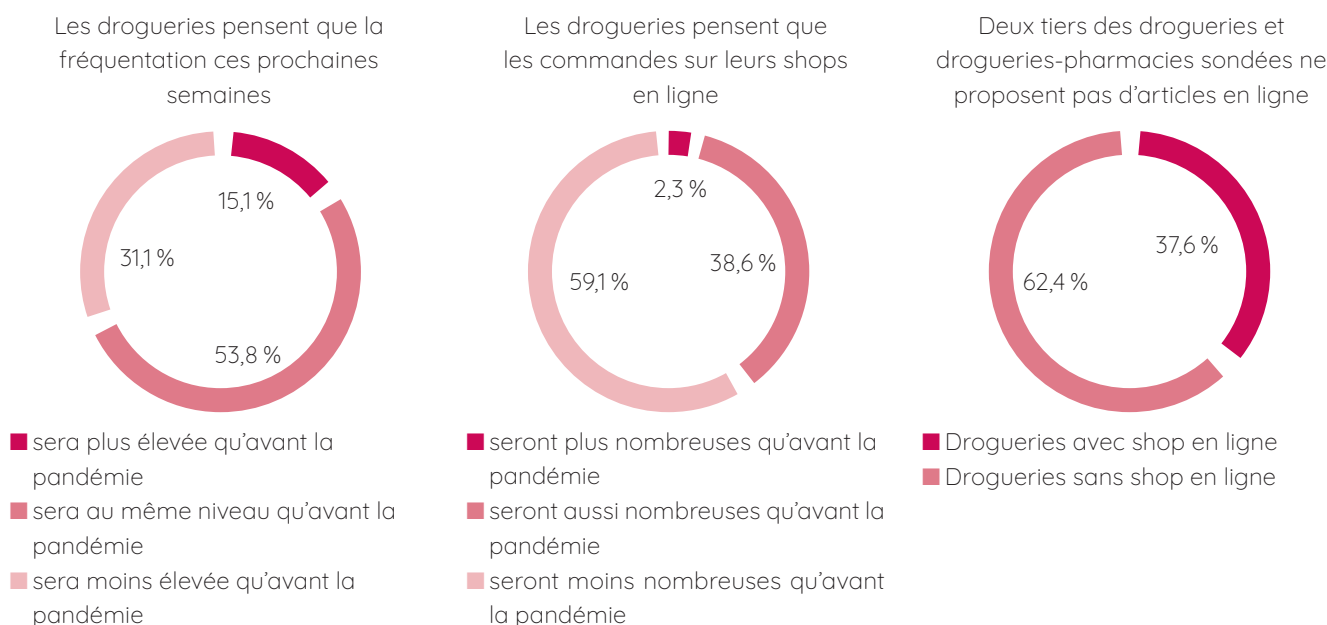
Ce que sera la nouvelle normalité dépend, selon les auteurs, de la manière dont les clients intégreront les nouvelles routines et rituels dans leur vie quotidienne et dont les valeurs évolueront. Mais aussi de la manière dont l'économie se redressera et des conséquences d'une nouvelle poussée de l'automatisation ou d'une reglobalisation de la chaîne de fourniture. Au final, ce sont beaucoup d'inconnues

qui vont façonner la nouvelle normalité. Avant le coronavirus, réseaux sociaux, commerce en ligne, centres d'achats et loyers élevés dans les centres-villes entraînaient déjà des changements constants dans le comportement des clients. Dans les discussions avec les représentants de la branche, il apparaît clairement que dans cette période post-corona les stratégies tourneront toujours autour de l'association des concepts en ligne et stationnaires.

Commerce digital, conseil digital

Il est intéressant de constater que durant la pandémie de coronavirus, aussi bien la tendance des achats en ligne que celle de la consommation locale et des conseils personnalisés se sont renforcées. Pour **Fabian Vaucher**, président de pharmaSuisse, ces deux tendances ne sont pas contradictoires: «La pandémie a accéléré les grandes tendances. La digitalisation a considérablement progressé et va certainement continuer de le faire dans le domaine de la santé et de la formation, lesquels étaient un peu à la traîne jusque-là. Pour le commerce spécialisé, il est essentiel d'apporter aux clients des solutions qui répondent aux besoins en matière de conseil numérique et de vente en ligne. Mais cela selon un concept global avec le commerce spécialisé stationnaire sur place.» En ce qui concerne la vente en ligne, l'Association suisse de vente à distance (ASVAD) avance le pronostic suivant: «Il n'y a pas de signe que la croissance ralentisse

dramatiquement après la crise, autrement dit que le commerce en ligne retombe au niveau d'avant le coronavirus. Les experts estiment que le commerce en ligne va continuer de croître à un haut niveau.»³ Les drogueries et pharmacies peuvent-elles profiter de cette tendance? Les drogueries prévoient en tout cas plus de commandes via leurs shops en ligne durant ces prochaines semaines qu'avant la pandémie, comme le révèle le sondage en ligne: 59,1% des sondés s'attendent à cette tendance. Il faut toutefois relever que «la croissance du commerce en ligne dans des circonstances normales a forcément comme conséquence un recul du chiffre d'affaires du commerce stationnaire», comme l'écrit l'ASVAD. Les représentants des groupements ont constaté que les shops en ligne bien connus de certaines drogueries et pharmacies ont amplement profité des commandes sur internet. Il n'y a pas encore de données concernant les shops internet des groupements: swidro SA a lancé swidroshop.ch juste avant le coronavirus et l'a relié aux sites des drogueries. Explication du directeur, Andreas Kubli: «Nous avons naturellement connu une forte croissance, mais restons à un bas niveau.» Chez Dr. Bähler Dropa SA, un shop en ligne est prêt à démarrer, comme l'annonce le directeur Franklin Schatzmann, mais le groupement ne l'a sciemment pas encore largement promu. L'alliance du commerce spécialisé s'est donné pour objectif une plate-forme en ligne pour toute la branche. «Si quelqu'un cherche des informations sur internet concernant un trouble précis,



il doit d'abord trouver un commerce spécialisé», remarque Fabian Vaucher, président de pharmaSuisse, «et pas n'importe quel autre prestataire.» Pour Fabian Vaucher, le grand défi réside dans la visibilité numérique. Dans l'alliance du commerce spécialisé, les quatre associations de la branche, à savoir l'ASD, pharmaSuisse, l'ASSGP et l'ASMC, travaillent à la mise en place d'une landing page qui présente des contenus professionnels sur des thèmes de santé, offre une vue d'ensemble complète des produits OTC et des points de vente, pour que le client puisse aller chercher son produit dans un commerce proche où il reçoit les conseils spécialisés nécessaires. «C'est la seule façon d'agir dans l'intérêt de nos membres dans une vision coopérative. Pris isolément, chacun ne peut pas accéder à cette visibilité parce que c'est beaucoup trop cher; nous devons donc le faire ensemble», poursuit Fabian Vaucher. La première réalisation de l'alliance du commerce spécialisé a été l'amélioration du service de livraison à domicile mis en place avec d'autres partenaires durant le coronavirus. Avec le site <https://www.medicaments-sans-ordonnance.ch>, le commerce spécialisé de l'automédication s'adresse aux clients qui ne font pas encore partie de la clientèle habituelle et attire leur attention sur le service de livraison à domicile (voir ci dessous).

Outre la visibilité numérique, Fabian Vaucher considère que l'essentiel est le conseil numérique. «L'objectif de la loi sur les produits thérapeutiques, à savoir la sécurité des patients, peut désormais aussi être atteint de manière digitale», constate Fabian Vaucher. «Notamment en identifiant clairement le client et la personne qui dispense les conseils et en documentant l'entretien de conseil. En Suisse, dans le cadre de la réalisation du dossier électronique du patient, nous sommes déjà en mesure de proposer un dossier pharmaceutique sûr, à disposition du commerce en ligne et auquel les personnes qui conseillent doivent avoir accès.» Selon Fabian Vaucher, le canal numérique ne permettrait pas seulement

d'assurer les conseils nécessaires sur les produits OTC, mais aussi sur des médicaments soumis à ordonnance grâce à des procédures en cours.

Essor des drogueries et pharmacies de terrain

La tendance aux achats régionaux, à une consommation sélective et durable et aux contacts personnels n'est pas neuve non plus, mais elle a été renforcée par la crise. Dans le commerce stationnaire, les principes de confiance et de sécurité que représente le commerce spécialisé ont fait leurs preuves, selon Fabian Vaucher: «Durant les semaines de mars, les pharmacies ont été assaillies d'appels téléphoniques. La clientèle a préféré le conseil spécialisé des commerces locaux à celui des callcenters.» La confiance ne peut s'instaurer qu'au travers de contacts personnels, estime le président de pharmaSuisse. Et de se référer à une étude de gfs Berne, dans laquelle 90 % des sondés ont déclaré faire confiance aux pharmacies comme première adresse de référence lors de maladies évoluant normalement⁴. «Même si le secteur en ligne a fortement augmenté, nous restons une branche qui vit très fortement du contact personnel», remarque Franklin Schatzmann. En conséquence, il a développé le service de livraison à domicile durant la pandémie de coronavirus. «Pour moi, cela constitue une extension du commerce en ligne. Par téléphone ou par mail, le client a un contact avec la personne qu'il connaît, lors de la livraison aussi. C'est un parcours court et on peut recevoir la marchandise à domicile en une ou deux heures. Je considère cela comme une réponse ou une contre-tendance au pur shopping en ligne.» Andreas Kubli croit aussi que les contacts sociaux gagneront de nouveau en importance, en réaction à la digitalisation. Pour lui, les concepts permettant de profiter de l'essor des drogueries et pharmacies locales ne manquent

Exception coronavirus pour les livraisons à domicile OTC

pharmaSuisse, Société suisse des pharmaciens, et l'Association suisse des droguistes (ASD) ont élaboré ensemble un concept pour offrir un conseil spécialisé complet par téléphone, assurer la documentation et la livraison à domicile de médicaments OTC. Jusqu'à présent, seuls les clients habituels pouvaient recourir aux livraisons à domicile. La livraison étendue est un processus réglementé que l'Association des pharmaciens cantonaux considère conforme à la loi et aux règles de la vente par correspondance. Ce service permet d'assurer que toutes les personnes, y compris celles qui souffrent de maladies préexistantes ou qui sont en quarantaine, aient rapidement accès à des médicaments non soumis à ordonnance ainsi qu'à des conseils spécialisés – tout en respectant les règles de distanciation et sans risque de contamination.

pas: «Nombre de nos efforts vont dans ce sens, nous misons sciemment sur les thérapies et les formations dans les domaines de la spagyrie et des compléments alimentaires, sur les mélanges individuels. Mais nous encourageons aussi les secteurs locaux et régionaux avec les marques propres et les spécialités de comptoir. C'est une manière pour nous de soutenir nos membres.»

Une autre économie?

Revenons-en à la situation économique globale: les efforts de la politique et de l'économie visent actuellement surtout à relancer le moteur économique. Mais le discours officiel va bien au-delà: cette crise conjoncturelle met aussi en lumière les lacunes de l'économie actuelle, globalisée. Cette économie est-elle vraiment au service de la société ou sert-elle avant tout à augmenter le capital des acteurs globaux? Le libre marché est-il vraiment la meilleure solution ou est-ce que sa logique de

maximisation des profits n'est parfois pas pertinente, en particulier dans des domaines existentiels pour la société, comme le secteur de la santé? Au final, la pression sur les coûts hospitaliers a conduit à la fermeture de nombreux hôpitaux. Sans oublier les salaires et les conditions de travail du personnel soignant qui sont actuellement débattus sur la place publique. Ne sont-ils pas respectivement trop bas et trop pénibles si l'on considère que ces travailleurs prennent soin de la santé de leurs semblables? Une autre économie, plus durable, plus juste et aussi globale commence à émerger dans les commentaires de journalistes et les travaux scientifiques. Ces tendances aussi marqueront certainement la nouvelle normalité. ■

Sources

- ¹ www.admin.ch/gov/fr/accueil/documentation/communiqués.msg-id-79457.html (consulté en 6.2020)
- ² David Bosshart, Karin Frick, Christine Schäfer, The next normal – Trendreport. Consumer Behaviour After Covid-19, Gottlieb Duttweiler Institute GDI, 30.4.2020
- ³ www.vsv-versandhandel.ch/roadmap-fuer-den-restart-und-die-neue-reality-nach-dem-corona-shut-down/ (consulté en 6.2020)
- ⁴ gfs Bern, Apothekenmonitor, Februar 2020 cockpit.gfsbern.ch/de/cockpit/apothekenmonitor-2020 (consulté en 6.2020)



NOUVEAU

Viburgel®

Gel de dentition
traitant et apaisant
pour les bébés et les enfants en bas âge

Viburgel® calme les gencives irritées et enflammées lors du processus naturel de poussées dentaires

Viburgel® contient des extraits de camomille, de sauge et de l'huile de clou de girofle qui ont un effet apaisant

Das Gel a un goût agréable et ne contient pas de sucre ajouté

Viburgel® est un produit cosmétique

-Heel

Distributeur: ebi-pharm ag, 3038 Kirchlintach



Viburcol®

Pour nourrissons et enfants lors:

- états d'agitation avec pleurs
- insomnie
- douleurs dues à la poussée des dents
- coliques



Viburcol® pour nourrissons et enfants

Viburcol® pour bébés et petits enfants régulent l'organisme en douceur, sans masquer les symptômes. Ils conviennent parfaitement pour le traitement des états d'agitation liés aux pleurs, au refus de dormir, à la poussée des dents et aux coliques.

www.viburcol.ch

Titulaire de l'autorisation:
ebi-pharm ag – 3038 Kirchlintach

Ce sont des médicaments autorisés, veuillez lire la notice d'emballage.



Les chaînes de livraison globales sont sensibles aux crises, c'est ce qu'a révélé la pandémie de coronavirus.

Quid de la sécurité d'approvisionnement OTC?

Durant la pandémie de coronavirus, les médias ont régulièrement fait état de ruptures d'approvisionnement. Les rayons des grands distributeurs n'ont jamais été si vides et le choix de produits si restreint. La clientèle a bien souvent fait preuve de compréhension. Mais le cas du coronavirus n'est visiblement que la pointe de l'iceberg.

Flavia Aeberhard | Claudia Spätig

Fin octobre 2019 déjà, la Confédération constatait que l'approvisionnement en médicaments ne pouvait plus être assuré dans tous les cas en Suisse. S'il manquait 1515 médicaments en 2016, le nombre a doublé pour atteindre 3223 fin 2019¹. La Confédération en a conclu que les mesures introduites jusque-là n'avaient pas déployé les effets souhaités et a donc examiné des mesures supplémentaires pour lutter contre les pénuries de médicaments. La Confédération impute ces problèmes d'approvisionnement aux raisons suivantes:

- Avec la pression qu'elle exerce sur l'économie, la mondialisation conduit à une concentration de la production sur quelques sites seulement.
- Les fluctuations de la demande sont élevées, notamment pour les vaccins.
- La gestion sans gaspillage (lean management) entraîne des stocks restreints au bout de la chaîne d'approvisionnement.
- Les pannes ou les problèmes de qualité survenant dans la chaîne de production ne sont pas limités localement, mais se répercutent au niveau mondial.

Tout cela, c'était avant le coronavirus. Avec la pandémie, la situation s'est encore massivement aggravée. Le Conseil fédéral a donc adopté les modifications de l'ordonnance 2 COVID-19 début avril 2020, laquelle comprend les mesures importantes pour assurer un approvisionnement suffisant en produits thérapeutiques en Suisse. Concrètement, on peut en déduire que les médicaments ne suffiront pas en Suisse. Ou, comme la Confédération l'a dit aux hôpitaux: «Nous attirons votre attention sur le fait que l'approvisionnement des médicaments susmentionnés est limité et ne suffira pas pour réaliser toutes les opérations. Nous vous prions donc d'en tenir compte lors de votre planification.»³ Pour certaines préparations, les drogues et les pharmacies ne sont donc plus autorisées qu'à remettre au client un paquet par achat (*détails ici*) depuis la mi-mars 2020. Sont notamment concernés des produits comme l'acide acétylsalicylique, les préparations de calcium, certains produits contre la toux, le paracétamol, l'ibuprofène, le diclofénac ou, dans les pharmacies, l'acide méfénamique et les produits à la codéine⁴. Le droit d'urgence de la Confédération est valable six mois, soit jusqu'en septembre 2020 (état à la clôture de la rédaction). Mais le problème sera-t-il alors résolu? Très probablement pas, estiment les fabricants de différents médicaments. Les premières grandes entreprises internationales examinent d'ailleurs actuellement s'il ferait sens de rapatrier la production des principes actifs en Europe et, surtout, si cela sera finançable⁵.

Le **Dr Axel Müller**, directeur d'Intergenerika Suisse, étudie sérieusement la question. *vitamine* lui a demandé ce qu'il en pense.

➔ Liste mise à jour quotidiennement des médicaments soumis à restriction

Sources

¹ 1 drugshortage.ch (accès le 5 mai 2020)

² www.bag.admin.ch/bag/fr/home/medizin-und-forschung/heilmittel/sicherheit-in-der-medikamentenversorgung.html (accès le 5 mai 2020)

³ www.bag.admin.ch/bag/fr/home/medizin-und-forschung/heilmittel/covid19_vo_2.html (accès le 5 mai 2020)

⁴ www.admin.ch/opc/fr/classified-compilation/20200795/index.html

⁵ www.deutsche-apotheker-zeitung.de/news/artikel/2020/05/07/rueckholung-der-wirkstoffproduktion-nach-europa-ist-moeglich?utm_campaign=kurzNach6&utm_source=20200507&utm_medium=newsletter&utm_keyword=article (accès le 13 mai 2020)

Interview express

Dr Axel Müller, combien de temps les stocks actuels suffiront-ils?

Dr Axel Müller: Les entreprises pharmaceutiques ont en moyenne des stocks pour trois à quatre mois. L'approvisionnement a globalement pu être garanti malgré la crise et les achats de réserve.



Quelle est la situation dans le marché OTC en général?

La dépendance des entreprises à la Chine et à l'Inde pour les principes actifs a été particulièrement perceptible pendant la crise de coronavirus. Alors que la Chine a repris la production, l'Inde a au contraire interdit l'exportation de certains principes actifs.

Quels principes actifs OTC sont particulièrement touchés?

Essentiellement les analgésiques, comme le paracétamol et l'ibuprofène, ainsi que différentes vitamines.

A quel point sommes-nous dépendants des autres Etats?

Pour les génériques et les produits OTC, nous dépendons à environ 80 % des livraisons de principes actifs en provenance d'Asie. La transformation en comprimés et autres formes galéniques ne pose en revanche aucun problème. Les capacités européennes sont très bonnes dans ce domaine.

Y a-t-il des signes de rapatriement de la production en Europe de la part des grands fabricants?

La Suisse est trop petite pour fabriquer à nouveau tous les principes actifs ici même. Une initiative européenne est nécessaire en la matière. C'est surtout important en ce qui concerne les principes actifs pour lesquels il n'y a que peu de fabricants en Chine. Nous devons atténuer cette situation de monopole. A cet effet, la politique doit créer des incitations pour que nous puissions rétablir nos sources d'approvisionnement. Cela entraînera naturellement une hausse des coûts des médicaments. Mais notre santé devrait en valoir la peine.

Le coronavirus est-il un peu la bonne excuse ou pensez-vous que le marché va durablement changer?

Le fait qu'on ait pris conscience qu'il ne faut pas avoir qu'une seule source d'approvisionnement et qu'il faut de nouveau disposer de sources nationales a certainement été attisé par le corona. Et de nombreuses entreprises vont augmenter leurs stocks.

Que va-t-il se passer durant la récession qui va probablement suivre?

Une récession n'aura pas d'incidences négatives sur l'utilisation des médicaments OTC. Nous avons encore des prix corrects en Suisse, nous bénéficierons donc toujours d'un traitement de faveur de la part des fournisseurs internationaux.

Le problème de la dépendance peut-il être résolu?

Il est difficile de sortir de la dépendance

aux fabricants asiatiques à court ou moyen terme. A long terme, des investissements importants seront nécessaires au niveau européen, pour autant que la politique et les utilisateurs y consentent.

Et si ce n'est pas le cas, à quoi s'attendre?

Si la sécurité d'approvisionnement en médicaments OTC était compromise, les patients devraient se tourner vers les ceux soumis à ordonnance et donc aller plus souvent chez le médecin. Deux choses qui entraîneraient une hausse des coûts de la santé.

Cela ne nuirait-il pas aussi à la sécurité d'approvisionnement des médicaments soumis à ordonnance?

Ce risque est bien présent pour certains médicaments. C'est pourquoi nous devons tout mettre en œuvre pour que les médicaments OTC restent disponibles. ■



La Tribune du droguiste – des bons conseils, tout simplement

Les bons conseils de la droguerie 24 heures sur 24? C'est possible! Avec la *Tribune du droguiste*, vos clients peuvent s'informer jour et nuit de thèmes importants sur la santé. De manière fiable, compétente, compréhensible et divertissante. Et cela depuis près de 40 ans!

Aujourd'hui, près de 30% des femmes lisent la *Tribune du droguiste* en Suisse; en tout, chaque numéro réunit plus de 1 million de lectrices et lecteurs, qui viennent y chercher les bons conseils de la droguerie. Vos clients en font-ils aussi déjà partie?



**RHUME
DES FOINS?**



TRIBUNE DU DROGUISTE
La publication de votre droguerie

Engagement temporaire – ou pas?

Il est possible de conclure d'emblée un contrat de travail temporaire. Mais ce type de contrat dit à durée déterminée doit respecter certaines règles particulières.

Regula Steinemann | Claudia Spätig

Un contrat de travail à durée déterminée doit définir clairement, pour les deux parties, les dates du début et de la fin du rapport de travail. Il se termine sans résiliation à la date prévue par le contrat. Sauf convention contraire, il n'est en principe pas possible de résilier le rapport de travail plus tôt. La loi prévoit toutefois une première exception: l'art. 334, al. 3 CO précise qu'un contrat conclu pour plus de dix ans peut être résilié après dix ans par chacune des parties pour la fin d'un mois, moyennant un délai de congé de six mois. Des rapports de travail de durée déterminée aussi longs sont toutefois rares de nos jours. Autre exception: il est possible de résilier immédiatement le rapport de travail pour de justes motifs selon l'art. 337ss. En ce qui concerne la période d'essai, elle doit être explicitement convenue – sinon il n'y en a pas.

Si un rapport de travail de durée déterminée est reconduit tacitement au terme de la période prévue, il se mue, comme le veut la loi, en rapport de durée indéterminée.

Selon l'art. 324a, l'employeur est tenu de verser le salaire à l'employé dans la mesure où le rapport de travail a duré trois mois ou a été conclu pour plus de trois mois. Sous réserve de dispositions contractuelles complémentaires ou de dispositions de convention collective de travail, avec une

assurance d'indemnités journalières en cas de maladie.

Cas problématiques

Les contrats de travail à durée déterminée conclus à la chaîne – contrats successifs – posent problème. J'y consacrerai un article dans un prochain numéro de *vitamine*. En général, il y a des réglementations très différentes dans la pratique qu'il n'est pas toujours facile de classer. Si le contrat prévoit par exemple que le rapport de travail ne peut pas être résilié avant un certain délai (par ex. pas avant six mois), c'est alors un contrat à durée indéterminée qui, au terme des six mois, peut être résilié en respectant le délai de résiliation habituel. Il est aussi possible de prévoir que le rapport de travail prenne fin au plus tard à une certaine date, mais qu'il puisse aussi être résilié avant, ce qui constitue malgré tout un rapport de travail de durée déterminée.

Vous pouvez naturellement me contacter si vous avez des questions ou des doutes. Les consultations juridiques sont gratuites pour les membres d'Employés Droguistes Suisse. ■



WWW.DROGISTEN.ORG

Regula Steinemann, avocate et directrice de
«Employés Droguiste Suisse»

Cette page est ouverte à Employés Droguistes Suisse. L'avis de l'auteure ne doit pas coïncider avec celui de la rédaction et/ou de l'Association suisse des droguistes.



Beat Günther

1955	Beat Günther voit le jour à Unterseen.
1979 à 1980	Etudes à l'ESD de Neuchâtel
1984 à 2016	Propriétaire des drogueries Günther à Unterseen et Interlaken
1989 à 2004	Fonction dirigeante chez Dropa Management SA
2004 à 2011	Membre de la direction de l'ASD
2004 à 2019	Directeur de l'ESD de Neuchâtel
2019 à 2020	Membre de la direction d'école de l'ESD de Neuchâtel



Une vie pour la droguerie

Dans une série non continue, *vitamine* présente le portrait de personnalités qui ont accompli des choses importantes pour la branche de la droguerie et de la pharmacie.

«Mettre ses forces au service de l'équipe»

Beat Günther prend sa retraite en ce mois de juillet. Après avoir accompagné sa dernière classe de terminale de l'ESD jusqu'au seuil de la vie professionnelle. Rares sont les droguistes qui ont autant marqué la branche. Mais qui est vraiment Beat Günther?

📞 Andrea Ullius | 📧 Claudia Spätig | 📷 Gabriel Mondaca

Drogueries à Interlaken (BE). Directeur de l'ESD. Enfant de Dropa. Ces trois éléments reviennent régulièrement quand on parle de **Beat Günther**. Ce natif de l'Oberland bernois a passé sa vie au service des drogueries. Mais autant il est facile de résumer le parcours professionnel de Beat Günther, autant il est difficile de brosser le portrait complet du personnage.

Beat Günther a grandi à Interlaken, un endroit de tourisme et d'ouverture, mais aussi avec la retenue typique des contrées rurales. Beat Günther a été marqué par les deux. Il mise sur des valeurs et la constance, mais avec une vue sur le monde et un intérêt marqué pour la nouveauté. Il a souvent la stature d'un homme d'Etat, mais aussi souvent l'allure d'un professeur étourdi.

Une autre profession que droguiste? «Mes parents étaient droguistes, mon frère était droguiste, j'ai grandi dans une droguerie. Je ne connaissais rien d'autre que la droguerie. Ce n'est qu'au fil du temps qu'est venu le plaisir de la profession», explique Beat Günther. Il a fait son apprentissage dans l'entreprise familiale et un stage consécutif à la droguerie Good, à Konolfingen (BE). Après avoir passé ses examens de diplôme à Neuchâtel, le Bernois a accédé à son premier poste de direction, à la droguerie Dropa de Wetzikon (ZH). C'est là que le droguiste a été nommé dans la commission de formation de Dr. Bähler Dropa SA et qu'il est devenu responsable de la formation des apprentis puis de toute la formation à tous les étages de l'organisation.

Dès l'enfance en droguerie

Bambin déjà, la droguerie était sa maison. Comme maman et papa Günther servaient leur clientèle dans leur droguerie d'Unterseen (BE), le petit Beat pouvait observer l'activité de la droguerie. Mais il ne s'est pas contenté longtemps d'observer. Après l'école, le garçon s'activait dans le stock, remplissait rayons et flacons.

La passion de la musique

Si on veut le voir s'épanouir, il faut le laisser faire de la musique. Beat Günther a des fourmis dans les mains dès qu'il voit un instrument. Ceux qui ont déjà participé aux journées de ski des droguistes savent bien que l'ambiance monte d'un cran quand le droguiste, à la demande des participants, prend la relève du pianiste maison.

A l'adolescence, la musique était déjà sa deuxième grande passion. Il s'exerçait chaque semaine avec un groupe pop, jouait en public dans des salles de concert locales et régionales et a formé le groupe «Why». Le parcours musical du natif d'Interlaken a été pavé de nombreux concerts. C'est caractéristique de sa part d'être aussi à l'aise avec ses collègues musiciens. «Mettre ses forces au service de l'équipe» est ainsi un de ses crédos.

Développement constant de sa propre droguerie

Beat Günther a repris la droguerie de ses parents à Unterseen avec son épouse en 1984 et a rejoint le groupement Dr. Bähler Dropa SA. Le couple a mis beaucoup d'ardeur à continuer le développement de la droguerie, y a intégré une maison sanitaire et a ouvert une filiale à Interlaken Est, directement près de la gare, en 1999. Cette tactique s'est révélée payante. Le commerce d'Interlaken était déjà très apprécié à l'époque, en particulier des hôtes asiatiques. Beat Günther a revendu les deux entreprises à Dr. Bähler Dropa SA en 2016. Comme Beat Günther a assumé des fonctions stratégiques et opérationnelles dès 1989 chez Dropa, c'est son épouse et des gérantes qui ont été à la manœuvre, aussi bien durant les périodes florissantes que durant la tempête. Beat Günther était naturellement aussi toujours présent dans ses drogueries. «Cette situation était idéale pour moi car je pouvais toujours m'appuyer sur mes expériences pratiques dans mes différentes activités», remarque notre interlocuteur.

Contribution décisive à la réussite de Dropa

Pour Beat Günther, la rencontre avec Dropa a été comme un coup de foudre. On se voit, et ça fait tilt. La personne qui a découvert Beat Günther, son mentor et son parrain, est le fondateur de Dropa, **Leopold Mantz**. Beat Günther y a assumé différentes fonctions jusqu'en 2004.

La période chez Dropa est sans doute la phase qui l'a le plus marqué, comme il le

dit: «J'ai particulièrement beaucoup appris de Poldi Mantz. Il m'a montré comment développer une pensée et une action stratégiques dans un système de direction participatif.» Dropa était alors considérée comme le moteur de l'innovation dans la branche. Elle a jeté aux orties quantité de choses et n'a intégré que plus tard l'étoile de la droguerie comme logo dans les commerces.

Le fondateur de Dropa, Leopold Mantz, se souvient avec plaisir de la collaboration avec Beat Günther: «Beat Günther est devenu une personnalité marquante de la culture Dropa en assumant pendant plus de 20 ans des fonctions de collaboration et de direction dans l'entreprise. Au fil des ans, Beat est devenu une personnalité appréciée et forte. Il savait combien la limite est étroite entre succès et échec, entre être et paraître. Il a mis au point des conditions-cadres, nécessaires pour oser prendre des risques, a montré sa capacité à gérer les conflits et on pouvait compter sur sa loyauté. La collaboration avec lui était et est restée de l'ordre du partenariat. J'ai aussi ressenti notre collaboration comme un enrichissement personnel et je me réjouis de le rencontrer encore de temps en temps aujourd'hui.»

Au début, un vrai front s'est élevé contre les «sécessionnistes» de Dropa. Ce n'est que par la suite que leur esprit pionnier a été reconnu. «Nous formions une troupe d'inconditionnels et nous croyions au succès de nos idées», se souvient Beat Günther.

Qualité établie à l'ESD

Au fil des ans, Beat Günther a suivi de nombreuses formations continues en management, communication, didactique et méthodique. Il a ensuite pu vivre sa passion pour l'enseignement dès 2004 à l'ESD. «En général, cela me fascine de pouvoir apprendre des choses aux autres et d'en développer d'autres avec eux», résume Beat Günther.

Tout en commençant son travail à l'ESD, Beat Günther est aussi devenu membre de la direction de l'Association suisse des droguistes. Il a travaillé pendant sept ans et demi à la réalisation de DrogoVision 2010, notamment, et a dirigé le groupe de pilotage pour l'élaboration de l'ordonnance de

formation pour l'apprentissage de droguiste. Beat Günther a marqué l'ESD de son empreinte pendant 16 ans. Il a ainsi fait de cet établissement de formation une école supérieure qui fonctionne bien, structurée et hautement qualifiée. «Nous avons un corps enseignant dynamique et motivé qui garantit un enseignement de qualité. Les étudiants sont très motivés et même les autres employés s'engagent à 100 % pour la famille ESD. L'enseignement a constamment évolué et les séminaires spéciaux apportent le lien nécessaire à la pratique», résume Beat Günther. L'importance que le directeur sortant de l'ESD accorde à l'esprit d'équipe s'est aussi manifestée lors d'une assemblée des délégués, quand il a fait l'éloge du nouveau concierge pendant plusieurs minutes. Cela peut parfois faire sourire les personnes extérieures à l'établissement, mais c'est justement un de facteurs de réussite de «Neuchâtel». Quand on interroge les étudiants et les collaborateurs, la réponse est quasi unanime: Beat Günther nous a toujours soutenus et s'est engagé pour nous quand nous avions besoin de lui.

A la fin, Beat Günther a encore fourni un effort supplémentaire en élaborant les bases pour la procédure de reconnaissance ES de l'ESD selon le nouveau plan d'études cadre. Ce document a pu être remis dans les délais au canton de Neuchâtel et au Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) et le cycle de reconnaissance a pu débuter comme prévu en 2019. Beat Günther est un homme d'harmonie. Mais il est aussi convaincu de ses idées. Selon lui, il peut parfois prendre personnellement les critiques injustifiées. D'aucuns le qualifient d'opiniâtre, un peu comme une diva. Si on veut le pousser à bout, le mieux est de formuler une critique sans proposer une ébauche de solution. D'un autre côté, Beat Günther peut accepter de se laisser convaincre par d'autres opinions, même si cela amène parfois à d'âpres discussions. Le directeur de l'ESD est un homme qui essaie toujours de considérer les choses dans leur globalité. Penser de manière stratégique et interconnectée est assurément une des forces du droguiste. Le mandala qu'il a conçu pour représenter le profil de formation complexe des droguistes est légendaire.

Martin Bangerter, ancien directeur de l'ASD et directeur de l'ASSGP, a collaboré avec Beat Günther depuis la période de ses études. Il décrit ainsi sa première rencontre avec Beat Günther: «Une classe de l'ESD est assise en cercle. En se lançant une pelote de laine les uns aux autres, les étudiants tissent un lien entre eux. Le chemin du «moi» au «toi» pour aboutir à un «nous commun» devient ainsi visible et donc compréhensible. Ni l'exercice ni l'enthousiasme de l'animateur ne m'ont alors scotché. Mais je n'aurais jamais imaginé alors que le fil avec Beat Günther ne se rompe jamais après cette première rencontre et qu'il donne même naissance, quelques années plus tard, à une longue collaboration amicale et constructive. Les capacités de Beat et sa propension à penser de manière interdisciplinaire et à rechercher des solutions globales se sont déployées comme un fil rouge à travers notre collaboration et ont toujours contribué au fait que nous avons pu trouver ensemble des solutions soutenables et efficaces, même dans des situations complexes», déclare Martin Bangerter.

Départ à la retraite

Beat Günther dit de lui-même qu'il est devenu plus serein au fil des ans. «Je suis certes encore très engagé quand un thème m'intéresse. Mais je peux aujourd'hui faire abstraction de certaines choses si je ne les juge pas si importantes.»

Après son départ à la retraite, Beat Günther ne va pas se retirer totalement de la vie professionnelle. En 2017, il a terminé sa formation de VR-CAS à la HSG de Saint-Gall. Son travail de fin d'études lui a permis de décrocher un mandat aux conseils d'administration de Heidak SA et de Spagyrik Produktion SA. Et son côté musical s'épanouit toujours au comité d'Interlaken Classics et au sein du groupe «Why».

Beat Günther élabore actuellement un concept sur l'évolution du marché dans les régions touristiques pour Dr. Bähler Dropa SA. Et il se réjouit naturellement du temps passé avec sa famille, de faire quelques voyages et de pouvoir observer la branche avec un peu de plus de recul. ■



Impressions reflétant la longue carrière de droguiste de Beat Günther.



Les chémotypes en aromathérapie

Pareilles sur le plan botanique et différentes au niveau chimique: les plantes qui fournissent les huiles essentielles ont en effet des chémotypes très différents, même au sein des mêmes espèces.

 Karoline Fotinos-Graf |  Claudia Spätig

Les huiles essentielles, comme toutes les plantes médicinales et leurs préparations, sont des mélanges de substances complexes. Suivant le type de plante, les différents composants se trouvent avec d'autres substances déterminantes. Ainsi, le tableau des principes actifs de l'huile de lavande n'est pas le même que celui de l'huile d'eucalyptus. Mais il peut aussi y avoir des variations dont il faut tenir compte parmi des plantes botaniquement semblables. C'est le cas lorsqu'on travaille avec différents chémotypes.

Le terme de «chémotype» se rapporte à des plantes identiques au niveau botanique mais avec des composants biochimiques différents au niveau qualitatif ou quantitatif¹. En aromathérapie, les chémotypes sont désignés par l'abréviation «ct», suivie par les substances déterminantes du point de vue thérapeutique. Comme, extérieurement, il s'agit toujours de la même plante botaniquement définie, le chémotype ne peut souvent être déterminé qu'après la distillation au moyen d'un chromatographe^{2,3}. Ce polymorphisme chimique est particulièrement répandu chez les myrtacées, les lamiacées et les lauracées³.

Diverses influences provoquent la formation de chémotypes différents: les conditions topographiques, comme l'altitude avec plus ou moins de rayons UV, le rayonnement solaire, les spécificités du sol et les nutriments sont aussi importants que la région d'origine et les facteurs climatiques. Le fait que la plante provienne de cueillettes sauvages ou de cultures conventionnelles ou ait été traitée (engrais, produit phytosanitaire) a aussi un effet sur la composition de l'huile essentielle¹. Enfin, même

si elle provient de la même plante et présente le même chémotype, la composition d'une huile essentielle peut aussi varier en fonction des saisons. Ainsi, la sarriette des montagnes (*Satureja montana*) contient surtout des monoterpènes en hiver alors qu'elle est essentiellement composée de phénols à la fin de l'été^{3,4}.

Exemple: le thym

Chez le thym, l'existence de différents chémotypes est impressionnante. Selon la pharmacopée européenne, la monographie de l'huile essentielle de thym est *Thymi aetheroleum* PhEUR avec une teneur en huile de thym de 37 à 55%, ce qui correspond environ au chémotype *Thymus vulgaris* ct thymol. Outre le thym commun (*Thymus vulgaris*), la pharmacopée autorise également pour la fabrication une autre sorte de thym, à savoir le thym de variété espagnole (*Thymus zygis*), également riche en phénols. A noter que la pharmacopée autorise aussi le mélange des deux variétés.

Dans les contrées basses, en particulier dans le bassin méditerranéen avec un climat chaud et humide et des sols pauvres et calcaires, le thym commun présente surtout le chémotype phénolique, avec thymol et carvacrol^{5,2}. Au niveau de la mer, il y a surtout formation de carvacrol (*Thymus vulgaris* ct carvacrol), alors que le thymol est plus présent dans les zones plus élevées, jusqu'à 500 mètres d'altitude¹. Par ailleurs, la teneur en phénols est la plus élevée durant les mois d'été⁵.

Vu l'influence de l'augmentation des rayons UV dans les zones plus élevées et les ré-



adobe.stock.com/pilipphoto

gions montagneuses, il y a en revanche une production plus élevée de monoterpènes. A l'altitude de 1200 mètres, le chémotype le plus fréquent est ct géraniol, alors que dès 1500 mètres, c'est le type linalol qui domine. Un cinquième chémotype plus rare, *Thymus vulgaris* ct thujanol, se trouve dans les zones entre 750 et 1000 mètres d'altitude. Il est difficilement cultivable et ne pousse presque qu'aux pieds des Pyrénées⁵.

Ces huiles biochimiques totalement différentes sont aussi utilisées différemment en traitement. Ainsi, les deux chémotypes ct thymol et ct carvacrol riches en phénols ont un large spectre fortement bactéricide et fongicide, hyperémiant et aussi très analgésique et s'utilisent en particulier lors d'infections broncho-pulmonaires ainsi que de troubles articulaires et musculaires. Mais en raison de leurs phénols, ils ont aussi un fort effet irritant sur la peau. Et l'on connaît l'effet hépatotoxique des phénols pris à très hautes doses¹. Il faut donc éviter de les utiliser dans la durée ou à hautes doses ainsi que chez les enfants, les femmes enceintes ou qui allaitent.

A l'inverse, le thym à linalol est bien supporté, particulièrement doux et convient

donc aussi aux enfants (dans le dosage adéquat). Malgré ses composants «plus doux», ce chémotype présente aussi une large action anti-infectieuse et peut notamment s'utiliser en cas de bronchite chronique ou de diverses maladies liées aux refroidissements. Il se révèle aussi particulièrement efficace contre les infections à *Candida*¹. Le linalol qu'il contient est doux pour la peau et on lui prête des effets calmants et anxiolytiques, sans doute par la liaison et l'action sur les récepteurs GABA^{6,1}.

Malgré sa «douceur», le chémotype thym ct géraniol est aussi fortement antiviral et largement anti-infectieux et peut, comme le type linalol, s'utiliser contre les infections des voies respiratoires, et même à long terme car il est bien toléré. Comme le chémotype thujanol, il convient aussi bien

Le thym montre bien qu'en fonction des conditions, une seule et même plante peut avoir des teneurs en composants fort différentes.

Principaux composants du thym selon les chémotypes

Composant	<i>Thymus vulg.</i> ct thymol	<i>Thymus vulg.</i> ct géraniol	<i>Thymus vulg.</i> ct linalol
Thymol	28-62 %	< 5,3 %	< 5,7 %
Géraniol	< 0,2 %	13-67 %	< 3,4 %
Linalol	3,1-4,8 %	1-5 %	33-86 %

Source: W. Stefflitsch, D. Wolz und G. Buchbauer, Aromatherapie in Wissenschaft und Praxis, Wiggensbach: Stadelmann Verlag, 2013

pour les indications dermatologiques que pour les infections de l'appareil urogénital¹.

Matériel végétal utilisé

Avec le camphrier (*Cinnamomum camphora*, qui pousse en Chine, à Taïwan et au Japon), les parties végétales utilisées sont déterminantes: les feuilles fournissent une huile riche en linalol (ct linalol), à la fois anti-infectieuse, bien tolérée par la peau et calmante¹. En pédiatrie, elle est souvent utilisée contre les maladies des voies respiratoires³. Par contre, l'huile distillée du bois haché et des racines (ct camphre) est absolument contre-indiquée chez les bébés, les enfants, les femmes enceintes, celles qui allaitent et les personnes épileptiques en raison de sa teneur élevée en cétones monoterpéniques potentiellement neurotoxiques (bornéon/camphre)³.

Enfin, les feuilles du camphrier de Madagascar fournissent l'huile essentielle de ravintsara (*Cinnamomum camphora* ct cinéol). Avec sa forte teneur en 1,8-cinéol, cette huile a de forts effets antiviraux, mucolytiques et expectorants et convient très bien au traitement des maladies (virales) des refroidissements⁷. Même si sa teneur élevée en oxydes (1,8-cinéol) doit inciter à la prudence en cas de maladies spastiques des voies respiratoires, l'huile essentielle de ravintsara est bien tolérée et convient aussi aux enfants³.

Pour le romarin (*Rosmarinus officinalis*), plusieurs chémotypes sont aussi connus en fonction de sa provenance². Dans la monographie de l'huile essentielle de romarin *Rosmarini aetheroleum* PhEUR, deux chémotypes différents sont autorisés, à savoir le type antiviral, mucolytique et expectorant cinéol du Maroc et de Tunisie, ainsi que le type camphre d'Espagne⁵. Comme mentionné précédemment, l'utilisation d'huiles riches en cétones, comme l'huile de romarin de type camphre, doit se faire avec prudence et en observant les effets secondaires et les contre-indications. Un troisième chémotype courant, mais qui n'est pas monographié dans la PhEUR, est le type à verbénone provenant de Corse. Il se retrouve essentiellement dans les pro-

duits pour la peau et les denrées alimentaires¹. Lui aussi ne devrait pas être utilisé chez les femmes enceintes, les bébés et les enfants en raison de sa teneur élevée en cétones.

Conditions de distillation

Les différentes manipulations et conditions de distillation du matériel végétal sont aussi responsables des variations du profil des composants. Ainsi, l'huile de myrte marocaine distillée à partir des branches et des feuilles séchées est rougeâtre avec une teneur élevée en esters (*Myrtus communis* ct acétate de myrtényle). En revanche, le matériel végétal des Andes fraîchement distillé donne une huile jaunâtre riche en α -pinènes (*Myrtus communis* ct α -pinènes)^{5,3}. Dans ce cas aussi, les utilisations sont différentes: l'huile de myrte ct acétate de myrtényle a de puissants effets drainants, spasmodiques et calmants alors que l'huile de myrte des Andes a plutôt des effets analgésiques et cortisone-like en raison des α -pinènes^{1,7}. La troisième huile de myrte provient de Turquie (*Myrtus communis* ct cinéol) et contient une part élevée de 1,8-cinéol aux effets antiviraux, mucolytiques et expectorants⁷.

Conclusion

Les différents chémotypes d'une même plante peuvent parfois donner des profils de composants entièrement différents. Il vaut donc la peine de connaître les composants exacts pour garantir une utilisation efficace – et sûre. Et une description exacte du chémotype utilisé est donc indispensable. ■

Auteure

Karoline Fotinos-Graf est pharmacienne dipl. féd., certificat FPH phytothérapie et aromathérapeute dipl.

Sources

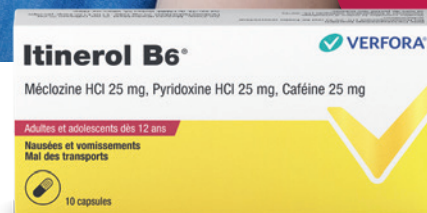
- ¹ D. Wabner und C. Beier, Aromatherapie, München: Urban & Fischer Verlag, 2009
- ² J. Kaloustian und F. Hadji-Minaglou, La connaissance des huiles essentielles: qualité et aromathérapie, Paris: Springer, 2012
- ³ E. Zimmermann, Aromatherapie für Pflege- und Heilberufe, Stuttgart: Sonntag Verlag, 2008
- ⁴ D. Baudoux, L'Aromathérapie, Bruxelles: Editions Amyris, 2002
- ⁵ W. Steflitsch, D. Wolz und G. Buchbauer, Aromatherapie in Wissenschaft und Praxis, Wiggensbach: Stadelmann Verlag, 2013
- ⁶ H. Harada, H. Kashiwadani, Y. Kanmura und T. Kuwaki, Linalool Odor-Induced Anxiolytic Effects in Mice, Front. Behav. Neurosci., 23. Oktober 2018
- ⁷ M. Werner und R. von Braunschweig, Praxis Aromatherapie: Grundlagen – Steckbriefe – Indikationen, Georg Thieme Verlag, Stuttgart, 2011

Malus Transportus vous soulève l'estomac



liste D

Soulage les nausées et prévient le mal des transports: jusqu'à 24 heures¹



- ✓ Seulement 1x par jour
- ✓ Action préventive et curative
- ✓ Contient des principes actifs à action synergique: Méclozine, Pyridoxine (vit. B6), Caféine
- ✓ Minimise les symptômes de fatigue grâce à la caféine
- ✓ Bien toléré
- ✓ Pour toute la famille

¹ La durée d'action de la méclozine est supérieure à celle d'autres antiémétiques (anti-H1, p. ex. dimenhydrinate) (Référence: Hakenberg O. et al., Anti-emetic drugs and the treatment of nausea and vomiting, Drugs of Today (1988) 24:567-581. Schmid R. et al., Comparison of seven commonly used agents for prophylaxis of seasickness. J. Travel Med. (1994) 1: 203-206.)

Itinerol B6®. C: méclozine-2HCl/pyridoxine-HCl/caféine (caps. 25/25/25 mg; supp. ad. 50/50/20 mg; supp. enf. 20/20/10 mg; supp. nourrissons 10/10/- mg). I: nausées et vomissements de toute origine, mal des transports, vomissements de la grossesse (sur prescription médicale uniquement). Vomissements habituels, nerveux et acétonémiques des enfants et nourrissons. **PO:** nausées et vomissements: p. jour: adultes: 1-2 supp. ad. ou 1-4 caps.; enfants (6-12 ans): 1 supp. enf.; nourrissons et enfants en bas âge (3 mois - 6 ans): 1 supp. nourrissons sur prescription médicale uniquement. **CI:** hypersensibilité à la méclozine ou à la pyridoxine. **PR:** prudence lors de glaucome à angle étroit ou hypertrophie de la prostate. **IA:** barbituriques, tranquillisants, alcool, lévodopa. **G/A:** uniquement en cas de nécessité absolue. Le cas échéant, arrêter l'allaitement. **EI:** tachycardie, sécheresse buccale, troubles gastriques. **Liste D:** caps., supp. ad., supp. enf.; **liste B:** supp. nourrissons et enfants jusqu'à 6 ans. Informations détaillées: www.swissmedicinfo.ch. **TA:** VERFORA SA • CH-1752 Villars-sur-Glâne.

**MARQUES LEADER POUR LES
PHARMACIES ET DROGUERIES SUISSES.**

 **VERFORA®**
POUR LA VIE



Cuire, bouillir, blanchir – mauvais pour les vitamines

De nombreux nutriments importants disparaissent lors du stockage et de la préparation des aliments. Quels sont les processus en cause et quelles vitamines sont les plus sensibles? Rafraîchissez vos connaissances spécialisées pour pouvoir les utiliser à bon escient dans les entretiens de conseil.

👤 Jasmin Weiss | 🗨️ Claudia Spätig

Les denrées alimentaires contiennent différents minéraux et vitamines. Leur teneur dans les fruits et légumes varie, en particulier celle des vitamines qui est influencée par de nombreux facteurs. La chaleur, l'oxygène, la lumière et le mode de préparation peuvent en effet diminuer la teneur en vitamines¹.

Instabilité des différentes vitamines

Différentes études ont étudié dans quelle mesure la chaleur, l'oxygène, la lumière et le mode de préparation peuvent influen-

cer la teneur en vitamines des légumes et des fruits. Les études aboutissent à des résultats parfois différents car les essais ne sont pas toujours conçus à l'identique. Les vitamines liposolubles A, D, E et K sont généralement moins sensibles que les vitamines hydrosolubles C et le complexe B, puisqu'elles ne sont pas solubles dans l'eau – donc au lavage¹. La vitamine C est la plus sensible aux facteurs extérieurs et la vitamine B₁ ainsi que l'acide folique sont aussi instables. Les autres vitamines hydrosolubles sont moins influençables¹. Durant la conservation des fruits et légumes, différentes réactions enzymatiques



Le simple fait de les couper nuit déjà aux légumes: leur surface augmente, ce qui accélère la dégradation enzymatique et l'oxydation.

et chimiques détruisent les vitamines¹. Ces processus sont influencés par des facteurs extérieurs tels que la température ainsi que l'humidité relative et la teneur en oxygène de l'air. Des facteurs internes, comme le pH des aliments, la teneur en enzymes oxydatives et l'intégrité des cellules, ont aussi une influence sur les vitamines. Plus la température ambiante est élevée, plus les processus se déroulent rapidement, raison pour laquelle il est important de conserver les aliments au frais. La conservation à température ambiante et avec une humidité peu élevée peut augmenter de 5 à 10 fois les pertes de vitamine C, en comparaison à une conservation à la température idéale de 0 à 2 ° et avec une humidité relative élevée de 90 à 98 %¹. Le stockage au frais peut aussi réduire les pertes d'acide folique et des vitamines B₁ et B₂. En revanche, les tomates, les pommes de terre et les fruits exotiques sont sensibles au froid et ne devraient donc pas être conservés au frais. Tous les légumes ne sont pas aussi sensibles. Ainsi les pommes de terre, les pommes, les carottes et le chou blanc ne perdent que peu de vitamines durant le stockage. Concernant les carottes, leur teneur en bêta-carotène, précurseur de la vitamine A, peut même augmenter durant le stockage¹.

Influence du mode de préparation

Des vitamines disparaissent déjà lors du lavage et de l'épluchage des aliments. Avec les pommes, ces simples gestes peuvent même

réduire de moitié la teneur en vitamine C et en acide folique². Et quand les fruits et légumes sont coupés en morceaux, la dégradation enzymatique s'accélère de même que l'oxydation par destruction cellulaire et la surface d'attaque pour l'oxygène augmente. Arroser les fruits et légumes coupés avec du vinaigre ou du jus de citron et les conserver au frais peut ralentir ce processus de dégradation². Rincer rapidement les aliments crus et non coupés n'entraîne pas de pertes.

La chaleur lors de la cuisson des aliments accélère la décomposition des vitamines et celles qui sont hydrosolubles passent dans le liquide de cuisson. La cuisson à l'eau est celle qui provoque le plus de pertes, jusqu'à 35 % de la vitamine C². Les pertes sont de 25 % avec la cuisson vapeur et de 20 % à l'étuvée². Et plus la cuisson est longue, plus les pertes sont importantes. Les pertes sont aussi plus importantes au début de la cuisson à l'eau. La peroxydase dans les cellules végétales n'est désactivée qu'à partir de 70 °C. Plus cette température est rapidement atteinte, moins les pertes sont importantes². Lors de la cuisson à la poêle, les pertes sont donc moins importantes. D'autres vitamines hydrosolubles, à part l'acide folique, sont aussi moins influencées par la méthode de cuisson que la vitamine C. Les méthodes comme la cuisson au four, à la poêle ou la friture sont celles qui obtiennent les meilleurs résultats². Pour certains légumes, comme le chou fleur et le chou rouge, la cuisson dans peu d'eau peut faire augmenter la teneur en vitamine B₂ de

Conserves, congelés ou produits frais?

Il n'est que partiellement vrai que les produits frais présentent la teneur la plus élevée en vitamines et qu'il faudrait donc les privilégier. C'est exact pour les fruits et légumes frais qui sont consommés rapidement. Mais les aliments vendus dans les supermarchés peuvent avoir été stockés un certain temps et donc avoir une teneur réduite en vitamines.

Les produits congelés sont souvent blanchis avant d'être congelés, ce qui provoque déjà des pertes. Mais le blanchiment désactive aussi des enzymes ce qui réduit la dégradation enzymatique des vitamines durant le stockage. Raison pour laquelle certains produits congelés peuvent avoir une teneur en vitamines plus élevée que les produits frais, en fonction de la durée de stockage. Produits frais et produits congelés sont donc également recommandables. Les conserves sont moins recommandables car les vitamines hydrosolubles passent dans le liquide de conservation. On peut naturellement l'utiliser lors de la préparation, mais ce n'est guère recommandé pour les produits à forte teneur en sel.

Source
Weiss Claudia, Nährstoffveränderungen bei der Lagerung, Verarbeitung und Zubereitung von Lebensmitteln Teil 1 – Durchschnittliche Verluste durch Einkauf und Lagerung.
Ernährungs Umschau, 2012, 7, S. 25–28

200 %, car la vitamine est alors libérée de la forme liée. Les vitamines liposolubles sont moins influencées par la méthode de cuisson. Leur teneur peut même augmenter car la cuisson améliore la biodisponibilité du bêta-carotène, augmentant ainsi sa concentration dans les aliments. La teneur en vitamine E augmente également durant la cuisson².

hommes et 95 mg pour les femmes⁴. Un exemple de calcul des apports en vitamine C par les fruits et légumes donne un total de 190 mg de vitamine C⁵, en tenant compte des quantités recommandées des cinq portions quotidiennes de fruits et légumes mais avec seulement un fruit et un légume riches en vitamines C. Il est donc possible de couvrir les besoins quotidiens malgré les pertes en nutriments. ■

Conclusion

La préparation des aliments entraîne des pertes en vitamines, en particulier en ce qui concerne les vitamines hydrosolubles que sont la vitamine C et l'acide folique². Une alimentation saine et équilibrée, avec cinq portions de fruits et légumes par jour, permet toutefois de couvrir les besoins quotidiens³. Les besoins journaliers en vitamine C s'élèvent à 110 mg pour les

Auteure

Jasmin Weiss est BSc nutrition et diététique de la HES bernoise Santé

Sources

- ¹ Weiss Claudia, Nährstoffveränderungen bei der Lagerung, Verarbeitung und Zubereitung von Lebensmitteln Teil 1 – Durchschnittliche Verluste durch Einkauf und Lagerung. Ernährungs Umschau, 2012, 7, S. 25–28
- ² Weiss Claudia, Nährstoffveränderungen bei der Lagerung, und Zubereitung von Lebensmitteln Teil 2 – Zubereitungsverluste. Ernährungs Umschau, 2012, 8, S. 29–32
- ³ Schweizerische Gesellschaft für Ernährung SGE, Schweizer Lebensmittelpyramide; Empfehlungen zum ausgewogenen und genussvollen Essen und Trinken für Erwachsene. 2011, aktualisiert April 2016
- ⁴ www.sge-ssn.ch/grundlagen/lebensmittel-und-naehrstoffe/noehrstoffempfehlungen/dachreferenzwerte (dernier accès le 13.05.20)
- ⁵ www.noehrwertdaten.ch/de (dernier accès le 13.05.20)

ÉQUILIBRE & SÉRÉNITÉ TOUTE LA JOURNÉE

RESCUE®

HÄNSELER  Hänseler AG, CH-9100 Herisau, www.haenseler.ch/rescue  www.facebook.com/rescuesuisse

N°1*
FLEURS DE BACH®
ORIGINAL
DANS LA
SUISSE
RESCUE

* Insight Health Marktdaten
MAT 06/2019 Absatz Marke BACH®

Nouveauté

Nutrexin SA

Champignons vitaux Hawlik: Sont produits avec des décennies d'expérience et dans la plus haute qualité!

- Cultivés dans une nature intacte
- Chaque champignon a son temps optimal pour mûrir
- Analyses et contrôles de tous les ingrédients pertinents de tous les lots
- Contrôles doubles de résidus de plus de 250 paramètres de tous les lots
- Sélection du matériel de culture et du milieu de culture adaptés aux champignons
- Pureté garantie – 100 % de champignon

HAWLIK – l'original depuis 1980

www.hawlik.ch



Marché de l'emploi

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



Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

Drogistin EFZ 100% in Therwil

ab August oder nach Vereinbarung

Entdecken Sie unser Geschäft schon einmal via www.drogerie-eichenberger.ch

Gespannt erwarten wir Ihre Bewerbung:

Dorf Drogerie Eichenberger
Dorothee Ehmke-Eichenberger
Bahnhofstrasse 5 / 4106 Therwil
d.ehmke@drogerie-eichenberger.ch



Votre vitamine actuelle!

Retrouvez la version intégrale en français de *Wirkstoff* en format pdf: <https://tinyurl.com/yctn3zvc>



Nouveaux membres

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

- **Section NWS: Drogerie Nagel Naturathek,**
Deborah Grogg, Hauptgasse 9, 4500 Soleure
- **Section SG: Drogerie Brunner AG,**
Arja Leuthold, Dorfstrasse 3, 8722 Kaltbrunn

Les oppositions doivent être adressées dans les 14 jours à:
Association suisse des droguistes,
Rue de Nidau 15, 2502 Bienne



12000
lectrices et
lecteurs



Le **combi d'annonces** qui vous permet
d'atteindre l'ensemble du **personnel**
spécialisé des **pharmacies** et des
drogueries avec une
seule commande.



Contact pharmaJournal

Josef Nietlispach

+41 79 771 24 59, inserate@hogrefe.ch
Hogrefe AG, Länggass-Strasse 76, 3012 Berne



Contact vitamine

Tamara Freiburghaus

+41 32 328 50 54, t.freiburghaus@drogistenverband.ch
Association suisse des droguistes, Rue de Nidau 15, 2502 Bienne