

vitamine

lecture vitaminée pour les professionnels de l'automédication

6/2023



Automédication: kit de soins

Des conférences
pour réussir

Enthousiasme bien perceptible
du public à une soirée «Enfants
en forme»

Interview des
créateurs de Naïf

Deux pères veulent révolutionner
le marché cosmétique avec des
soins durables pour enfants

Un carrousel
dans la tête

Aperçu de différents types
de vertiges et de leurs approches
thérapeutiques

6

10

18



Une conférence pour la clientèle réussie

Angela Krämer a organisé une soirée-conférence sur le thème «Des enfants en forme» qu'elle a présentée avec succès devant plus de 80 personnes. vitamine revient sur la manifestation et les motivations de la droguiste.

Soulager le système de santé

Bien des troubles se soignent très bien avec l'automédication. Mais pour que cela fonctionne, il faut un conseil spécialisé avisé. vitamine aborde l'impact de l'automédication sur le système de santé.

Interview de Jochem Hes et Sjoerd Trompetter

Deux pères néerlandais veulent faire souffler un vent nouveau sur le marché cosmétique avec leurs produits de soins pour bébés et enfants – pour y insuffler plus de durabilité. Ils expliquent pourquoi leur marque Naïf donne la priorité à ce qui fait du bien.

4 Conférence de la branche de printemps

Discussions animées sur les SwissSkills, les spécialités de comptoir et droguerie.ch

16 Association de l'automédication

Le directeur de l'ASSGP, Martin Bangerter, détaille la situation actuelle de l'automédication en Suisse.

26 Des conseils compétents sur les vertiges

Les différents types de vertiges doivent être abordés selon des approches holistiques et différencierées.

Impressum vitamine

© 2023 – Association suisse des droguistes, Rue Thomas-Wytenbach 2, 2502 Biel, Télephone 032 328 50 30, info@drogistenverband.ch, www.droguerie.ch.
4^e année

Direction de l'édition: Heinrich Gasser.

Rédactrice en chef: Céline Jenni.

Layout: Claudia Luginbühl.

Traduction: Claudia Späti, Marie-Noëlle Hofmann.

Annonces: Tamara Freiburghaus, inserate@drogistenverband.ch.

Conseils spécialisés: Anita Finger Weber.

Couverture: stock.adobe.com/ Andrii Marushchynets.

Abonnements: Antonella Schilirò, a.schilirò@drogistenverband.ch,

ISSN 2673-4990; CHF 65.–/an, incl. TVA.



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

22



Quels sont les vrais effets de la dermocosmétique?

La dermocosmétique vise à améliorer l'état de la peau. Ce qui fonctionne avec des principes actifs soigneusement sélectionnés et fortement dosés. Aperçu des principales substances et de leur mode d'action.



SK

Le conseil spécialisé pour réussir

Les médicaments non soumis à ordonnance sont souvent pris dès que des troubles se font sentir. Tantôt une pilule contre le mal de tête, tantôt une pastille contre la gorge qui picote ou encore des gouttes pour la digestion. Cette responsabilité individuelle est très importante pour que les patientes et les patients écoutent leur corps et retrouvent par eux-mêmes la santé – sans surcharger les hôpitaux et les cabinets médicaux ni générer des coûts inutiles. Cette auto-responsabilité renforce certes la résilience. Mais s'ils sont mal utilisés, même les médicaments OTC peuvent causer des problèmes. Des plantes a priori anodines peuvent, suivant leur dosage et leur forme d'utilisation, avoir de sérieuses interactions avec d'autres médicaments. Un exemple bien connu est le millepertuis, qui accentue tellement l'activité de certaines enzymes que l'effet d'autres médicaments s'en trouve réduit. C'est justement pour cela que le conseil spécialisé des drogueries et des pharmacies est indispensable. Un bon conseil constitue en effet une approche gagnant-gagnant, comme notre rédactrice Stephanie Weiss le relève dans son article: les patientes et les patients retrouvent rapidement la santé et le personnel spécialisé sait que la sécurité du traitement est garantie. Sans compter que la tendance aujourd'hui va toujours plus vers la prévention, autrement dit, comment agir de manière proactive pour le bien de la santé? Un conseil optimal est aussi avantageux dans ce cas: prévoir vaut toujours mieux que guérir!

30 **Employés Drogistes Suisse**
Le point sur les droits des collaboratrices enceintes en cas de résiliation de travail.

31 **Marché de l'emploi**
Avec lien vers les offres d'emploi actuelles en ligne.

Céline Jenni, rédactrice en chef médias spécialisés,
c.jenni@drogistenverband.ch

Discussions passionnantes

Les représentantes et représentants des sections et des groupements ont participé avec beaucoup d'intérêt à la conférence de la branche de printemps, échangeant et approfondissant trois thèmes spécifiques.

✉ Céline Jenni | ☎ Claudia Späti

SwissSkills, spécialités de comptoir et *droguerie.ch* – voilà les trois thèmes principaux de la conférence de la branche, qui a eu lieu mi-avril à Berne. Les réflexions relatives aux SwissSkills ont particulièrement enthousiasmé les présidentes et présidents de section et les représentants des différents groupements. Les SwissSkills sont une grande manifestation professionnelle permettant aux jeunes de découvrir la diversité des métiers et dont le point fort est le championnat des métiers. L'événement vise ainsi à promouvoir l'image de l'apprentissage professionnel. Près de 120 000 personnes ont assisté aux SwissSkills 2022 et ont pu découvrir de plus près quelque 150 métiers d'apprentissage différents. Jusqu'à présent, la profession de droguiste n'était pas représentée à cette manifestation – cela doit changer. **Heinrich Gasser**, membre de la direction et responsable Médias et communication, et **Nigina Römer**, responsable du projet SwissSkills à l'ASD, soulignent qu'il n'y a guère que trois possibilités: «Tenir un stand d'information aux SwissSkills 2025, organiser un stand d'information et un concours professionnel ou continuer de rester à l'écart.» Toutes les personnes présentes ont estimé qu'il fallait participer. Car, au final, il faut vraiment «pouvoir vivre et représenter la belle profession de droguiste, et donc promouvoir la fierté d'exercer ce métier et renforcer l'identification en tant

que droguiste». La responsable du projet est persuadée qu'il est possible de sélectionner dix ou douze apprentis droguistes pour décrocher le titre de championne ou champion suisse des métiers. «Mais, souligne Nigina Römer, les SwissSkills ne seront une réussite que si la branche s'engage aussi.» Un petit groupe de projet de l'ASD et un groupe de projet plus grand (voir «Ensemble aux SwissSkills 2025!») vont élaborer ces prochains mois des possibilités concrètes de présenter la branche avec un concours professionnel et les détails de ce concours. Le président central, **Jürg Stahl**, est aussi persuadé que les SwissSkills pourraient faire bouger les choses. «Cette promotion de la relève est un investissement dans l'avenir, précisément en ce moment, compte tenu du manque de personnel spécialisé.» C'est aussi une belle occasion d'entrer en contact avec de nouvelles personnes, puisque les SwissSkills sont également une grande réunion de familles, d'apprentis, de formateurs et de personnes intéressées par la formation. **Gregor Kreyenbühl**, responsable Formation initiale, formation continue et perfectionnement au sein du comité central, constate régulièrement à l'Ecole professionnelle de Zurich à quel point d'autres professions se passionnent vraiment pour les SwissSkills et s'y préparent à fond.

Fabrication en droguerie

Les participants ont aussi eu des échanges intenses sur les médicaments selon une formule propre, autrement dit les spécialités de comptoir. Il en ressort que les interprétations et donc les problèmes dif-

swiss skills
2025



fèrent selon les cantons. Ces expériences directes sont importantes pour l'ASD, afin de connaître précisément la situation sur le terrain. «Nous attachons beaucoup de valeur aux médicaments fabriqués selon une formule propre et ils sont aussi importants pour l'approvisionnement en Suisse», souligne **Elisabeth von Grünigen**, responsable Politique et branche au comité central. «En tant que droguerie, on est toutefois aussi responsable de garantir la qualité et la sécurité.» L'ASD met tout en œuvre pour exploiter toutes les possibilités juridiques et politiques et pour que les drogueries, ainsi que les pharmacies, puissent fabriquer des médicaments selon l'art. 9 LPTh simplement et sous leur propre responsabilité. Plus question d'accepter d'autres limitations et obstacles administratifs. L'ASD aimerait surtout lancer une formation professionnelle sur le sujet. L'objectif étant de décharger les drogueries et les pharmacies avec des aides et des informations et de leur faire part de l'état actuel des dispositions légales. Le département Politique et branche soutient la section SG/TG/AR/AI qui organise un workshop pilote pour une telle formation (*vitamine* reviendra sur l'événement dans son édition 7-8/2023). L'ordonnance du DFI sur les cosmétiques (OCos) a aussi animé les discussions. Après son intervention en juin 2022 auprès de l'Office fédéral de la sécurité alimentaire et des affaires vétérinaires (OSAV), l'ASD a pu rencontrer l'OSAV pour discuter en novembre. L'ASD a expressément indiqué qu'elle envisageait des mesures politiques ou juridiques au nom de ses membres. Comme l'OSAV a proposé de trouver une solution constructive à ce problème, l'ASD a envoyé à l'OSAV tous les documents disponibles sur la formation CFC et ES pour expertise. En janvier, une nouvelle discussion a eu lieu avec l'OSAV au sujet de

l'OCos. Comme il manque aux droguistes certaines connaissances pour répondre aux exigences légales, un module de formation supplémentaire doit être élaboré. Gregor Kreyenbühl a donc préparé un concept avec un calendrier. L'objectif est que les droguistes puissent acquérir ces compétences aussi rapidement que possible.

droguerie.ch

Heinrich Gasser a aussi parlé de l'avancée du traitement de la requête de la section de Suisse centrale adoptée lors de l'assemblée des délégués 2022. La requête demande une meilleure visibilité de la branche de la droguerie, des différents points de vente et de leurs prestations et connaissances spécialisées pour les consommatrices et consommateurs finaux, les acteurs politiques et les autorités.

Fin février, les représentantes et représentants de plusieurs sections, le conseil d'administration de vitagate sa et l'ASD ont participé à un workshop animé par un expert externe pour définir différentes mesures permettant d'atteindre l'objectif de la requête. «L'ambiance était très positive et constructive», assure Heinrich Gasser. Depuis le workshop, plusieurs mesures proposées et adoptées par le comité central ont déjà été réalisées. Ainsi, les contenus de vitagate.ch sont maintenant visibles sur droguerie.ch - bientôt aussi droguerie.ch - et le magazine *Drogistenstern* y est bien mis en évidence et disponible en lecture en ligne. D'autres mesures devraient être réalisées jusqu'à fin 2023, notamment la mise en lien des sites des drogueries avec droguerie.ch et vitagate.ch, ce qui permettra d'améliorer notamment la visibilité de la branche de la droguerie sur internet. ■

Plus de dates

La prochaine conférence de la branche aura lieu le 29 septembre 2023. Et le 10 novembre 2023 se tiendra l'assemblée générale, qui marquera aussi le début de l'année anniversaire des 125 ans de l'Association suisse des droguistes

Ensemble aux SwissSkills 2025!

Pour que les nombreuses idées et l'important savoir-faire de la branche arrivent jusqu'au groupe de projet de l'ASD pour les SwissSkills 2025, il faut l'intervention d'un groupe de projet plus étendu. Ce dernier sera donc composé d'experts des sections et des groupements, de responsables des CIE, de formateurs, d'experts aux examens et d'autres personnalités. Avec une charge de travail raisonnable, soit deux workshops d'une demi-journée, il devrait être notamment possible de définir les modalités du concours professionnel. Si vous avez des questions sur le groupe de projet ou souhaitez y participer, veuillez vous adresser à la responsable ASD du projet SwissSkills, **Nigina Römer**, n.roemer@drogistenverband.ch, téléphone 032 328 50 59.



Conférence réussie: «Ça apporte beaucoup et vaut le coup!»

Nouer des liens durables avec les clients est important pour la réussite d'une droguerie. Les conférences pour la clientèle constituent justement une excellente possibilité de le faire. La directrice Angela Krämer, qui organise régulièrement de telles manifestations, est enthousiasmée par cet outil de promotion. vitamine a assisté à sa soirée de conférence.

✉ Céline Jenn | ☎ Claudia Späthi | ☎ Miriam Kolmann

Angela Krämer, directrice de la droguerie Krämer, est satisfaite de sa soirée sur le thème «Des enfants en forme» qui abordait les maladies infantiles. «Cela s'est super bien passé, et j'étais moi-même très à l'aise!» Elle a bien eu un peu le trac ce jour-là, mais surtout beaucoup de plaisir. Et le temps investi dans la manifestation valait vraiment le coup. Car en cette soirée nuageuse du 20 avril 2023, plus de 80 personnes ont afflué dans la salle du centre paroissial catholique de Bülach (ZH) pour découvrir plus précisément comment soigner et fortifier les enfants de manière douce et naturelle. L'ambiance, au sein du public majoritairement

féminin, était joyeuse et attentive. C'est donc avec intérêt que les participants ont écouté les informations d'Angela Krämer et de sa collaboratrice **Cécile Hauser**. Des maux de ventre à la grippe en passant par la diarrhée, les vomissements et les refroidissements, les thèmes étaient variés. Et les bobos qui ponctuent parfois les aventures des petits, comme les plaies, les brûlures ou les piqûres d'insectes étaient aussi au programme. Les deux droguistes passionnées ont ainsi fait en un soir le tour des principales mésaventures que peuvent vivre les enfants. Elles n'ont pas seulement donné de précieuses informations de fond sur les symptômes mais aus-



Un public intéressé a afflué dans la grande salle de Bülach pour assister à la conférence «Des enfants en forme» présentée par Angela Krämer (tout à droite).

si sur les produits qui peuvent soulager les troubles et précisé quand il était nécessaire de consulter un médecin. Et alors que les mots-clés apparaissaient sur le grand écran installé dans la salle bien confortable, les deux droguistes présentaient au public les remèdes correspondant au traitement des différents symptômes. Tout en expliquant de manière passionnante quand et pourquoi les utiliser. Beaucoup de personnes ont alors profité des pages imprimées de la présentation et des stylos promotionnels de la droguerie Krämer pour prendre des notes. Et pour détendre encore plus l'atmosphère, Cécile Hauser, elle-même mère d'une fille de 10 ans et d'un fils de 12 ans, a étayé la soirée d'anecdotes personnelles.

Tout est dans la préparation

Sur les 82 personnes présentes, 67 ont laissé des commentaires – tous positifs – dans le formulaire de feed-back. Certaines ont souligné combien elles trouvaient merveilleux et authentique d'être en face d'une personne qui avait elle-même des enfants. Beaucoup ont aussi apprécié que deux intervenantes s'expriment tour à tour. Deux choses auxquelles Angela Krämer avait déjà pensé lors de la planification: «Une conférence sur les enfants sera plus belle et plus crédible si elle fait intervenir quelqu'un qui a des enfants. Naturellement, qu'on

soit mère ou pas ne joue aucun rôle au niveau des connaissances spécialisées et du conseil, mais on ne peut alors pas raconter des choses de sa propre vie.» C'est sur ce constat que la directrice a décidé de présenter la conférence en duo.

Il faut naturellement une bonne préparation pour qu'une soirée de conférence soit vraiment réussie. «Mais en commençant la planification assez tôt, ça reste faisable», souligne Angela Krämer, qui précise: «C'est en novembre que j'ai commencé à planifier cette conférence d'avril.» Comme la directrice de la droguerie a déjà organisé de nombreuses telles manifestations, elle

Kenny Forrer, père d'un fils de 3 ans et demi
«Angela Krämer a très bien fait sa conférence. Elle sait parfaitement expliquer aux novices comment utiliser quoi et à quel moment. En plus, j'ai trouvé très intéressant de découvrir tout ce qu'on peut faire avec les médicaments naturels.»

assume volontiers l'organisation et la communication avec tous les interlocuteurs. Car il faut bien faire de la pub pour remplir toute une salle. «Cette fois, j'ai pratiquement fait toute la promotion en droguerie et via les canaux en ligne», poursuit notre interlocutrice. Elle a surtout utilisé les ré-

seaux de différentes associations qui ont notamment parlé de la conférence dans leurs newsletters. Un pédiatre a aussi affi-

Gaby Sandmayr, mère de deux enfants (1,5 et 5 ans)
«Je viens justement de vivre six mois difficiles, car mes deux enfants étaient constamment malades. Entendre ce soir tout ce que l'on peut faire pour les soulager est donc très utile.»

ché un flyer pendant un mois dans son cabinet. Et d'autres personnes ont découvert la manifestation via le petit texte PR paru dans le journal local.

Outre les clientes fidèles et d'autres, qu'Angela Krämer avait déjà aperçues dans sa droguerie, beaucoup d'autres personnes sont venues qui n'avaient encore jamais

franchi le seuil de la droguerie. L'avenir dira si ces personnes reviendront effectivement en droguerie, tempère Angela Krämer. Mais elle se dit confiante: «Une autre conférence avait attiré 30 personnes dont 20 non-clientes... et bon nombre d'entre elles sont venues faire des achats chez moi dans les jours ou semaines qui ont suivi.» Pour elle, de telles conférences sont donc une excellente mesure de promotion. Pour se préparer, Angela Krämer a utilisé les documents de l'ASD. «C'est un très bon fil rouge et cela m'a donné des idées pour structurer la présentation PowerPoint.» Avec sa graphiste, elle a ensuite adapté les diapositives et la publicité au corporate design de la droguerie. Et la droguiste a aussi consulté plusieurs fois le site enfants-en-forme.droguerie.ch pour y trouver idées et inspiration.

Le soir de la conférence, la participation de toute l'équipe de la droguerie était impor-

PLUS LE MONDE SE NUMÉRISE, PLUS LES CONTACTS PERSONNELS SONT IMPORTANTS

Les conférences publiques sont un excellent moyen d'entretenir des contacts personnels avec la clientèle. Mais vu le travail de préparation nécessaire, le temps manque finalement souvent pour ce faire. Pour la modique somme de 70 francs, l'ASD vous décharge de ce travail: chaque paquet de conférence comprend une présentation prête à l'emploi ainsi que des brochures et du matériel publicitaire, comme des flyers et des modèles pour des posts sur les réseaux sociaux.



Scannez le code QR et commandez les paquets de conférences sur le thème **Des enfants en pleine forme** et/ou **Renforcez votre système immunitaire maintenant!** Marie-Noëlle Hofmann, m.hofmann@drogistenverband.ch, tél. 032 328 50 92

A propos: vous pouvez aussi commander les brochures séparément. Par exemple pour les remettre aux clients intéressés ou faire des formations internes.



tante. Tandis qu'Angela Krämer et Cécile Hauser se concentraient sur la conférence, les autres collaborateurs ont chaleureusement accueilli les invités, contrôlé les inscriptions, offert à tous une boisson, tenu les stands de dégustations, répondu aux questions et, au final, aidé à installer et ranger les tables et les chaises. Pour que tout fonctionne, Angela Krämer fait des plans d'intervention, afin que chaque personne sache exactement ce qu'elle devra faire. On sent bien qu'elle a beaucoup de plaisir à organiser de telles manifestations – mais pourquoi s'infliger un tel travail? «Cela apporte beaucoup et vaut vraiment le coup», répond-elle simplement. Car ces manifestations sont bonnes pour la réputation: avec le temps, les gens savent qu'il se passe toujours quelque chose dans la droguerie. Et elles renforcent les liens avec les clients, ce qui améliore le chiffre d'affaires. «Je ne veux pas seulement parler de tout ce qu'on pourrait faire pour la droguerie, mais aussi le réaliser», assure la directrice.

Des échanges animés

Très motivée par l'organisation de la manifestation, l'équipe a parfaitement su communiquer son plaisir aux participants. Lesquels ont justement profité de la pause pour discuter avec enthousiasme. Ils ont aussi fait honneur aux différents stands, installés à l'arrière de la salle et dans l'en-

trée du centre paroissial. Ils ont pu poser des questions aux collaborateurs de la droguerie, s'informer sur les produits et même déguster certains produits, notamment Strath et Jemalt. Cette offre a été très utilisée et appréciée, précise Angela Krämer. Le thème du système digestif a particulièrement intéressé l'assistance. Si la confé-

Sabine Henle, grand-mère d'un petit garçon d'une année
«Je suis épatée par la manière dont les médicaments naturels agissent. La conférence m'a donné de nouvelles idées sur les possibilités de soigner les enfants avec des remèdes naturels – les choses ont en effet bien changé par rapport à ce que je faisais avec mes propres enfants. On prend bien conscience des grandes connaissances de la droguerie.»

rence avait eu lieu en hiver, les questions auraient certainement plus porté sur la toux et les refroidissements, estime la droguiste. A la fin de la conférence, tous les participants ont pu emporter un sac avec différents petits présents de la droguerie – des brosses à dents pour enfants aux échantillons de compléments alimentaires en passant par de la crème solaire. Et Angela Krämer leur a encore donné un précieux conseil: «C'est parfaitement sain d'être parfois malade.» ■

Les conseils d'Angela Krämer pour réussir une conférence

- Pour assurer une présentation professionnelle, il faut investir un peu d'argent. Si un ou une graphiste crée les affiches et les flyers, cela coûte effectivement quelque chose, mais c'est beaucoup plus beau et bien plus efficace grâce au professionnalisme du travail effectué.
- Toute l'équipe doit faire avec et soutenir la publicité sur le terrain.
- Préparer tout assez tôt et laisser le moins de place au hasard: de la planification aux locaux, en passant par le concept publicitaire, les collaborateurs, les cadeaux promotionnels pour les invités et finalement la présentation.
- Il faut au moins une personne à l'arrière qui s'y connaît en technique et veille à ce que PowerPoint, vidéoprojecteur et micro fonctionnent bien. Car si quelque chose ne va pas, cela donne tout de suite une mauvaise impression.
- Les collaborateurs doivent être présents à la soirée et motivés. Une telle manifestation est naturellement considérée comme du temps de travail.
- On peut demander une entrée pour assister à une telle conférence. Cela réduit le taux d'absence et c'est une manière de rémunérer les connaissances spécialisées et le savoir-faire. Les clientes et les clients sont prêts à payer pour de telles offres.
- Peu avant la manifestation, envoyer un rappel par mail ou SMS est utile pour réduire encore le taux de défection et permet de rappeler le rendez-vous aux personnes inscrites.

l'automédicatio





Do it yourself – n sous la loupe

✉️ Stephanie Weiss | 📸 Claudia Späti

C'est la patiente ou le patient qui décide. Soigner soi-même des troubles bénins est à la mode et ne manque pas d'avantages – à condition d'être bien conseillé. Le secteur OTC présente donc un grand potentiel pour les drogueries.

Maux de tête, rhume et autres remontées acides: ces troubles souvent bénins disparaissent généralement après quelque temps sans devoir consulter un médecin. Car bon nombre de médicaments en vente libre suffisent alors à calmer les symptômes. L'automédication, très développée en Suisse, consiste à définir soi-même sa médication avec des médicaments non soumis à ordonnance. En droguerie, ces médicaments font partie de la catégorie OTC (Over the Counter). En font aussi partie les médicaments de la médecine complémentaire. Et la catégorie OTC constitue même l'essentiel du chiffre d'affaires des drogueries, soit 38%.¹

Depuis que la catégorie de remise C a été supprimée en 2019 et que 550 médicaments supplémentaires peuvent être remis en droguerie, le potentiel de ce secteur a encore considérablement augmenté. L'impact sur les chiffres d'affaires n'a pas tardé à se faire sentir. Ainsi, selon IQVIA², le segment OTC a encore augmenté de 8,8% en 2022, devenant le principal moteur de croissance des drogueries et pharmacies. Le chiffre d'affaires OTC total a atteint 1,7 milliard de francs (prix consommateur).¹ La croissance a concerné tant les pharmacies (9%) que les drogueries (7,9%) et a encore profité d'une saison des refroidissements particulièrement virulente.

Vaste champ d'application

L'automédication présente de nombreux avantages – pas seulement pour les consommateurs. Elle occupe une place importante dans les soins de santé en Suisse. Ses aspects positifs apparaissent particulièrement dans le traitement des maladies bénignes, comme les refroidissements ou les douleurs passagères. «Notre façon de faire, en Suisse, permet beaucoup de choses, car la remise se fait via les drogueries et les pharmacies qui disposent des compétences spécialisées pour assurer le conseil nécessaire», explique **Martin Bangertter**, directeur de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSGP) ou plus simplement association pour l'automédication. Le personnel spécialisé pose des questions et peut juger si l'automédication est indiquée ou s'il est nécessaire de consulter un médecin. «L'automédication offre donc de nombreuses possibilités dans le traitement des maladies bénignes. Elle présente aussi un grand potentiel en lien avec la prévention, une alimen-

tation saine et de nombreux domaines des soins de santé.»

En gros, il y a deux approches en matière d'automédication. En Suisse, comme en Allemagne, elle doit certes être facilement accessible mais utilisée avec modération et dans un cadre sûr. Le conseil spécialisé et la remise par le commerce spécialisé sont donc des conditions sine qua non. Il en va tout autrement en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Là, les clients décident généralement de leur traitement sans conseil spécialisé et peuvent même acheter dans le commerce de détail de grandes quantités de médicaments avec de puissants principes actifs, lesquels ne sont pas autorisés à l'automédication chez nous. «Aux Etats-Unis, on va beaucoup plus loin en matière de quantités, de dosages et d'indications, mais on risque forcément aussi beaucoup plus de problèmes.»

Pas exempts de risques et d'effets secondaires

Mais piocher rapidement dans la pharmacie de ménage n'apporte pas toujours les effets escomptés et peut même être dangereux. Car les patients qui doivent prendre des médicaments n'ont souvent pas la bonne perception de leurs troubles. Parmi les mauvais usages les plus fréquents de produits thérapeutiques figurent des surdosages et sous-dosages, des traitements trop longs ou trop courts ou des associations avec d'autres médicaments incompatibles. Les patients sous-estiment particulièrement les effets de la phytothérapie. Car cette «médecine douce» travaille aussi avec de puissants remèdes de la liste D qui peuvent interagir avec d'autres médicaments et sont susceptibles d'avoir de sérieuses conséquences. Les classiques, comme les préparations de millepertuis, sont relativement connus des professionnels. Et la mété-analyse «Critical evaluation of causality assessment of herb-drug interactions in patients»³ présente un bon aperçu des interactions entre remèdes naturels et médicaments. L'étude conclut qu'il faut faire en sorte que les patients deviennent plus conscients des interactions entre les médicaments naturels et ceux pris sur ordonnance afin de diminuer les interactions potentiellement dangereuses pour la santé. Ce qui confirme une fois de plus l'importance du conseil spécialisé. «Grâce à un bon conseil spécialisé, les clients

comprènent pourquoi ils investissent de l'argent dans un traitement prometteur, mais apprennent aussi ses limites et quand une consultation médicale est indiquée. Indépendamment de cela, il y a souvent aussi différentes méthodes pour traiter les troubles. Un ou une droguiste peut alors répondre individuellement aux attentes des clients», souligne Martin Bangerter.

Le conseil spécialisé: une approche win-win

Le rôle central du conseil spécialisé en automédication est incontestable, car il est indispensable que les personnes concernées soient informées pour garantir le succès et la sécurité des traitements. La question n'est donc pas de savoir s'il faut des conseils, mais comment les prodiguer de manière appropriée et individualisée. La première impression donne déjà souvent des indications pour bien structurer l'entretien de conseil, sans harceler le client de questions inutiles tout en assurant malgré tout la sécurité du traitement. Ainsi, on posera d'autres questions à une personne en surpoids qu'à une personne élancée et on ne posera pas forcément la

question d'une éventuelle grossesse à toutes les femmes. Mais d'autres éléments nécessitent des questions ciblées. Notamment pour savoir si la personne prend d'autres médicaments, si elle souffre d'allergies etc. «Si le conseil est bien fait, il s'agit alors d'une approche gagnant-gagnant. Le personnel spécialisé sait que le bon médicament peut être administré en toute sécurité et le patient peut espérer une prompte guérison», résume Martin Bangerter.

L'automédication ne permet pas seulement de trouver des solutions simples à des problèmes mineurs, mais ménage aussi le porte-monnaie. C'est intéressant pour tous ceux qui veulent ménager leur franchise et profite aussi aux caisses-maladies. «C'est un autre effet positif dont on ne parle pas assez. Si nous renforçons le potentiel de l'automédication, le savoir-faire du canal spécialisé et le bon réseau de distribution suisse, alors tous les acteurs en profiteront – y compris le système de santé. Et c'est aussi économiquement intéressant, puisque les gens peuvent continuer à travailler ou retrouvent vite la santé pour le faire.» En assumant une fonction de triage, les drogueries et pharmacies soulagent d'autres intervenants du système de santé. «La politique de santé publique devrait dire: nous soutenons les

Stationnaire ou en ligne – quelle option est la plus durable?

La question de la durabilité se pose de plus en plus. Aussi en ce qui concerne certaines formes commerciales. La Haute école de sciences appliquées de Zurich (ZHAW) a ainsi réalisé une étude pour mesurer la durabilité du commerce en ligne par rapport à celle du commerce stationnaire de médicaments OTC. Les chercheurs ont donc analysé la durabilité écologique, économique et sociale de ces deux canaux de vente.

Ils n'ont cependant pas pu apporter de réponse définitive à la question, puisque tant le commerce stationnaire que le commerce en ligne ont des effets positifs dans des domaines différents de la durabilité. Quelques facteurs jouent un rôle déterminant en la matière. Ainsi, le commerce stationnaire est moins écologique dans les régions rurales qu'en ville, où l'on peut facilement se rendre à vélo ou en transports publics dans son magasin ou sa pharmacie.



L'étude a comparé les pharmacies stationnaires et les pharmacies en ligne. Source: <https://blog.zhaw.ch/mobine/files/2022/08/Nachhaltigkeit-im-Handel-Fokus-Medikamente.pdf>

Vos avantages avec Bepanthen® MED Plus Crème:

- ✓ Convient également aux enfants
- ✓ **La crème:**
 - a un effet rafraîchissant
 - est facile à appliquer et à laver
 - ne macule pas et ne colle pas
- ✓ **Durée de conservation:** 36 mois
- ✓ Également disponible en petit paquet (4x3.5g) sur la route

Bepanthen®

Pour une peau en bonne santé.



DÉSINFECTE ET CICATRISE.

Bepanthen® MED Plus désinfecte et cicatrice les petites plaies.



Scannez le code QR pour en savoir plus sur le traitement des plaies.
www.bayerprofessional.ch

Bepanthen® MED Plus

C: Dexpanthénol, chlorhexidine. I: Coupures, écorchures, égratignures, brûlures. P/ME: Appliquer une à plusieurs fois par jour en fonction des besoins. CI: Ne pas utiliser en cas de perforation du tympan. Préc.: Eviter tout contact avec les yeux et les muqueuses. IA: Incompatible avec le savon et avec d'autres substances et désinfectants anioniques. EI: Réactions cutanées allergiques. Catégorie de remise D. Pour des informations détaillées : www.swissmedicinfo.ch.
Bayer (Schweiz) AG, 8045 Zürich



Bayer (Schweiz) AG
8045 Zürich

domaines où nous pouvons minimiser les coûts tout en garantissant la qualité des conseils et des traitements.» Seule ombre au tableau des pratiquants de l'automédication, les médicaments sans ordonnance ne sont pas remboursés par l'assurance de base ni la complémentaire. C'est la politique et les autorités compétentes qui déclinent quels médicaments sont remboursés. Et les conséquences financières jouent un rôle important lors de la décision, puisqu'elles ont un impact sur les primes. «Un principe important est que les médicaments qui sont remboursés par la collectivité doivent être prescrits par un médecin. Nous estimons que ce principe est judicieux», explique **Ivo Giudicetti** de Santésuisse, l'association de la branche de l'assurance-maladie suisse. Ainsi, le panadol et l'aspirine peuvent être vendus, mais même sur présentation d'une ordonnance médicale, ils ne sont pas financés par l'assurance-maladie. «Car ces médicaments ne figurent pas sur la liste des spécialités (LS)», explique Ivo Giudicetti.

Acheter en ligne... une pratique à risque

La situation est un peu différente dans le domaine du commerce en ligne. Lequel ne fait que gagner en importance à l'ère de la digitalisation. Selon l'Office fédéral de la statistique, près des trois quarts des Suisses de 16 à 74 ans ont fait au moins un achat en ligne durant ces trois derniers mois. En comparaison internationale, nous sommes ainsi dans le peloton de tête. Et la vente en ligne de médicaments progresse aussi, même si c'est à petits pas. Cette lenteur s'explique par les obstacles administratifs qui limitent la vente en ligne à un assortiment réduit du secteur OTC. Car ces produits nécessitent une ordonnance pour être vendus sur internet. Et cela vaut aussi pour les médicaments normalement non soumis à ordonnance. L'objectif de cette directive légale est d'assurer le contrôle du commerce en ligne. «Le but est d'avoir une approche «axée sur les résultats». La loi et les ordonnances fixent les points essentiels qui doivent être satisfaits lors de la remise d'un médicament sans contact physique avec le client, sans toutefois régler les outils ou les conditions techniques nécessaires», poursuit Martin Bangerter. Peu importe comment le médicament parvient au consommateur final: il faut garantir que toutes les exigences relatives à

la sécurité des patients soient satisfaites. «Il faut d'une part un processus logistique qui doit être parfaitement adapté au médicament et, d'autre part, un conseil pharmaco-médical spécialisé. Les outils utilisés pour le garantir ne sont si importants. En revanche, il est essentiel que la remise soit réalisée et documentée dans les règles de l'art et spécifiquement pour chaque cas.» Dans certains cas, cela peut nécessiter des échanges par vidéo; d'autres fois, les informations fournies suffisent et le médicament peut être remis sans plus d'investigations. D'ailleurs l'art. 26 de la loi sur les produits thérapeutiques fixe les principes pour la remise des médicaments, sans considération sur la procédure de distribution.

Le fait que le commerce en ligne de médicaments n'ait pas encore vraiment décollé en Suisse en raison de ces directives ne signifie toutefois pas que la demande n'existe pas. D'autant que la législation actuelle favorise l'achat de médicaments étrangers via internet. Or il s'agit souvent d'importations illégales. En 2022, Swissmedic a enregistré 6793 envois de médicaments illégaux. En tête de liste, les stimulants de l'érection, qui ont représenté 79 % des cas. Ces médicaments ne font l'objet d'aucun contrôle, ni de qualité ni de sécurité, et doivent donc être considérés comme dangereux pour la santé. «L'achat en ligne de produits de l'étranger est une «boîte noire» et une prise de risques inconsidérée», souligne Martin Bangerter. En cas de doute, il n'est même pas possible de consulter rapidement et simplement un professionnel. «C'est aussi pourquoi il faut absolument une nouvelle réglementation du commerce en ligne des médicaments de la liste D en Suisse. Les patients n'ont pas à aller à l'étranger, sur des shops qui ne sont pas sûrs, pour commander des médicaments sans le moindre conseil spécialisé.» ■

Sources

- 1 Brochure «La droguerie», 2022, Association suisse des droguistes, Biel. Voir graphique «Les catégories de chiffres d'affaires de la droguerie», page 9.
- 2 IQVIA PharmaTrend
- 3 Awortwe, C. et al. (2018). Critical evaluation of causality assessment of herb-drug interactions in patients. British Journal of Clinical Pharmacology.
- 4 <https://blog.zhaw.ch/mobine/files/2022/08/Nachhaltigkeit-im-Handel-Fokus-Medikamente.pdf>

Economiser avec l'automédication

Monsieur Bangerter, quels ont été les principaux changements ces dernières années?

Martin Bangerter: En premier lieu, il faut mentionner la suppression de la liste C et le transfert de ces médicaments dans la liste D, ce qui a considérablement fait progresser l'automédication. Une autre évolution positive est la réglementation relative tant à l'usage traditionnel qu'à l'usage bien établi des médicaments commercialisés à l'étranger mais sans dossier en Suisse. S'ils sont enregistrés à l'étranger et sur le marché depuis un certain temps, ils bénéficient désormais en Suisse d'une procédure d'autorisation simplifiée. Cela permet d'enregistrer de nouvelles possibilités thérapeutiques de l'automédication en Suisse.

Quelles sont les tâches principales de l'ASS-GP?

Concernant l'automédication, un de nos impératifs est d'expliquer ses avantages et son potentiel global dans les discussions politiques, de veiller à ce qu'elle soit mieux prise en compte et activement encouragée. Dans le système de santé, on se concentre toujours sur le «côté maladie» et c'est là qu'on cherche à économiser. Mais on ne parle jamais du domaine où l'on pourrait directement éviter les coûts. Si je me dis: je vais d'abord en droguerie ou pharmacie en cas de refroidissement, alors je n'éviterai pas seulement des coûts inutiles, mais cela déchargera aussi le système des soins de base. Il pourra alors mieux faire valoir ses compétences là où elles sont vraiment utiles et nécessaires.

Cela pourrait-il aussi atténuer la pression sur les médecins de famille et les urgences ? Oui, bien sûr. C'est exactement ce qu'il faut expliquer aux gens: en cas de troubles bénins, allez d'abord chercher conseil en droguerie ou pharmacie. Mais je constate que ce thème n'intéresse guère la politique. Changer cela, voilà une des tâches de l'ASS-GP et d'associations similaires. Au niveau européen, une étude portant sur l'économie de la santé a montré les avantages vrai-

ment apportés par l'automédication et son potentiel. Les résultats sont édifiants. Nous sommes justement en train de les ajuster aux conditions suisses.

Comment pourrait-on mieux faire connaître l'automédication?

Les drogueries et pharmacies devraient encore mieux communiquer cette compétence. Pour nous, en tant qu'industrie pharmaceutique, il est difficile de la promouvoir auprès de la population, c'est pourquoi le commerce spécialisé doit s'en charger. Nous le soulignons naturellement toujours, mais nous nous concentrons surtout sur les autorités et la politique.

Quels autres défis voyez-vous à l'avenir?

Les mesures pour économiser sur les médicaments mettent en danger l'offre thérapeutique. Naturellement, il existe quelques rares médicaments qui coûtent 250 000 francs la dose. Mais les coûts quotidiens de la plupart des traitements sont inférieurs à 2 francs. On croit malgré tout qu'il faut généralement baisser les prix. Avec le risque que certains disparaissent du marché parce qu'ils ne sont plus rentables. Cela n'affaiblit pas seulement le marché des médicaments remboursés mais aussi toute l'automédication. C'est pourquoi nous nous engageons pour que les réexamens des prix soient plus pragmatiques et mesurés. Voilà un point où nous sommes entendus de la politique, justement aussi en lien avec les discussions sur les soins de base.

Que faites-vous en matière de lobbying?

Nous nous engageons au Parlement et auprès des autorités pour défendre nos thèmes prioritaires. Beaucoup de choses se font lors des contacts personnels avec les décideurs concernés et, dans la plupart des cas, aussi d'entente avec d'autres associations qui sont également concernées par ces thèmes. Les atouts de l'automédication sont un sujet dont nous discutons intensivement et que nous traitons ensemble au niveau politique. ■



Martin Bangerter, directeur de l'Association suisse des spécialités pharmaceutiques grand public (ASSGP), est pour ainsi dire au cœur de l'automédication. Il fait le point sur les approches politiques et législatives propres à ce thème.



Save the date:
3-5.9.2023

- Drogistes ES
- Drogistes CFC
- Assistant·e·s en pharmacie CFC

Forum de formation 2023: «L'équilibre du système immunitaire humain»

De nouveaux agents pathogènes comme le SARS-CoV-2, les facteurs environnementaux, le stress et divers déséquilibres ont des effets bien perceptibles sur le système immunitaire. Les drogueries peuvent recourir à des concepts thérapeutiques holistiques pour agir positivement sur d'éventuels troubles afin de maintenir l'équilibre de ce système. L'approche globale de l'être humain constitue une base intéressante pour aborder ce thème en profondeur.



Offre de formation pour les droguistes ES

Pour les droguistes ES, le forum de formation constitue la plate-forme idéale pour échanger avec des spécialistes, découvrir de nouveaux secteurs d'activités et entretenir des contacts. Le forum de formation propose trois jours durant des exposés de fond, centrés sur des aspects spécifiques à la branche et liés à la gestion d'entreprise, des discussions intéressantes et des connaissances actuelles. Acquérir des connaissances de niveau élevé.

Nous sommes heureux que le forum de formation 2023 ait bien lieu à l'ESD de Neuchâtel.
Vous trouverez régulièrement de nouvelles informations sur: schulungsforum-live.ch/fr/

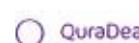


Nous remercions les sponsors ci-dessous pour leur précieux soutien au forum de formation

Sponsors d'or



Sponsors d'argent



Sponsors de bronze





Sjoerd Trompetter (à g.) et Jochem Hes (à dr.)

«Les parents devraient pouvoir redevenir naïfs»

Pères et entrepreneurs néerlandais, Jochem Hes et Sjoerd Trompetter veulent changer le marché de la cosmétique avec leurs produits de soins pour bébés - en y intégrant plus de naturel et de durabilité. Ils nous parlent d'un changement radical de perspectives, de leur volonté de faire le bien et de la redécouverte du monde avec des yeux d'enfants.

■ Céline Jenni | ☰ Claudia Spätiq

Jochem Hes et Sjoerd Trompetter, il est étonnant que ce soient deux hommes qui aient l'idée de fabriquer des produits de soins pour bébés. Qu'est-ce qui vous a motivé?

Notre vision du monde a changé lorsque nous sommes devenus pères à peu près au même moment. Nous avons été choqués en étudiant les ingrédients des produits pour bébés: presque aucun produit n'était exempt de composants préoccupants. Le plastique et les huiles minérales étaient partout. Refusant d'accepter cela, ni pour nos enfants ni pour les autres, nous avons donc fondé Naïf, dans le but que tous les parents trouvent des

produits dignes de confiance pour leurs enfants.

Comment vous êtes-vous rencontrés?

Notre amitié remonte à nos années de colocation durant nos études de management. Puis Jochem est allé travailler chez Unilever et Google tandis que Sjoerd a travaillé au département de gestion logistique d'un grand groupe énergétique.

Vous ne venez donc ni l'un ni l'autre de l'industrie cosmétique. Comment avez-vous fait pour vous imposer quand même sur ce marché?

Honnêtement, le fait de devenir pères nous-mêmes a été l'étape la plus importante. Nous avons littéralement été submergés par ce thème. Nous avons reçu beaucoup d'aide d'autres parents – en tout, nous avons interviewé plus de 1000 jeunes pères et mères dans un premier temps. Nous avons alors appris beaucoup de choses, ce qui nous a permis de formuler les objectifs de Naïf. Naturellement, notre expérience professionnelle nous a aussi servi, même si elle ne concernait pas le domaine de l'industrie cosmétique. Jochem avait de l'expérience dans le secteur marketing & ventes et Sjoerd avait fait une formation dans la technique et la finance. C'était important.

Qu'est-ce qui a été le plus difficile pour entrer dans le marché de la cosmétique avec de nouveaux produits?

Ça n'a pas été simple de s'établir dans ce secteur avec une marque propre et complète. Mais nous étions au bon endroit au bon moment. Et à nos yeux, la clé du succès a été de rester au plus près des clients, à savoir des jeunes familles. Nous nous sommes ensuite interrogés sur la situation en cours – ce que nous continuons de faire. Donc oui, ça a été globalement difficile de mettre en place quelque chose de complètement nouveau. Mais c'est impossible de citer aujourd'hui une difficulté en particulier.

Vous venez des Pays-Bas. Ce pays offre-t-il un cadre plus innovant pour les nouvelles idées et la fabrication de produits cosmétiques que d'autres pays?

Euh... difficile à dire. Pour nous, les Pays-Bas étaient bien, car nous y disposons d'un très grand réseau. Et parce que l'industrie durable n'est pas encore aussi avancée qu'en Allemagne, par exemple. Mais nous estimons que d'autres pays présentent aussi un grand potentiel pour nos produits durables, notamment la Suisse.

Pourquoi avoir nommé votre marque Naïf?
Quand il vient au monde, chaque enfant est pur et innocent. Et tout cela change au cours de la vie. Pour nous, cet état initial est merveilleux. Et nous voulons aider les parents à pouvoir redevenir naïfs. Dans le meilleur sens du terme: croire au bien en choisissant dans les rayons et trouver effectivement un bon produit sans chichis.

Cela se reflète aussi dans votre philosophie d'entreprise: «do good». Qu'est-ce que cela signifie exactement pour vous?

Pour nous, assumer des responsabilités et contribuer à ce que les futures générations aient encore une planète sur laquelle elles peuvent bien vivre est une mission holistique. Nous voulons faire le bien dans tous les domaines: fabriquer des produits qui sont bons pour nos petits et qui nuisent au minimum à l'environnement, être bons avec nos fournisseurs, avec nos collaborateurs et faire quelque chose de bien pour notre société. Ainsi, nous faisons régulièrement dons de produits à des organismes et des personnes qui n'ont que peu de moyens. Dans tout ce que nous faisons, nous nous demandons toujours: est-ce que cela passe le test du «do good»?

Que faites-vous autrement que d'autres entreprises?

Oh, par où commencer? Il y a beaucoup de choses que nous faisons autrement que les grands géants de l'industrie des soins corporels. Cela commence avec les produits et se termine avec le modèle d'organisation interne. Nos produits sont bons pour les bébés et les enfants – sans compromis. Nous n'utilisons pas de microplastiques comme composants de remplissage bon marché. Saviez-vous que neuf produits de soins corporels sur dix contiennent encore toujours des microplastiques? C'est de la folie. Chez nous, vous pouvez être sûr: ce

La marque de soins pour la peau néerlandaise Naïf a été fondée en 2013 par **Jochem Hes et Sjoerd Trompetter**, lorsque les deux sont devenus pères et n'ont pas trouvé de produits de soins pour bébés sans composants nocifs. Les ingrédients naturels forment la base de leurs soins pour la peau dermatologiques, certifiés B Corp depuis 2020. Les produits sont fabriqués localement aux Pays-Bas et contiennent, dans la mesure du possible, des ingrédients provenant de la région. Les produits Naïf sont disponibles dans 2400 commerces de toute la zone DACH (Allemagne, Autriche et Suisse). Suite au développement de la vente en ligne, les livraisons se font désormais dans 15 pays différents.

que nous vendons, nous l'utilisons aussi pour nos propres enfants.

Quelle est la valeur ajoutée de vos produits? Notre approche des produits est radicalement nouvelle. Comment peut-on conserver ou même améliorer la fonctionnalité tout en nuisant moins à l'environnement? Nous nous posons cette question lors du développement de chaque produit. Nous utilisons des matières premières comme l'huile de macadamia, l'extrait de graines de coton et de lin. Nous renonçons aux huiles minérales, aux microplastiques et autres accessoires inutiles. Ainsi, nous sommes vraiment particuliers! Chez nous, on peut être certain que c'est non seulement bon pour son bébé, mais aussi pour les futures générations. Pratiquement pour les bébés des bébés de nos bébés.

Pourquoi êtes-vous plus durables?

Nous veillons à ce que tant les produits que les emballages soient aussi durables que possible et nous nous remettons régulièrement en question. Nous optimisons continuellement notre empreinte écologique et réduisons les émissions de CO₂ de nos produits. Nous ne sommes pas encore parfaits dans ce domaine. Mais renoncer au plastique est déjà efficace. Par exemple avec nos lingettes humides: elles sont fabriquées sans plastiques mais avec des fibres d'eucalyptus. Entre les lingettes et l'emballage, un paquet de lingettes humides conventionnel contient environ 1,7 bouteille en PET. Et avec un bébé, les parents consomment justement de grandes quantités de lingettes humides. Notre alternative exempte de plastiques constitue donc une super avancée.

Dans quelle mesure constituez-vous des chaînes logistiques durables?

ESD ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE

HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTINNEN UND DROGISTEN



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

Journée d'information du cycle de formation 2024–2026

Mercredi, 8 novembre 2023, à partir de 14 h. 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 et visite de l'ESD.

Toutes les personnes intéressées sont les bienvenues.

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

Informationstag Ausbildungszyklus 2024–2026

Mittwoch, 8. November 2023, ab 14.00 Uhr. Folgende Themen stehen auf dem Programm: Anmeldung, Aufnahmeprüfung (Prüfungsfächer, Vorbereitung, Dispensationen), Finanzierung, Wohnungssuche, Unterricht und das Studentenleben und Besichtigung der ESD.

Alle interessierten Personen sind herzlich willkommen.

Délai d'inscription pour la journée d'information: jeudi 2.11.2023

Anmeldeschluss für den Informationstag: Donnerstag, 2.11.2023

Inscription/Anmeldung:



Nous ne travaillons qu'avec des fournisseurs pour qui la durabilité est une priorité. Un de nos fournisseurs a reçu une médaille d'or d'EcoVadis, ce qui signifie qu'il est super en matière de durabilité. Nous travaillons main dans la main avec nos fournisseurs et les retrouvons souvent pour voir ce que nous pourrions encore améliorer. Concernant le design des produits, par exemple, nous essayons de développer nos produits de manière durable, tant pour la formule que pour l'emballage. Et la durabilité est aussi très importante après, lors du stockage. Nous avons plusieurs projets pour réduire les déchets et simplifier les procédures. Et nous associons de plus en plus nos partenaires de vente, comme les drogueries, les pharmacies etc. Nous croyons à ce principe: on ne gère bien que ce que l'on mesure. Nous mesurons donc notre empreinte carbone et l'optimisons continuellement. Par différentes initiatives, nous nous améliorons progressivement. Nous échangeons aussi avec d'autres entreprises de notre secteur pour acquérir des connaissances et améliorer ensemble la durabilité de la chaîne de valeur.

Vous avez élargi votre ligne de produits aux adultes et à la protection solaire. Quels sont vos prochains projets?

Nous étudions régulièrement des nouveautés. Mais nous avons des exigences élevées en la matière et voulons faire avancer l'industrie. C'est pourquoi nous nous concentrons sur des domaines qui posent actuellement problème, autrement dit pour lesquels il n'existe pas de solution durable et de qualité. Nous avons développé les lingettes humides sans plastiques et poursuivons dans ce domaine. Cette année, nous avons lancé un nouveau spray solaire, naturellement minéral. Et nous sommes en train de définir nos priorités pour la prochaine saison.

Trouve-t-on aussi des drogueries, ou des commerces analogues, aux Pays-Bas?

Oui, il y a aussi des chaînes de drogeries aux Pays-Bas, notamment ETOS. On y trouve tous les produits du domaine des soins corporels et de la cosmétique. Mais bien qu'il y ait du personnel de vente spécialisé, on n'a pas l'habitude d'y recevoir beaucoup de conseils. Le conseil se fait

plutôt en pharmacie. Aux Pays-Bas, nous figurons aussi sur la liste de Holland & Barrett. C'est une chaîne de magasins d'aliments sains qui vend aussi des articles de droguerie du domaine de la santé. Et là, le conseil spécialisé est vraiment de qualité.

Où trouve-t-on vos produits: exclusivement dans le commerce spécialisé ou aussi chez les grands distributeurs?

Aux Pays-Bas, nos produits sont aussi commercialisés dans de grandes chaînes de drogeries, qui ont parfois aussi un petit assortiment de produits alimentaires, comme Albert Heijn ou Kruidvat. En Suisse, nous sommes particulièrement présents dans les boutiques pour bébés et les drogeries. Notre crème solaire se trouve aussi à la Migros. Mais c'est naturellement super que les commerces qui ont du personnel spécialisé puissent expliquer la plus-value de nos produits, comprendre les avantages des crèmes solaires minérales ou les différences entre une crème et une lotion. C'est naturellement un avantage de ces points de vente pour des produits comme les nôtres.

Comment vos produits sont-ils arrivés en Suisse?

Nous avons commencé en Suisse en été 2021. Nous nous sommes d'abord concentrés sur nos lingettes humides puis avons progressivement élargi notre assortiment. Nous avons commencé à travailler avec le distributeur Vivosan avec de nombreux échantillons remis aux sages-femmes, aux boutiques et aux centres de consultation pour parents. Avoir un super partenaire de distribution est très important pour qu'il puisse nous aider avec son savoir-faire local et son réseau.

Quel est selon vous le potentiel de la cosmétique naturelle sur le marché suisse?

Il y a encore un très grand potentiel pour la cosmétique naturelle et les produits durables. Mais vu le poids du duopole Migros et Coop, il n'est pas facile de conquérir le marché. Nous y travaillons avec notre partenaire de distribution. Notre mission est d'aider les (futurs) parents à pouvoir soigner leurs bébés sans souci et d'ainsi penser aussi à la prochaine génération. ■



Dans l'édition de juillet/août de vitamine, vous trouverez dans ces pages un entretien avec Madame Pascale Mencaccini, de la Fédération suisse Lire et Ecrire.



stock.adobe.com/Racle Fotodesign

«Moins de substances par produit, mais plus concentrées»

Les dermocosmétiques aident en cas de rides, d'acné ou de peau sensible.

Mais comment les reconnaître dans la jungle des produits cosmétiques?

Et quels sont vraiment leurs principes actifs?

Barbara Halter | Claudia Späti

On dit volontiers que la peau est le miroir de l'âme. Notre plus grand organe – la peau recouvre toute la surface du corps et peut, étirée, mesurer jusqu'à 4 m² – réagit en effet instantanément à nos états d'âme: en blêmissant ou en rougissant. Face au stress, elle transpire et peut même se hérisser en cas de froid ou de peur. La peau ne donne pas seulement des informations sur l'état de santé physique d'une personne,

certaines maladies cutanées peuvent aussi signaler des problèmes psychiques. Une peau visiblement saine est aussi importante pour le bien-être psychique. Et la peau remplit également une fonction de protection contre les influences extérieures et les agents pathogènes. Comme elle a un pH légèrement acide d'environ 5,7, elle agit comme un manteau de protection acide contre l'intrusion des micro-orga-



nismes. Enfin, elle est un organe d'absorption de substances étrangères, en particulier des médicaments, puisqu'elle permet de résorber des principes actifs.¹

Ingrédients sur l'emballage

Pour les soins quotidiens du visage, la plupart des gens utilisent différents produits. Suivant leurs composants, ils peuvent hydrater ou nourrir la peau. Un des cosmétiques externes les plus fameux est la crème, développée en 1911 par Oskar Troplowitz, pharmacien de Hambourg (D). Son émulsion eau dans huile est devenue connue sous le nom de Nivea – du latin «niveus» blanc neige – et de nombreuses crèmes, pommades et lotions sont aujourd’hui encore fabriquées selon cette simple formule de base. L’eau doit apporter à la peau l’hydratation dont elle a besoin et l’huile renforcer sa couche lipidique. Pour que l’eau et l’huile se lient, on leur ajoute des émulsifiants. Et parfois des conservateurs, des parfums, des substances qui se lient à l’eau, des colorants et des principes actifs.¹

On recourt à la dermocosmétique lorsque l’état de la peau pose problème, à savoir si elle est très sèche ou grasse, mais aussi pour lutter contre le vieillissement, par exemple pour réduire les rides ou atténuer les problèmes de pigmentation. Ce domaine spécialisé de la cosmétique se base, comme son nom l’indique, sur la dermatologie. Il n’y a pas de définition officielle de ce terme. Mais selon la Société allemande de dermopharmacie, il s’agit de produits cosmétiques «dont l’utilisation cosmétique se fait en tenant compte d’aspects dermatologiques et pharmaceutiques». Comme ces produits sont aussi utilisés par des personnes dont la peau est déjà lésée ou malade, les dermocosmétiques doivent remplir certaines exigences en matière de qualité et de documentation, lesquelles dépassent parfois les directives légales.²

«Par dermocosmétique, on entend les mesures pour nettoyer, protéger et soigner la peau qui ont été prouvées scientifiquement et améliorent l’aspect de la peau», déclare

la Dre méd. **Sabine Kurzidem**, médecin spécialisée en dermatologie et vénérologie à la clinique Skinmed. La différence avec les produits de soins cosmétiques réside surtout dans le dosage et le choix des principes actifs. «En dermocosmétique, on se limite à peu de principes actifs par produit, mais en dosages plus importants.» Cette concentration plus élevée explique d’ailleurs la différence de prix avec les produits simplement cosmétiques. En revanche, les méthodes de fabrication durables et écologiques sont aussi de plus en plus importantes en dermocosmétique. Et comment différencier un produit dermocosmétique d’un produit cosmétique? «En dermocosmétique, ce sont d’abord les principes actifs, et non les effets, qui figurent sur l’emballage. Et parfois même leur concentration», précise Sabine Kurzidem. Essentiel: les formules renoncent aux parabènes, aux silicones, aux parfums et aux huiles essentielles. «Bref, à tout ce qui peut irriter la peau.» La spécialiste cite ces ingrédients typiques de la dermocosmétique: vitamine C, rétinol (vitamine A et ses dérivés), BHA (acide salicylique) ou AHA (acides alpha-hydroxylés ou alpha-hydroxyacides), acide hyaluronique et niacinnamide. Nous allons revenir plus en détail sur ces principes actifs et leurs domaines d’utilisation.

Vitamines A et C contre le vieillissement cutané

La dermocosmétique occupe une place de choix dans la société actuelle, dans laquelle les gens deviennent de plus en plus vieux alors qu’une peau jeune et sans rides est toujours un idéal de beauté. La vitamine A et ses dérivés ainsi que la vitamine C font partie des principes actifs les plus utilisés dans les produits anti-âge, comme la Société de dermopharmacie le souligne dans son guide «La dermocosmétique contre le vieillissement cutané».

La vitamine A (rétilol) et la vitamine C ont des propriétés antioxydantes et réduisent la concentration de radicaux libres dans la peau, lesquels passent pour les principaux responsables du vieillissement cutané. Le

corps produit lui-même ces antioxydants, mais leur quantité diminue au fil des ans. S'y ajoutent des facteurs nocifs extérieurs, comme les rayons UV ou le tabagisme. Les produits dermocosmétiques visent à apporter de l'extérieur les antioxydants nécessaires à la peau.

La forme biologiquement active de la vitamine A (rétinol) est l'acide tout-trans rétinoïque, un principe actif soumis à ordonnance et interdit d'utilisation dans les produits cosmétiques. En dermocosmétique, la vitamine A est utilisée dans des formes moins puissantes, comme le rétinol non acide, le palmitate de rétinol, l'acétate de rétinol et le rétinaldéhyde. Une fois dans la peau, ces formes se transforment en acide tout-trans rétinoïque. De nombreuses études scientifiques confirment l'efficacité de la vitamine A en dermocosmétique. Elle contribue à atténuer de manière significative les petites rides.

La vitamine C fait partie des principes actifs anti-âge les plus étudiés. Pour que cette substance puisse pénétrer dans la peau, la formulation du produit est déterminante. Différentes études ont porté sur ses effets chez des personnes à la peau endommagée par la lumière. Elles rapportent

notamment «une amélioration significative de la texture de la peau, de la profondeur des rides et des rugosités cutanées après application de préparations contenant de la vitamine C».²

Hydratation pour les peaux impures

Sabine Kurzidem reçoit beaucoup de patientes et de patients dont la peau est impure ou très sensible. «Ce sont certainement les types de peau et les problèmes cutanés les plus fréquents», constate la spécialiste. La peau grasse sujette aux impuretés est d'origine génétique, mais les hormones et le style de vie personnel, comme le stress ou de mauvaises habitudes alimentaires, jouent aussi un rôle. «Ce sont typiquement les jeunes qui sont touchés par l'acné, mais j'ai aussi eu des patientes et des patients plus âgés», poursuit notre interlocutrice. Chez les personnes plus âgées, c'est souvent le maquillage qui bouche les pores et provoque de l'acné. Ou l'utilisation de soins hydratants très riches, comme les produits anti-âge. Les personnes dont la peau est sujette aux impuretés devraient donc faire attention. «Ce type de peau nécessite certes de l'hydratation, mais pas de graisse supplémentaire.» La peau impure est brillante et présente des comédon et des boutons qui peuvent être douloureux et apparaissent surtout sur la zone T (front, nez et menton) où se trouvent la plupart des glandes sébacées. La peau impure nécessite des soins du visage attentifs: nettoyer le visage matin et soir avec un produit doux qui ne contient pas d'alcool.

Comme principes actifs contre l'acné, la docteure cite le BHA (acide salicylique) et l'AHA (alpha-hydroxyacides). Ces substances sont utilisées comme peelings aux acides de fruits par les esthéticiennes et les dermatologues pour traiter l'acné. Le peeling assouplit et détache les cellules cutanées superficielles, affine la couche extérieure de l'épiderme et accélère la formation de nouvelles cellules cutanées. L'AHA se trouve en doses moins importantes dans les crèmes, sérum, ampoules ou peelings



stock.adobe.com/ivan

Les peelings à l'acide salicylique ou à l'AHA assouplissent et détachent les cellules cutanées superficielles, ce qui accélère la formation de nouvelles cellules cutanées. Ils s'utilisent notamment pour le traitement de l'acné.

dermocosmétiques. Utilisés régulièrement, ces produits favorisent la formation de collagène et de fibres élastiques. La peau est ainsi plus lisse et souple et le teint plus uniifié.³ Sabine Kurzidem recommande d'utiliser les peelings à l'acide salicylique deux à cinq fois par semaine et d'opter pour un soin hydratant léger, comme un gel ou un sérum, à l'acide hyaluronique pour les soins quotidiens.

Dans la directive de l'INCI (nomenclature internationale des ingrédients cosmétiques) portant sur la dénomination correcte des ingrédients des produits cosmétiques, l'acide hyaluronique peut porter les noms d'«Hyaluronic Acid» ou de «Sodium Hyaluronate». C'est une substance propre à la peau dont la moitié se trouve dans le derme, la couche intermédiaire des trois couches qui forment la peau. Bon à savoir: c'est la composition de l'épiderme qui détermine si la peau est lisse, sans rides et fraîche ou justement ridée, sèche et flasque.¹ L'acide hyaluronique se trouve en deux variantes, de fort ou faible poids moléculaire: plus il est fractionné, plus il est léger et pénètre profondément dans la peau – et plus son effet est donc durable. Le superpouvoir de l'acide hyaluronique réside dans sa faculté à lier l'eau. En cosmétique, il hydrate la couche superficielle de l'épiderme (important en cas de peau impure) ou agit plus profondément dans l'épiderme comme une éponge et comble la peau – ce qui nous ramène aux soins anti-âge.⁴

Moins, c'est mieux

Les personnes à la peau très sèche et sujettes à l'eczéma sont aussi souvent allergiques, comme le constate Sabine Kurzidem: «Généralement, les causes sont d'origine génétique et les personnes ont donc aussi une allergie, notamment aux pollens.» Il est alors important que les produits ne contiennent rien qui puisse encore plus agresser la peau. Donc, pas d'alcool, pas de parabènes ni de parfums. «Et ne laver la peau qu'à l'eau fraîche, une eau trop chaude peut encore plus l'irriter», précise la dermatologue. Les ingrédients comme le panthénol ou la niacinamide

ont un effet calmant. Différentes études ont porté sur la niacine, une forme de la vitamine B3 qui se présente sous deux formes chimiques dans l'organisme: la niacinamide (nicotinamide, amide de l'acide nicotinique, pyridine-3-carboxamide) et l'acide nicotinique (pyridine-3-carboxyl acid). Ces termes sont parfois utilisés comme des synonymes. La niacinamide joue un rôle clé dans le métabolisme cellulaire et dans la production énergétique de l'organisme. En cosmétique, elle a un effet lissant, raison pour laquelle on la qualifie d'anti-âge, et elle s'utilise aussi pour les peaux sujettes aux impuretés. Ses effets bénéfiques pour les peaux sèches ont également été démontrés. Dans ce cas, les chercheurs ont constaté une amélioration de la synthèse de céramides, une stabilisation de la fonction de barrière de la peau et une réduction des pertes d'eau transépidermiques. Normalement, la niacinamide s'utilise dans une concentration de 2 à 5 %. La prudence s'impose en raison du risque de rougissement et d'irritation de la peau (phénomène réversible) lorsque cette dernière entre en contact avec l'acide nicotinique. C'est en particulier les peaux sensibles qui sont concernées par cette réaction provoquée par la concentration élevée en niacinamide, notamment dans les sérum.⁵

En conclusion, la règle suivante vaut tant pour les peaux impures que très sèches: «On ne doit pas utiliser trop principes actifs et trop de produits en même temps. Le mieux est l'ennemi du bien», résume Sabine Kurzidem. Un conseil dont il faudrait se souvenir quand on observe l'assortiment croissant de la cosmétique et toutes les tendances relatives aux soins de la peau. ■

Sources

- ¹ Konrad Herrmann, Ute Trinkkeller: Dermatologie und medizinische Kosmetik. Leitfaden für die kosmetische Praxis. 4^e édition 2020. Springer Berlin, Heidelberg.
- ² Leitlinie der GD Gesellschaft für Dermopharmazie e. V.: «Dermocosmetika gegen Hautalterung», 13 mars 2017, www.gd-online.de
- ³ <https://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/news/artikel/2022/01/27/alpha-liponsaeure-antioxidantien-und-co-was-eignet-sich-fuer-dermocosmetik/chapter:2> (consulté en avril 2023)
- ⁴ <https://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/news/artikel/2021/12/02/hyaluronsaeure-in-faltencremes-auf-die-groesse-kommt-es-an> (consulté en avril 2023)
- ⁵ <https://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/news/artikel/2022/10/19/niacin-fuer-die-haut-ist-die-wirkung-belegt> (consulté en avril 2023)

Quand les vertiges dictent le quotidien: conseils adéquats

Le vertige est un symptôme qui touche 30 % de la population, de manière aiguë ou par poussées récidivantes. Les causes sont multiples, raison pour laquelle il est important d'avoir une approche thérapeutique différenciée et holistique.

Christine Funke | Claudia Späti



Il existe différents types de vertiges. Les méthodes et plantes médicinales pour y remédier diffèrent donc de cas en cas.

En neurologie, les vertiges sont prioritairement provoqués par des troubles vestibulaires (structures vestibulaires périphériques ou centrales) ou non-vestibulaires. Les vertiges non vestibulaires peuvent être d'origine psychosomatique, fonctionnelle ou neurodégénérative. En droguerie, ce type de vertiges se présente souvent comme un vertige d'origine psychogène ou un phénomène d'étourdissement.^{1,2}

Vertige psychogène et étourdissement

On appelle aussi le vertige psychogène vertige phobique. Les personnes concernées parlent d'une sensation de tête bizarre ou vide, de sensation de tournis sans toutefois tomber ou d'envie de vomir. Elles n'ont cependant pas l'impression que tout tourne autour d'elles comme sur un carrousel. L'origine est essentiellement liée à un état d'angoisse, que l'on peut percevoir en les écoutant attentivement.

En phytothérapie, le traitement de tels troubles circulatoires induits par la peur peut être l'administration d'un extrait standardisé de millepertuis, qui aide à normaliser le réseau neuronal entre les différents neurotransmetteurs.³ Le traitement peut être accompagné d'une préparation de calcium et de magnésium, de préférence dans un rapport 2:1, pour renforcer la fonction nerveuse

et plus globalement le tonus musculaire.⁴ Il est essentiel de demander si la personne boit suffisamment (0,4 dl/kg de poids corporel) et régulièrement et si elle pratique bien quotidiennement la respiration abdominale. D'autres options de la phytothérapie sont les préparations standardisées d'ashwagandha, pour moduler l'axe stress-angoisse, ou les extraits de lavande, qui stabilisent le système nerveux végétatif. Les substances amères, comme *Artemisia absinthium*, atténuent les sensations de vertige, ce qui favorise le rétablissement du contact avec la réalité en stimulant le système parasympathique.⁵ Dans un esprit de salutogenèse, on peut en outre conseiller toutes les mesures qui aident les personnes concernées à améliorer leur perception de leur corps. Car les personnes qui présentent ce type de vertiges ont souvent l'impression de vivre «comme sur un nuage». Elles ne vivent «que» dans la tête. Dans ce cas, un conseil important est certainement de travailler moins longtemps devant l'ordinateur et d'être au contraire plus en contact avec la nature. Faire une promenade le soir et pratiquer une activité sportive ou musicale deux fois par semaine aide certainement à moins «flotter» dans la tête.

Vertiges vestibulaires

La moitié des crises de vertiges sont dues à des problèmes d'ordre vestibulaire. Les



stock.adobe.com/Dirima

troubles vestibulaires touchent des parties de l'oreille interne et du cerveau qui traitent les informations liées au contrôle de l'équilibre et aux mouvements oculaires.¹ Pour la majorité des patients qui consultent un médecin pour des problèmes de vertiges, il est pratiquement impossible d'établir un diagnostic. Une grande partie de ces vertiges disparaissent d'ailleurs spontanément, en particulier chez les jeunes.² Parmi les diagnostics médicaux qui peuvent être prouvés figurent en premier lieu les causes cardiovasculaires et cérébrovasculaires, en plus des troubles vestibulaires. Les troubles cardiovasculaires peuvent être soulagés avec, comme adjutants, des plantes médicinales, comme *Crataegus species*, *Ginkgo biloba*, *Leonurus cardiaca*, *Melilotus officinalis*, *Rosmarinus officinalis* ou *Allium sativa*. Elles favorisent la circulation sanguine et tonifient le cœur.⁵ Parmi les troubles d'origine vestibulaire, le vertige paroxystique positionnel bénin est le plus fréquent.²

Vertige paroxystique positionnel bénin

Le vertige paroxystique positionnel bénin (VPPB) concerne des épisodes d'étourdis-

sement et des sensations de tournis qui ne durent que quelques minutes et causés par certaines positions de tête, notamment quand on penche ou tourne la tête, se lève ou s'assoit. Les personnes concernées parlent d'une réelle sensation de tournis, comme sur un carrousel. Le VPPB peut survenir plusieurs fois par jour, mais ne dure jamais que quelques minutes.² Son apparition s'explique généralement par l'accumulation de dépôts de canalithes dans les canaux semi-circulaires du vestibule. Ils excitent tellement les terminaisons nerveuses lors des mouvements de rotation qu'ils déclenchent immédiatement une fausse information de «vertige». La sensation de vertige disparaît aussitôt que les dépôts de canalithes sont éliminés ou remis à leur place physiologique. Le traitement éprouvé consiste à effectuer des manœuvres de repositionnement des canalithes, pour les détacher et les ramener vers l'utricule.⁶

Les canalithes peuvent aussi se détacher spontanément en cas de traumatisme ou d'inflammation. Comme adjvant, l'administration de teinture d'*Arnica radix* a donc fait ses preuves. Tous les remèdes de médecine complémentaire qui s'utilisent dans le traitement des inflammations provoquées par des traumatismes ou des

séquelles d'accidents sont aussi d'une précieuse aide. Ils s'administrent en cure de trois à six semaines.

La maladie de Menière

La maladie de Menière est caractérisée par des vertiges rotatoires, avec perte de l'audition et acouphènes. La symptomatique présente aussi souvent des pertes d'équilibre, avec chutes, et un nystagmus, mouvement involontaire des yeux qui perturbe la stabilité de la vision. Et sans vision stable, difficile d'avoir une bonne orientation spatiale... Enfin, les patients rapportent souvent une sensation de pression dans les oreilles. En allopathie, le traitement passe par l'administration d'antivertigineux et l'utilité d'un régime pauvre en sel fait actuellement débat. En automédication, l'association des remèdes homéopathiques Ambra grisea D6,

Conium maculatum D3, Anamirta coccus D4 et Petroleum D8 peut apporter un soulagement. Il est aussi utile de stabiliser la circulation sanguine avec Gelsemium sempervirens D6,7 Vipera berus D12, Arnica montana D4 et Aconitum napellus D12. Enfin, la teinture-mère de *Dryopteris filix-mas ex herba* et *Ginkgo herba* contribue à la mobilisation des systèmes de régulation. En spagyrie, on peut recourir à *Conium maculatum*, *Anamirta coccus*, *Nux vomica*, *Rauwolfia serpentina* et *Nicotiana tabacum*, pour ne citer que les substances principales.

En phytothérapie pratique, les préparations de ginkgo standardisées ont fait leurs preuves.⁸

Elles réduisent les risques de chutes et stabilisent le contact visuel. Dans une approche naturopathique, on peut aussi recommander de détoxiner et apaiser le système nerveux surexcité avec *Acorus*

Détente et concentration.

gincosan® – en cas d'efficience diminuée avec des symptômes tels que manque de concentration, difficultés de mémorisation et troubles de l'attention.

zeller détente – en cas de troubles liés au stress, tels que nervosité, tension, agitation ou peur des examens.



LORS DES EXAMENS.

À BASE DE PLANTES.

DE ZELLER.

zeller 

www.zellerag.ch

zeller détente comprimés pelliculés

PA: 1 comprimé pelliculé contient: extrait sec Ze 185. 90 mg d'extrait sec de racines de pétaisite (RDE: 7–14:1), agent d'extraction: éthanol 90% (m/m); 90 mg d'extrait sec de racines de valériane (RDE: 4–6:1), agent d'extraction: méthanol 45% (m/m); 90 mg d'extrait sec d'herbe de passiflore (RDE: 3–6:1), agent d'extraction: éthanol 50% (m/m); 60 mg d'extrait sec de feuilles de mélisse (RDE: 2,5–3,9:1), agent d'extraction: éthanol 20% (m/m). **I:** nervosité, états de tension et d'inquiétude, peur des examens. **P:** à partir de 6 ans: prendre 1 comprimé pelliculé 3 fois par jour. **Cl:** hypersensibilité à l'un des composants. **IA:** aucune connue. **El:** réactions allergiques; des lésions hépatiques très rares, mais parfois sévères, ont été observées lors de l'emploi d'une préparation contenant un certain type d'extrait de pétaisite (extrait au CO₂). **CR:** D. **TA:** Max Zeller Söhne AG, 8590 Romanshorn. **Informations détaillées relatives au médicament:** www.swissmedicinfo.ch (mise à jour de l'information: février 2009).

gincosan® capsules

PA: 1 capsule contient: 54–60 mg d'extrait GK501® de feuilles de Ginkgo biloba (RDE 40:1), agent d'extraction: mélange acétone-eau 60:4; 30–55 mg d'extrait G115® de racines de Panax ginseng (RDE 5:1, agent d'extraction: éthanol: eau 40:60. **I:** baisse des capacités intellectuelles et / ou physiques. **P:** adultes: prendre 1 capsule 2 fois par jour. **Cl:** hypersensibilité à l'un des composants, intolérance au galactose, malabsorption du glucose-galactose, <18 ans. **IA:** anticoagulants. **El:** réactions gastro-intestinales, céphalées, réactions allergiques de la peau, peut faire baisser la glycémie. **CR:** D. **TA:** Max Zeller Söhne AG, 8590 Romanshorn. **Informations détaillées relatives au médicament:** www.swissmedicinfo.ch (mise à jour de l'information: novembre 2010). 0423/2490

calamus ou *Artemisia absinthium*, et l'administration de lymphagogues.

Les plantes qui stimulent le mieux la circulation lymphatique sont *Calendula officinalis*, *Melilotus officinalis*, *Aesculus hippocastanum* et *Vitex agnus-castus*. Elles nettoient le liquide lymphatique dans l'appareil vestibulaire et stimule son flux, ce qui réduit le détachement des résidus de canalithes.

Les vertiges au 3^e âge

Chez les personnes âgées, les vertiges sont complexes.⁹ Les origines peuvent être des troubles de l'ouïe ou de la vision, une faiblesse musculaire dans les jambes, une insuffisance cérébrovasculaire ou des polyneuropathies. Il s'agit essentiellement de sensations de déséquilibre et de vertiges positionnels lorsque la personne se met debout, raison pour laquelle la priorité est de tonifier le système circulatoire. En phytothérapie, l'extrait standardisé de *Crataegus species* agit tant sur l'hypertension que sur l'hypotension. L'association avec des médicaments allopathiques n'est pas contre-indiquée et ne provoque pas d'interactions. La durée de cure recommandée est de trois mois.

Comme les personnes âgées prennent souvent plusieurs médicaments, la détoxification physiologique du foie est souvent surchargée. Et lorsque la biotransformation ne fonctionne plus normalement dans le foie, la qualité et la quantité de sang disponible pour le bon fonctionnement des organes ne sont plus garanties. Dans une approche holistique, on recommandera donc une cure hépatoprotectrice d'au moins trois mois. Si l'on veut se concentrer sur la puissance de l'effet pharmacodynamique, on optera pour l'extrait de *Silybum Marianum*, standardisé à 140 mg de Silymarin par jour. Par contre, si l'on veut se concentrer sur les systèmes de régulation (systèmes nerveux, hormonal et immunitaire), on privilégiera la teinture-mère ou la poudre de *Silybum Marianum*.

Il convient de procéder à un triage lorsque les crises de vertiges de la personne âgée s'accompagnent de problèmes de dégluti-

tion, de fortes céphalées qui empirent progressivement, de vision double (diplopie), de troubles de la conscience et de pertes de l'équilibre, voire de chutes. Cette symptomatique peut signaler une ischémie, une hémorragie ou une tumeur.¹⁰

Etudes sur les vertiges pour l'automédication

Un groupe de recherche coréen a étudié l'effet de l'administration de vitamine D et de calcium sur les sensations de vertiges. Conclusion: la prise quotidienne, pendant trois mois, de vitamine D 800 I.U. et de 1000 mg de calcium a considérablement réduit la symptomatique des vertiges.¹¹ Les vertiges peuvent aussi toucher les jeunes personnes qui souffrent du «mal du simulateur». Ce trouble, aussi appelé cybercinétose, apparaît lors de l'exécution de jeux vidéo complexes sur de grands écrans ou lors de l'utilisation de lunettes de réalité virtuelle. Ces troubles correspondent pratiquement à ceux du mal de mer: nausées, vertiges et désorientation. La poudre de gingembre, remède classique contre le mal des transports, est aussi efficace contre les vertiges provoqués par les voyages virtuels. Suivant l'intensité des troubles, on recommandera l'administration quotidienne de 3x 500 mg de poudre pendant un à trois jours.¹²

Sources

- ¹ <https://smgp-sspm.ch/public/document/download/172083/177996> (consulté en 3/2023)
- ² <https://ptaforum.pharmazeutische-zeitung.de/ausgabe-062015/ein-symptom-viele-ursachen/> (consulté en 3/2023)
- ³ <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/30668384/> (consulté en 3/2023)
- ⁴ Wenzel, K. G. (2010). Orthomolekulare Medizin und das altende Gehirn. Zeitschrift für Komplementärmedizin, 2(05), 17-23
- ⁵ Lehrbuch Heilpflanzenkunde, Ursel Bühring, 5e édition, Haug Verlag, 2021
- ⁶ https://www.ukr.de/fileadmin/UKR/2-medizin-pflege/kliniken_institute_abteilungen/hals-nasen-ohren-heilkunde/Lagerunguebungen.pdf (consulté en 3/2023)
- ⁷ Zimmermann, W. (1967). Der Schwindel und seine homöopathische Behandlung. Allgemeine Homöopathische Zeitung, 212(10), 437-448.
- ⁸ <https://www.schwabe.at/gegen-schwindel/> (consulté en 3/2023)
- ⁹ <https://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/daz-az/2009/daz-42-2009/was-steckt-eigentlich-hinter-schwindel> (consulté en 3/2023)
- ¹⁰ <https://www.rosenfluh.ch/tag/schwindel> (consulté en 3/2023)
- ¹¹ <https://www.pta-in-love.de/schwindel-prophylaxe-mit-vitamin-d-und-calcium/> (consulté en 3/2023)
- ¹² <https://www.aerzteblatt.de/archiv/201454/See-und-Reisekrankheit> (consulté en 3/2023)

Auteure

Christine Funke est pharmacienne dipl. féd. FPH en officine et AFC phytothérapie

Enceinte – et maintenant?

L'employée est-elle tenue d'annoncer sa grossesse à son employeur? Et un licenciement est-il valable si l'employeur n'est pas au courant de la grossesse? Le point sur la jurisprudence en la matière.

 Regula Steinemann |  Claudia Späti

Selon l'art. 336c al. 1 CO, l'employeur ne peut résilier le contrat de travail pendant toute la grossesse et au cours des 16 semaines qui suivent l'accouchement. Mais cette protection n'est pas valable durant le temps d'essai (une résiliation durant la grossesse peut éventuellement contrevenir à la loi sur l'égalité entre femmes et hommes) et, pour les contrats de durée déterminée, elle vaut seulement s'ils ont été reconduits pour plus de dix ans (voir art. 334 CO). Pour autant que les conditions de l'art. 337 CO soit remplies, une résiliation immédiate est toujours possible.

Résiliation des rapports de travail

Une employée enceinte peut naturellement résilier volontairement son contrat. Elle doit toutefois veiller à le faire au bon moment, pour ne pas perdre de droits. Un accord de conciliation est aussi possible – pour autant qu'il ne contourne aucune disposition légale contraignante (voir art. 341 CO). Si une employée enceinte renonce aux droits qui lui reviennent sans recevoir de contre-prestation, l'accord de conciliation peut être attaqué en justice. Les concessions doivent venir des deux parties et l'accord doit être dans l'intérêt des deux. Il convient notamment de régler la date de la fin des rapports de travail, la question des vacances et des heures supplémentaires, év. une libération de l'obligation de travailler et le contenu du certificat de travail. Dans de tels cas, je conseille de rédiger le certificat de travail avant la conclusion de tout accord et de

le considérer comme partie intégrante de l'accord.

Information de l'employeur

La protection contre la résiliation n'est pas valable durant la période d'essai. Le Tribunal fédéral a toutefois répondu par la négative tant à un devoir d'information précontractuel – la grossesse ne doit donc pas être communiquée à un futur employeur – qu'à l'obligation d'informer de la grossesse durant le temps d'essai. Il va de soi qu'une information précoce est bénéfique pour le climat de travail. Mais il n'y a pas d'obligation de communiquer et la protection, selon l'art 336c al. 1 CO, s'applique indépendamment du fait que la grossesse ait été ou non annoncée à l'employeur. Si une employée est licenciée alors qu'elle ne sait pas encore qu'elle est enceinte, la protection contre la résiliation est valable et la résiliation est donc sans valeur. ■



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

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

Marché de l'emploi



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



Nouveaux membres

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

- **Section SG/TG/AR/AI: APODRO Reform Drogerie Wiedikon, Susanna Nagel, Birmensdorferstrasse 145, 8003 Zurich**
- **Section ZH/SH: Drogerie Parfümerie Zollikon AG, Simone Delay, Alte Landstrasse 91, 8702 Zollikon**

Les oppositions doivent être adressées dans les 14 jours à:
Association suisse des droguistes, Comité central,
Rue Thomas-Wytenbach 2, 2502 Bienne

Nous recherchons pour compléter notre équipe dynamique et motivée:

Un ou une Drogiste CFC à 80-100 %

disponible de suite ou à convenir.

Merci de faire parvenir votre CV complet et lettre de motivation à:

Droguerie Mélina Perusset Sàrl
Rue du Lac 10
1400 Yverdon-les-Bains

Vous pouvez aussi nous contacter par téléphone au 024 425 27 35 ou par mail drog.perusset@hotmail.com

Au plaisir de vous rencontrer.

L'équipe de la droguerie Perusset



STELLENANGEBOT

Willkommen im Chrüterhüsli
und in der Vielfalt der Natur.



Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Mehr über uns erfahren Sie auch auf Instagram und Facebook.



House of herbs
and health

Drogerie zum Chrüterhüsli AG
Gerbergasse 69
CH-4001 BASEL
Tel. +41 61 269 91 20
info@chrueterhuesli.ch
www.chrueterhuesli.ch

Unsere Öffnungszeiten:
Mo-Fr 9:00 - 18:30 Uhr
Sa 9:00 - 18:00 Uhr

Weitere Infos auf
unserer Website:

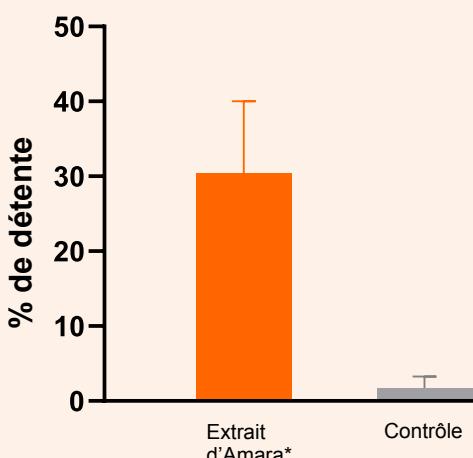


UN VENTRE SAIN AIME L'AMERTUME

WELEDA
Depuis 1921

Nouveaux résultats issus de la recherche in vitro sur l'extrait d'Amara:

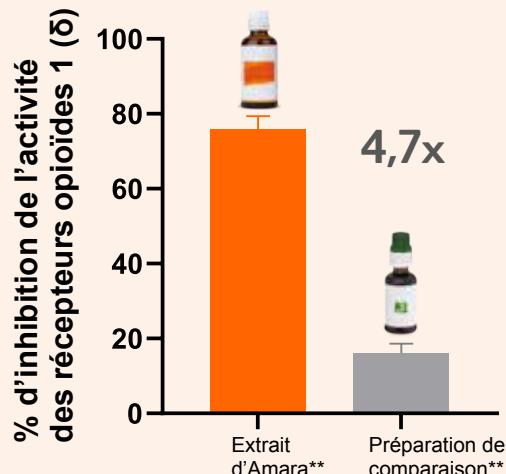
Détend la musculature de l'estomac



L'extrait d'Amara* génère une détente significative de la musculature de l'estomac

Test ex vivo de la motilité gastrique *Extrait sec 850 µg/ml

Agit contre les récepteurs inhibiteurs de la motilité



L'extrait d'Amara** agit contre les récepteurs inhibiteurs de la motilité avec une efficacité 4,7x supérieure à la préparation végétale de comparaison

Étude cellulaire in vitro **Extrait sec 600 µg/ml

Gouttes Amara Weleda

- Remède naturel en cas de sensation de réplétion, de brûlures d'estomac, de ballonnements et de crampes
- Stimule la sécrétion de la salive, des sucs gastriques et de la bile



Gouttes Amara Weleda | Indications: Aigreur d'estomac, flatulence, sensation de réplétion après les repas, inappétence, nausée, pour stimuler la choléragie. **Composition:** 1 g de liquide contient: Extr. ethanol. ex: 20 mg Cichorium, Planta tota recens et 20 mg Millefolium, Herba sicc. et 20 mg Taraxacum, Planta tota recens et 15 mg Gentiana lutea, Radix recens et 10 mg Salvia officinalis, Folium sicc. et 5 mg Absinthium, Herba recens et 5 mg Imperatoria ostruthium, Rhizoma recens et 2,5 mg Erythraea centaurium, Herba recens et 0,5 mg Juniperus communis, Summitates sicc.; Adjuv.: Aqua purificata, Ethanolum. **Posologie:** Adultes et adolescents à partir de 12 ans: 10-15 gouttes. Enfants à partir de 6 ans: 5-8 gouttes. **Contre-indications:** Hypersensibilité à l'un des composants. **Catégorie de remise:** D. Informations détaillées: www.swissmedicinfo.ch. Weleda SA, Arlesheim