

UNIVERSITE DE LIMOGES
FACULTE DE PHARMACIE

Année 1992

THESE N° 201

HOMEOPATHIE A L'OFFICINE
ASPECTS HISTORIQUES COMMERCIAUX ET
THERAPEUTIQUES

THESE
POUR LE DIPLOME D'ETAT DE DOCTEUR EN PHARMACIE

Présentée et soutenue publiquement le
24 Juin 1992

par

Christian DUBARRY
Né le 14 Juin 1953 à LIMOGES (HAUTE-VIENNE)

EXAMINATEURS DE LA THESE

Monsieur le Professeur GUICHARD	Président
Madame LARTIGUE, Maître de Conférences	
Monsieur LEPINE, Pharmacien	Juges
Monsieur LEYRIS, Pharmacien	

UNIVERSITE DE LIMOGES

FACULTE DE PHARMACIE

DOYEN de la faculté: Monsieur le Professeur Claude RABY

ASSESEURS : Monsieur le Professeur Axel GHESTEM
Monsieur Gilles DREYFUSS, Maître de Conférences

PERSONNEL ENSEIGNANT:

PROFESSEURS DES UNIVERSITES :

BENEYTOUT Jean Louis	Biochimie
BERNARD Michel	Physique-Biochimie
BOSGIRAUD Claudine	Microbiologie
BROSSARD Claude	Pharmacotechnie
BUXERAUD Jacques	Chimie Organique
	Chimie Thérapeutique
CHULIA Albert	Pharmacognosie
CHULIA Dominique	Pharmacotechnie
DELAGE Christianne	Chimie Générale
	Chimie Minérale
GALEN François Xavier	Physiologie
GHESTEM Axel	Botanique et Cryptogamie
GUICHARD Claude	Toxicologie
HABRIOUX Gérard	Biochimie
LEFORT DES YLOUSES Daniel	Pharmacie Galénique
NICOLAS Jean Albert	Bactériologie et Virologie
OULDART Nicole	Pharmacodynamie
PENICAUT Bernard	Chimie Analytique
RABY Claude	Pharmacie Chimique
	Chimie Organique
TIXIER Marie	Biochimie

SECRETAIRE GENERAL DE LA FACULTE, CHEF DES SERVICES
ADMINISTRATIFS: POMMARET Maryse

P L A N

- 1) HISTOIRE DE L'HOMÉOPATHIE
 - NAISSANCE ET CROISSANCE
 - HISTOIRE DES PHARMACIES HOMÉOPATHIQUES
- 2) HOMÉOPATHIE A L'OFFICINE
 - MERCHANDISING
 - PRÉPARATIONS HOMÉOPATHIQUES A L'OFFICINE
- 3) HOMÉOPATHIE ET ÉQUIPE OFFICINALE
 - CONSEIL HOMÉOPATHIQUE A L'OFFICINE
 - MANAGEMENT
- 4) INTÉRÊT THÉRAPEUTIQUE DE L'HOMÉOPATHIE A L'OFFICINE
- 5) BIBLIOGRAPHIE

I.

HISTOIRE DE L'HOMÉOPATHIE

OU

L'HOMÉOPATHIE EN HISTOIRES



BUSTE DE SAMUEL HAHNEMANN (1755-1843)

I HISTOIRE DE L'HOMÉOPATHIE

A/ NAISSANCE ET CROISSANCE

1. ORIGINE DE L'HOMÉOPATHIE

2. LA VIE DE SAMUEL HAHNEMANN

- 1) son enfance
- 2) ses études médicales
- 3) son installation
- 4) les années littéraires
- 5) l'Homéopathie enfin !

3. EXTENSION DE L'HOMÉOPATHIE AU 18^e SIECLE

4. L'HOMÉOPATHIE EN FRANCE AU 20^e SIECLE

1) ORIGINE HISTORIQUE DE L'HOMÉOPATHIE

L'idée de traiter des syndromes morbides par des substances médicamenteuses capables de les produire chez l'homme sain n'est pas nouvelle et remonte vraisemblablement à Hippocrate qui écrivait, 5 siècles avant Jésus Christ :

" Autre procédé : la maladie est produite par les semblables, et par les semblables que l'on fait prendre, le patient revient de la maladie à la santé. Ainsi ce qui produit la strangurie qui n'est pas, enlève la strangurie qui est. La toux, comme la strangurie est causée et enlevée par les mêmes choses, la fièvre est supprimée par ce qui la produit et produite par ce qui la supprime (tome 6, pages 335/337).

Mais c'est Christian Frédéric Samuel HAHNEMANN qui mit la doctrine en forme, c'est à lui que l'on doit le nom d'Homéopathie (et par là-même d'Allopathie).

2) LA VIE DE C.F.S. HAHNEMANN

"Je suis né le 10 avril 1755 dans l'électorat de Saxe, l'une des plus belles régions d'Allemagne. Ceci peut avoir contribué de façon importante à développer en moi une sorte de vénération pour les beautés de la nature qui se manifeste à mesure que j'avance vers l'âge mûr".

Ainsi commence la propre biographie de Christian Frédéric Samuel HAHNEMANN. Déjà, la date même de sa naissance présente quelque chose d'exceptionnel...on a, en effet, longtemps débattu pour décider entre le 10 ou le 11 avril. Nous allons aujourd'hui résoudre le problème en imaginant qu'il est né autour de minuit.

1/ SON ENFANCE

C'est son père et sa mère qui lui apprirent à lire et à écrire en l'amusant, dit-il. Son père, bien que maître peintre de la Manufacture de Porcelaine de Meissen, n'avait, en effet, guère les moyens de l'envoyer à l'école. Il fréquenta cependant l'école municipale de Meissen; puis, à partir de sa 16^e année, l'école princière de cette ville. Le recteur de l'école princière le prit en affection : "il me considérait comme son propre fils" dit

HAHNEMANN; ce qui n'est guère étonnant lorsqu'on sait qu'il était ce qu'on appelle aujourd'hui un enfant surdoué. A 12 ans, par exemple, il enseignait déjà le grec à ses camarades de classe. " J'étais souvent malade à force d'étudier", dit-il d'ailleurs de lui-même.

Son père ne souhaitait pas qu'il fasse d'études , et, plusieurs fois, il l'enleva de l'école de la ville, parfois pour toute une année pour lui confier des travaux plus en accord avec les revenus familiaux. Les professeurs l'en empêchaient en refusant tout paiement pour ses études : elles durèrent 8 ans. HAHNEMANN dira : " ils suppliaient mon père de me laisser avec eux afin que je puisse suivre mon inclination pour l'étude; il ne résistait pas à ces prières mais ne faisait rien de plus pour m'aider."

2/ LES ETUDES MEDICALES

Pâques 1775. HAHNEMANN a 20 ans et son père l'autorise à partir pour Leipzig où il survit en faisant des traductions et en donnant des cours particuliers à de jeunes étudiants. Il étudie seul dans les livres et apprend : le grec, le latin, l'arabe, l'italien en même temps qu'il se passionne pour la botanique, la chimie, et la pharmacie. Mais sa vraie passion, c'est la médecine, et, puisque Leipzig ne possède pas d'enseignement de ce type, il partira pour Vienne !

Vienne la brillante où Mozart d'un an son cadet compose ses plus grandes oeuvres. De Vienne, HAHNEMANN ne connaîtra que l'hôpital... Hôpital où il découvre la médecine de son temps, encore si proche de celle que Molière décrivait un siècle auparavant. Médecine sans bases, sans principes positifs, sans hygiène... Les traitements inhumains infligés aux malades mentaux le bouleversent. Il ne reste à Vienne que 9 mois et part pour la Transylvanie dont le gouverneur l'amène à Hermanstadt en temps que médecin particulier et gardien de sa bibliothèque. HAHNEMANN dont vous imaginez la joie entre bouquins et médecine en profite pour apprendre quelques nouvelles langues, et pratique la médecine dans cette ville pendant 9 mois. Il sera, pendant cette période, initié Franc Maçon dans la loge "Saint André aux Trois Lotus".

Il quitte donc à regret cet aimable séjour, (on a du mal à imaginer que la Transylvanie soit qualifiée d'aimable séjour) et se rend à Erlangen pour recevoir son diplôme de Docteur en Médecine. Le sujet de sa thèse est : EXAMEN DES CAUSES ET TRAITEMENT DES AFFECTIONS SPASMODIQUES.



TROUSSE DE SAMUEL HAHNEMANN (1755-1843)

3/ L'INSTALLATION, LES ANNEES MEDICALES

Diplôme en poche, il retourne vers sa Saxe natale et s'installe comme médecin dans une petite ville minière, où, faute de pouvoir nouer des relations sociales capables de l'enrichir intellectuellement, il s'ennuie à mourir. C'est pourtant pendant cette période qu'il commencera la traduction de la matière médicale de CULEN.

Désireux de ne pas renouveler l'expérience de la ville minière, il s'installe au printemps 1781 à Dessau, ville de résidence ducale où règne une vie intellectuelle active. HAHNEMANN estime avoir des connaissances à combler dans le domaine de la métallurgie (dont on voit tout à fait le rapport avec la médecine !), puis de la pharmacie. Cette recherche l'amène à la Pharmacie Hassler où il trouve l'amour (on trouve de tout dans les pharmacies !) en la personne de la belle fille du pharmacien, Henriette Kuchler.

Henriette et Samuel désirent bien sûr se marier, mais le Docteur Hassler exige de son gendre une position assise, alors HAHNEMANN accepte de prendre un poste d'officier de santé à Commern, à une quarantaine de kilomètres de Dessau, et il épouse Henriette le 17 novembre 1782. A Commern il n'avait pas grand chose à faire, il écrit de cette période : "aucun médecin n'avait encore résidé dans cette ville et les gens se demandaient bien à quoi pouvait servir un tel personnage." Beaucoup de temps libre donc, et il commence la traduction des ouvrages de DEMACHY. Il publie également un article sur le traitement des blessures anciennes et des ulcères indolents, travaux qui lui valent une certaine célébrité dans le monde médical.

En 1783 naît Henriette, son premier enfant, qui sera l'aînée de 11.

De 1785 à 1789, il publie près de 2000 pages de textes, traductions, et ouvrages originaux. Il assiste également le Dr WAGNER dans ses travaux de médecine légale. En février 1788, le Dr WAGNER meurt, et HAHNEMANN fait une demande pour le remplacer : demande refusée. Dépité, il part pour Leipzig, abandonne sa pratique médicale, et se consacre à ses seuls travaux littéraires. Il a déjà reconnu l'insuffisance de la science médicale de son époque et commence à dénoncer les méthodes thérapeutiques alors en vogue. Son immense savoir, au lieu d'en faire le médecin le plus habile et le plus assuré dans son art, lui ouvre les yeux sur la vanité de sa pratique : "tant il est vrai qu'il faut une vaste culture pour s'apercevoir que l'on ne sait rien".

C'est à ce moment que vont prendre naissance les premiers rudiments de ce qui sera plus tard la doctrine homéopathique. Deux événements vont y contribuer.

D'abord la traduction de la matière médicale de CULEN

et le fameux article consacré au quinquina qui permet à HAHNEMANN de constater que le quinquina absorbé régulièrement produit le même type de fièvres intermittentes que celles qu'il guérit.

Un autre événement, moins souvent cité, marque la rupture d'HAHNEMANN avec les pratiques de son époque (notons au passage, que l'Europe de cette fin de 18e siècle est en pleine fermentation. C'est l'époque de la Révolution Française et de la diffusion à toute l'Europe des idées révolutionnaires). En 1792, le Roi LEOPOLD II d'Autriche meurt ; il exerçait sur son peuple de part sa générosité et sa clairvoyance une profonde influence. Sa mort, dans des conditions peu claires, suscita de nombreuses attaques contre les médecins, et, en particulier, contre le Dr LACUSIUS, qui, en constatant qu'une saignée n'avait pas donné de résultats, en pratiqua une seconde, puis une troisième, puis une quatrième, jusqu'à ce que mort s'en suive. HAHNEMANN prit part à la querelle, commençant ainsi la croisade qu'il mènera toute sa vie contre les pratiques de son temps.

4/ LES ANNEES LITTERAIRES

Les 10 années suivantes seront pour HAHNEMANN les pires de sa vie. Il déménage sans arrêt -15 fois en 10 ans- dans 15 villes différentes...il n'a donc pas le temps d'exercer la médecine, et, pour assurer la subsistance de sa nombreuse famille, il continue ses travaux littéraires. En 1796, il généralise ses travaux sur le quinquina dans "Essai sur un nouveau principe pour découvrir les vertus curatives des plantes médicinales". Il y écrit : " Aussi faut-il imiter la nature qui guérit quelquefois une maladie chronique qui survient en employant contre l'état chronique qu'on veut faire disparaître le remède propre à créer une maladie artificielle aussi semblable que possible à l'affection naturelle guérie : "SIMILA SIMILIBUS".

1796 EST L'ANNEE DE LA NAISSANCE DE L'HOMÉOPATHIE.

1805, la période de voyages et de déplacement prend fin. HAHNEMANN s'installe à Torgau ; il y reste 6 ans en y pratiquant la médecine homéopathique et ses petites pilules attirent les malades...elles attirent aussi les détracteurs et, jusqu'à la fin de sa vie, HAHNEMANN aura à lutter pour se défendre des attaques des médecins, mais aussi des pharmaciens, car il prépare lui-même ses remèdes.

1805, première matière médicale homéopathique.

1810, à Dresde, il publie l' Organon.

5/ L'HOMÉOPATHIE ENFIN

1811, à la surprise de tous, il part à Leipzig pour obtenir une chaire de professeur " PRIVAT DOCENT". Sa thèse présentée en langue latine enthousiasme ses auditeurs et lui rapporte un éloge public du doyen. Il obtient donc cette chaire et commence ses cours ; les élèves formés à l'université de Leipzig constitueront le noyau d'origine de l'expansion internationale de l'Homéopathie.

En 1822, il devient le médecin privé du duc ANNALT KOETLER. Il a enfin trouvé la paix et 90 médecins homéopathes répandent ses principes thérapeutiques. Cette période de 14 ans est attristée par la mort de sa femme, après 48 ans d'union. De ses 11 enfants, 4 seulement sont encore en vie (il soignait probablement mieux ses malades que ses enfants !...)

Il est au soir de sa vie, il a 80 ans, mais, une fois de plus, son destin bascule ! Une jeune française, Marie Mélanie d'HERVILLY, atteinte de phtisie, fait spontanément le voyage de Koeten (cela représente depuis Paris plus d'un mois de diligence). Elle a entendu parler de l'Homéopathie introduite en Italie par le Comte des GUIDI et ne veut avoir affaire qu'au Maître. Elle pense rester 2 jours. Il lui demande 1 mois. Mélanie reste. Mélanie guérit. Et Mélanie épouse HAHNEMANN le 18 janvier 1835. Et, à 80 ans donc, HAHNEMANN distribue son avoir entre ses enfants et part commencer à Paris une nouvelle vie.

Mélanie a obtenu pour son mari le droit d'exercer, et sa renommée va grandissante. Son cabinet, rue de Milan, ne cesse d'être assailli par les patients. HAHNEMANN et son épouse sauve des vies, stupéfient le tout Paris et suscitent des jalousies. A l'Académie de Médecine qui le saisit d'une demande d'interdiction de l'Homéopathie, le ministre GUIZOT (un bon ministre...) répond: " HAHNEMANN est un savant de grand mérite, la science doit être pour tous. Si l'Homéopathie est une chimère ou un système sans valeur propre, elle tombera d'elle même. Si elle est, au contraire, un progrès, elle se répandra malgré toutes nos mesures de préservation, et l'Académie doit le souhaiter plus que tout autre, puisqu'elle a la mission de faire avancer la Science et d'encourager les découvertes."

Phrase encore d'actualité, n'est-ce-pas ?

En 1840, 5 ans après son installation en France, il effectue entre 35 et 40 consultations par jour. Il fonde le Journal de la Médecine Homéopathique et les Archives de la Médecine Homéopathique. Sa sérénité, la bonté qui émane de lui font merveille, et de nombreuses cérémonies sont organisées en son honneur.

Le 2 juillet 1843, le fondateur de l'Homéopathie s'éteint à l'âge de 88 ans. Il est enterré dans la plus grande discrétion. Ses ossements sont transférés en 1898 au cimetière du Père Lachaise.

Quelques schismes avaient déjà, cependant, déjà ébranlé le monde de l'homéopathie et principalement celui causé par HAHNEMANN lui-même avec un traité des maladies chroniques où il introduit la notion d'évolution miasmatique, et définit la Psore, la Lièze et la Sycose. Beaucoup de ses confrères allemands rejetèrent ces doctrines qui devaient alimenter la querelle des homéopathes dans le monde entier.

3) EXTENSION DE L'HOMÉOPATHIE

A la mort d'HAHNEMANN, être homéopathe signifiait :

- connaître la matière médicale, c'est à dire l'ensemble des symptômes produits par une substance à dose pondérale chez l'homme sain.

- prescrire cette même drogue à dose faible ou infinitésimale chez un malade présentant les mêmes symptômes que ceux décrits chez l'homme sain.

La théorie d'HAHNEMANN et donc de l'homéopathie allait se propager très vite.

L'homéopathie pénétra en Autriche en 1817, aux Etats Unis en 1817/1820, en Italie en 1821, en France et en Suisse en 1830...Mais, c'est surtout aux Etats Unis, sous l'impulsion de HERING qu'elle connaît un développement étonnant. En 1844, HERING fonda l'Institut Américain d'Homéopathie; vers 1860, les Etats Unis comptaient 13000 médecins homéopathes (il en reste aujourd'hui quelques centaines), 56 hôpitaux homéopathiques etc... Cette intense activité amena la publication d'ouvrages monumentaux tel que l'oeuvre d'Allen en 12 volumes ou de HERING. Cette folie de la compilation encyclopédique atteint ensuite l'Angleterre, mais épargne la France, plus enclin à se tourner vers la Séméiologie Homéopathique.

Quelques différences de doctrines entachèrent le calme de cette fin du 19e siècle, mais l'homéopathie continua de progresser...

L'ascension s'arrêta aux environ de 1860, pour reprendre après 1910, comme nous le verrons dans les pages suivantes. La fin du 19e siècle fut difficile pour la thérapeutique homéopathique ; dès 1837, DAUMIER publie la caricature assassine : selon les théoriciens et chercheurs de l'époque, l'Homéopathie est " une médication éthérée dont un archange aurait pu être satisfait". En 1881 Paul BERT compare homéopathie et catholicisme, donc obscurantisme. Il parle de gouttes insipides, multipliées par la crédulité humaine... de liquide à doses mystiques. L'Homéopathie

de la fin du 19e siècle ne parvenait plus à recruter de nouveaux médecins, et c'est Léon VANNIER qui va donner la première impulsion au début du 20e siècle.

4) L'HOMÉOPATHIE EN FRANCE AU XXE SIECLE

L'homéopathie entre en France en 1830 et se développe d'abord dans les grands centres urbains, Lyon, Paris, Bordeaux grâce, chaque fois, à de fortes personnalités locales. Elle reste quand même un milieu clos, cerné par la médecine officielle. Elle est en cette fin du XIXe siècle une "grande famille".

Cette situation dure jusqu'en 1910 où quelques médecins originaires d'Angers (le groupe d'Angers), MONDAIN, VANNIER, HIRN, CHARETTE s'y intéressent ainsi que le pharmacien BAUDRY.

VANNIER, forte personnalité prend la tête du groupe et crée en 1912 la Revue de l'Homéopathie Française ainsi qu'un dispensaire boulevard du Montparnasse. Il a, dès 1911, incité son ami BAUDRY à ouvrir à Paris une pharmacie homéopathique (68 boulevard Malherherbes) et ils étudient ensemble quelques processus de fabrication qu'ils espèrent automatiser. L'Homéopathie n'est, en effet, à cette époque, que préparation magistrale.

Le mouvement, un peu mis en sommeil pendant la guerre de 1914-1918, reprend dès 1923 avec la création d'une Société d'Homéothérapie en France, d'un centre d'enseignement, et, sur l'impulsion de Léon VANNIER, encore, des Laboratoires Homéopathiques de France en 1916.

En 1931 c'est le Centre Homéopathique de France qui est créé, et, déjà, une première scission se produit et un certain nombre de médecins, conduits par FORTIER BERNOUVILLE quittent le Centre pour former le groupe dissident de l'Homéopathie Moderne. Ce sont les docteurs FORTIER BERNOUVILLE, NOAILLES, CHAVANON, KOLLITSH, DANO etc....

Certains d'entre eux font appel à René BAUDRY qui contacte Jean et Henri BOIRON, donnant naissance au Laboratoire Homéopathique Moderne...

Au moment où apparaissent les premiers laboratoires homéopathiques, on est en droit de se demander ce qu'est, à cette époque la Pharmacie Homéopathique.

Nous sommes au début des années 30, et la France ne compte guère plus de 25 ou 30 pharmacies dites pharmacies homéopathiques spéciales qui préparent et délivrent les médicaments homéopathiques. Les autres pharmacies, sauf exception, s'y refusent. Nous consacrerons d'ailleurs à ces pharmaciens homéopathiques spécialisés le chapitre suivant.

Les années 30 sont en Homéopathie, comme en Allopathie, des années charnières. Elles voient apparaître les spécialités pharmaceutiques. A titre d'illustration, le Vidal de 1914 comptait 336 spécialités et l'ouvrage, de la taille d'un agenda de poche comptait 360 pages. Le Vidal de 1989 compte 40.000 spécialités et 1860 pages...

Les laboratoires pharmaceutiques naissent les uns après les autres dans un immense vide juridique. Jusque là, la réglementation pharmaceutique ne connaissait que les préparations officielles et magistrales. La pharmacie vivait encore sous la Loi du 21 Germinal An X (11 avril 1803), édictée 130 ans auparavant...

Le gouvernement est donc contraint d'instituer en 1941 (en pleine guerre) une réglementation très stricte : Loi du 18 septembre 1941, validée par l'Ordonnance du 23 mai 1945. Ces lois établissent le visa qui se transformera en autorisation de débit, puis autorisation de mise sur le marché (A.M.M.)

Les médicaments homéopathiques avaient été laissés un peu à l'écart de ces réglementations, mais tout change du fait du grand développement de l'Homéopathie, de la création de laboratoires spécialisés, et de la Loi de 1941 à laquelle la médication homéopathique ne peut en aucun cas répondre. Les remèdes ne peuvent, en effet, du fait de la dose infinitésimale, être contrôlés à posteriori ; ils ne peuvent pas non plus être considérés comme des produits officinaux puisque leur composition ne figure pas au Codex.

Le vide juridique étant total, la mise au point d'une réglementation devait durer 40 ans.

Les étapes de cette lutte furent les suivantes (car ce fut une véritable lutte) :

- * arrêté du 21 décembre 1948 sur la codification des préparations homéopathiques officinales

- * en 1950 surgit l'impossibilité d'obtenir des autorisations pour les nosodes qui se transformèrent en biothérapiques.

- * il fallut de nombreuses années pour obtenir enfin l'autorisation de préparer plus de 1100 produits sur la forme de spécialités à nom commun (SNC)

- * c'est en 1965 que l'Homéopathie fera son entrée officielle par son inscription dans la pharmacopée... Ceci représentant la dernière étape dans la reconnaissance de l'Homéopathie par l'Administration.

Voilà, résumée en quelques pages, l'évolution de l'Homéopathie au cours du XXe siècle, les dix dernières années ayant été de croissance forte, avec la pénétration de l'Homéopathie dans la quasi totalité des 22.000 officines françaises. Certaines ont la volonté, la vocation de s'y consacrer d'une manière plus professionnelle, et nous allons dans un premier temps évoquer leurs ancêtres, les premières pharmacies homéopathiques.

I H I S T O I R E D E L ' H O M E O P A T H I E

B/ HISTOIRE DES PHARMACIES HOMEOPATHIQUES -

.....



TROUSSE FAMILIALE HOMEOPATHIQUE
PHARMACIE BERNAY (1840)

Il faut savoir qu'HAHNEMANN, dans l'Organon a codifié la base des préparations homéopathiques, en les réservant au médecin. On y lit, par exemple, cette phrase : " le vrai médecin ne peut compter sur la vertu curative des médicaments que quand il les a entre les mains, aussi purs et parfaits que possible. Il a donc besoin de savoir en apprécier lui-même la pureté.

Mais le nombre croissant des prescriptions homéopathiques, les impératifs de la dispensation de ces médicaments devaient créer des discussions multiples entre médecins et pharmaciens. Finalement, après de nombreux incidents entre ces deux professions, un arrêt du 4 mars 1858, sous l'instigation du procureur général NETIEN, mettait un point final à cette époque, en optant pour la fabrication par les pharmaciens.

Apparaissent alors les premières officines spécialisées. Plus qu'une vocation, à l'époque, c'est d'un sacerdoce qu'il s'agit. Henri PETROZ, en 1834, est le premier à créer une officine spécialisée, ouverte le 16 mai 1837, 8 rue Taitbon à Paris...En 1839, les frères CASTELLAN succèdent à PETROZ et déplacent la pharmacie à la Chaussée d'Antin, 15 rue du Helder et créent les succursales (c'était à l'époque possible), avec comme pharmaciens ECALLE, 19 rue du Bac, PIOTRUZINSKI, 104 rue du Faubourg Saint Honoré, DELPECH, 59 rue de Rivoli, BOUDET, 25 boulevard Saint Martin.

C'est également à cette époque que Georges WEBER transforme son officine de la rue des Capucines en pharmacie homéopathique.

A la fin du 19e siècle, à la faveur des successeurs Paris comptait 7 pharmacies homéopathiques dont certaines existent encore actuellement.

En dehors de la région parisienne apparaissent également des officines spécialisées, et c'est à Lyon (rappelons que le Comte Des GUIDI avait de nombreux élèves à Lyon) qu'en 1835 le pharmacien PELLETIER crée au 2 rue de la Sirène (actuellement rue Lanterne) une pharmacie homéopathique, suivi par Jean BERNAY.

Sensiblement à la même époque, apparaît la pharmacie BRELLY à Avignon (1838), TRICHOU à Marseille (1851), ALEXANDRE à Bordeaux (1853) et ARNULPHY à Nice (1852).



TROUSSE DE TRAITEMENT HOMEOPATHIQUE DU CHOLERA
PHARMACIE CATPELLAN (1840)

Ces pharmaciens, pionniers de l'homéopathie, ouvraient bien sûr la voie à l'industrialisation du médicament homéopathique pour laquelle nous avons vu dans le chapitre précédent l'importance de Jean et Henri BOIRON. La demande est, en effet, telle que de nos jours le pharmacien n'est plus qu'un simple distributeur, la préparation homéopathique magistrale à l'officine ne représente qu'une très faible part de son activité, part encore réduite par de récentes (1990) mesures de déremboursement de certaines formes pharmaceutiques.

Nous reviendrons, dans un chapitre postérieur traitant de tous les aspects de l'homéopathie à l'officine, sur les techniques de préparation.

Avant, posons-nous le problème de la pharmacie homéopathique, un siècle après celle que nous venons d'évoquer, et voyons quelles techniques y ont pénétré pour la rendre performante et fonctionnelle.

II

H O M E O P A T H I E A L ' O F F I C I N E

150 ans se sont écoulés depuis l'ouverture de la première officine à vocation homéopathique... et en 150 ans, la pharmacie a changé, mais moins vite, semble-t-il, que le monde autour d'elle.

Alors, en cette fin du 20e siècle, poussée par les nouvelles habitudes d'achat prises par nos contemporains, ouverte à la concurrence, améliorant sans cesse les services rendus, elle s'ouvre à de nouvelles techniques, et principalement au merchandising... Est-il possible, grâce au merchandising d'orienter la vocation de son officine vers l'homéopathie ?

Réponse dans les pages suivantes.

L'HOMÉOPATHIE A L'OFFICINE

MERCHANDISING DE L'HOMÉOPATHIE

1/ INTRODUCTION

2/ APPROCHE HISTORIQUE

3/ CHAMP D'ACTION

* le pharmacien vendeur

4/ APPLICATION A L'OFFICINE

1ère étape : enquête
2ème étape : visite guidée

* LA VITRINE

.....

- traduire la vocation du pharmacien
- retenir l'attention du passant
- laisser voir l'espace vente
- ne proposer qu'un seul message
- inciter celui qui la regarde à entrer
- utiliser au mieux la PLV

* A L'INTERIEUR

.....

- l'ambiance
- les sens de circulation
- les linéaires
 - + spécialités homéopathiques
 - + parapharmacie
 - + PLV
 - + homéo unitaire
 - + rangement de l'homéo unitaire

5/ CONCLUSION

----- 1/ I N T R O D U C T I O N -----

Depuis quelques mois, les journaux professionnels, les laboratoires, les répartiteurs ont fait apparaître un mot nouveau dans le langage du pharmacien ; mot auquel il attribut plein de vertus un peu magiques, sans réellement savoir quel est son sens.

Un récent sondage, paru dans le quotidien du pharmacien laissait apparaître que 86% des officinaux étaient intéressés par le merchandising.

Peut-être devrions-nous alors commencer par le définir.

Le merchandising est une technique mise au point par la grande distribution, riche de plusieurs composantes :

- * le marché point de vente
- * sa concurrence
- * les produits qui conviennent
- * mais aussi sa gestion, sa stimulation.

Il est la résultante de modifications considérables des principes de commercialisation depuis la naissance du libre service. En résumé, c'est une série d'actions destinées à valoriser et à animer le point de vente : VENDRE UN PRODUIT à LA BONNE PLACE, dans LES MEILLEURES QUANTITES, au BON MOMENT, au MEILLEUR PRIX.

Rentabilisation, optimalisation, créativité, profit...le langage de la pharmacie moderne bouge aussi rapidement que celle-ci et son esprit novateur (encore bien relatif) est soumis à des influences diverses. Pèsent sur elle les audaces linguistiques du management, du marketing, de la publicité. Il se crée peu à peu autour de nous, pharmaciens d'officine un langage d'initiés que l'on ne peut refuser d'un trait de plume... Que les pharmaciens "branchés" réfléchissent... Que les puristes soient indulgents...

----- 2/ APPROCHE HISTORIQUE -----

Un des plus vieux métiers du monde !

Aussi loin que l'on remonte dans l'histoire, dès qu'il y a eu troc, désir de vendre, il y eut merchandising. Pourquoi et comment la révolution des points de vente et leur évolution vers le libre service a-t-elle transformé un art inné, acte naturel et simple, en technique élaborée venant s'intégrer aux techniques du marketing ?

Dès les premiers échanges commerciaux sur les marchés antiques déjà les pyramides d'oranges, les épices soigneusement présentés tentaient de capter l'attention du chaland, de susciter son désir, de lui vendre. La marchandise était alors présentée en plein air. Puis vint le temps des boutiques, marchandises en arrière du comptoir, vendeur, importance fondamentale du discours de ce dernier.

1852, RENAISSANCE? Aristide BOUSSICAUD pose les produits à vendre sur le comptoir devant le vendeur, à portée de main du public. La libre circulation, les grandes surfaces de vente deviennent une habitude, le produit se rapproche du consommateur. Aboutissement logique: le libre service, structure adopté par tous les pharmaciens de France pour présenter parapharmacie, cosmétiques et diététique. Nous voilà revenus à une liberté totale de choix, le pharmacien n'intervenant souvent qu'après le choix, pour le conforter par un conseil approprié.

Le produit, lui, est face au consommateur et doit séduire par sa position, l'emplacement du rayon, la psychologie de l'acheteur.

Le merchandising est donc un schéma de pensée visant à valoriser au mieux le produit :

UNE REGLE DE BASE : PAS VU, PAS ACHETE

UN THEOREME D'APPLICATION : LE PRODUIT DOIT ETRE PLACE

A SA PLACE

UN MODE D'EMPLOI : POUR BIEN VENDRE UN PRODUIT, IL

FAUT L'AIMER

----- 3/ C H A M P D ' A C T I O N -----

* LE PROBLEME MERCHANDISING DU PHARMACIEN

A partir du moment où le cadre est construit, la boîte prête (c'est à dire sol, murs, éclairage), le merchandising commence ; car, si le merchandising est le bon produit au bon endroit, au bon moment, en bonne quantité, et au bon prix, cela signifie bien sûr que la totalité du magasin est intégré. Le merchandising de la pharmacie est la somme du merchandising de chaque produit pour aboutir à une officine "well merchandised" alors qu'une autre, avec le même assortiment, mais implantée sans techniques merchandising ne sera pas rentable (pour ce qui concerne la parapharmacie au sens large, bien sur).

Mais, avant de vendre un produit il faut l'acheter.

a) le pharmacien acheteur -----

Un pharmacien, en achetant des produits, ne peut plus maintenant se borner à sélectionner les produits qui lui semblent les meilleurs selon ses propres critères et à obtenir les meilleures conditions d'achat.

Devant la concurrence des grandes marques, devant la mise en place de budgets télévision et médias colossaux, devant des analyses de marché de plus en plus précises, devant la poussée des techniques marketing, le pharmacien ne peut demeurer un simple acheteur. Il doit devenir merchandiseur dans toute la noblesse du mot, c'est à dire le spécialiste marketing de la distribution.

Le prix d'achat du produit n'est pas tout, compte aussi en tout premier lieu l'étude marketing : bon produit au bon prix, c'est à dire correspondant à un besoin précis du consommateur. Le pharmacien merchandiseur doit donc faire le marketing de son rayon en s'aidant de :

- sa connaissance du marché :

Il connaît bien sûr son marché, mais il doit connaître LE marché, les différents fournisseurs, leur évolution. Il doit connaître les motivations d'achat des consommateurs, l'arrivée des produits nouveaux très importants pour l'ossature du linéaire. Seule cette connaissance du marché peut lui permettre de bâtir une politique ou de fixer ses objectifs.

- sa connaissance des produits :

Seule une bonne connaissance des produits lui permettra l'adéquation permanente de sa collection au marché, et même de précéder l'évolution pour augmenter sa part dans les secteurs en

expansion.

- sa connaissance du profit :

Ne pas oublier que le profit n'est pas que le taux de marque, le profit, c'est la marge multipliée par la rotation.

- sa connaissance de la gestion :

Les critères de profit et de rentabilité dépendent aussi de la gestion ; le pharmacien merchandiseur est aussi un homme de gestion.

b) le pharmacien vendeur

Le merchandising est une nécessité : sous peine de mévente, le produit doit être à sa place et en quantité adéquate. On ne répatera jamais assez : le merchandising du rayon est la somme du merchandising de chaque rayon, et, sur un linéaire, on doit aussi penser au rendement maximal et au profit.

3 critères indispensables :

- connaissance du marché :

La connaissance des motivations d'achat des clients est fondamentale si l'on veut créer un rayon marchand.

- connaissance des produits :

Il faut avoir l'idée la plus juste possible de l'écoulement des produits. Il n'est, en effet, pas suffisant de construire un rayon homogène et marchand dans un souci d'économie de personnel ; il importe d'éliminer les réassortiments fréquents. Un produit doit avoir une présentation en rapport avec sa cadence de vente.

- connaissance du profit :

Il faut rentabiliser au maximum l'espace disponible et analyser ensuite le profit en fonction du linéaire.

EN RESUME :

Rationalisation de l'espace de vente de libre accès, voilà comment on pourrait en deux mots définir le merchandising. Il s'impose donc à l'officine comme le moyen de gérer au mieux son espace de parapharmacie, mais aussi son image, et gérer son image, c'est personnaliser son officine.

Le merchandising est d'ailleurs pour l'officinal une préoccupation d'époque : selon un récent sondage, 86% d'entre eux se disent intéressés, mais paradoxalement, 44% n'estiment pas avoir besoin d'un conseil extérieur. Pourquoi cet essai, alors ? Et bien pour démontrer, à travers des exemples, que le merchandising ne s'invente pas, qu'il est une affaire de bon sens, mais qu'il se codifie de manière très précise et s'applique avec une rigueur toute mathématique. RIGUEUR ET COHERENCE SONT LES MAITRES MOT D'UN MERCHANDISING BIEN COMPRIS.

Jacques d'AMBONVILLE, directeur commercial à l'OCP, l'exprime de cette manière :

" face à une situation de concurrence vis à vis d'autres formes de distribution, le pharmacien doit réagir en professionnel, en termes de techniques de vente, d'évaluation du commerce moderne, de nouveaux critères psychologiques des consommateurs".

La pharmacie doit, bien sûr être un lieu de conseil, d'information sur la santé, d'accueil, mais aussi un espace d'échanges commerciaux menés sans fausse pudeur. Nous devons évoluer vers une pharmacie retrouvant son aspect marchand, en léguant à la parapharmacie une valeur éthique. Nous y parviendrons en abordant le problème du prix en pharmacie.

----- 4/ APPLICATION A L'OFFICINE -----

1) PREMIERE ETAPE DU MERCHANDISING : E N Q U E T E -----

Une question essentielle à se poser :
quelle est la VOCATION de mon officine ? (à long terme)

Cette question doit obligatoirement trouver réponse, car c'est elle qui va déterminer l'axe de toute politique merchandising (pour l'officine qui illustre mon propos, la vocation, c'est l'homéopathie). Mais la vocation peut être tout autre ; elle doit cependant être unique, et si l'on veut diversifier, il faudra choisir deux activités qui ne soient pas trop opposées ; par exemple, la parapharmacie haut de gamme se marie mal avec l'orthopédie et la vente de fauteuils roulants.

La vocation peut aller de pair avec son environnement commercial qu'il ne faudra en aucun cas négliger, la proximité d'une crèche ou d'une salle de sport peut influencer sur les linéaires.

Une fois cette vocation déterminée, c'est autour d'elle qu'il faudra créer l'ambiance de l'officine.
Cette vocation guidera également le choix de l'assortiment qu'il faut posséder, en faisant la part de l'assortiment nécessaire (marques de notoriété, marché en évolution), et de l'assortiment qui doit être personnalisé en fonction de cette vocation, mais aussi de l'environnement et de la typologie de la clientèle.

2) DEUXIEME ETAPE : V I S I T E G U I D E E -----

* LA VITRINE *****

Trop souvent négligée, elle a pourtant un rôle primordial à jouer. Elle est le reflet de l'officine, son image projetée vers l'extérieur, mais aussi et surtout le premier contact entre le client et le pharmacien.

Elle doit donc :

- traduire la vocation du pharmacien

Le client doit immédiatement percevoir quel avantage il a de fréquenter cette officine plutôt qu'une autre. Dans le cas de l'officine présentée, le message est simple : HOMEOPATHIE !



LA VITRINE DOIT TRADUIRE LA VOCATION DU PHARMACIEN

. large et profond : couverture de tous les besoins avec un très grand choix.
. étroit et peu profond : assortiment spécialisé sans choix.

. étroit et profond : assortiment d'une officine spécialisée (voir photo) satisfaisant peu de besoins, mais avec un choix très important.

- l'ambiance
.....

De l'importance de l'ambiance dans le choix de l'officine.

Une officine doit être animée en terme de santé et non en terme de maladie.

L'espace de vente doit allier séduction et cohérence. Il est important de faire comprendre aux pharmaciens qu'une officine doit être fluide. En encombrant nos espaces de vente avec des présentoirs inutiles (même s'ils semblent séduisants sur le plan de la rentabilité immédiate), c'est notre image à long terme que nous hypothéquons. Bien sûr, je ne veux pas dire qu'il ne faut aucun présentoir, simplement il faut en limiter le nombre et les choisir judicieusement.

Une officine doit être fluide, avec une disposition simple et logique, une signalisation horizontale et verticale lisible et bien adaptée. Nous allons approfondir cela immédiatement.

- les sens de circulation
.....

En entrant, le client n'a, en général, qu'une idée : accéder aux comptoirs le plus rapidement possible. Ce comptoir il doit d'ailleurs le voir dès son entrée. Au pharmacien donc d'arriver, au cours de ce périple, à le séduire, à l'accrocher, à provoquer un besoin. Une vente ne doit, en effet, pas être envisagée en terme de FONCTION/PRODUIT, mais en terme de BESOIN/SATISFACTION DU BESOIN. Nous ne devons pas vendre des produits, mais des espérances de satisfaction, ou, lors d'un conseil, des solutions à des problèmes précis.

- les linéaires
.....

La règle d'or d'un merchandising bien compris est : "PAS VU, PAS ACHETE". Le produit doit donc séduire par son packaging, sa notoriété, mais aussi par la façon dont le merchandising l'a mis en valeur.

* considérations générales :

Le merchandising, nous l'avons vu, est la résultante d'un certain nombre de contraintes liées à la transformation du commerce moderne (libre service, vente en masse, multiplication des produits sur le marché).

Ceci doit nous amener à réfléchir à l'implantation de nos linéaires, ceux-ci ne sont en effet pas extensibles à l'infini. Il faut donc faire un choix dans l'ensemble des produits qui nous sont proposés. Ce choix dépend, bien sûr, de la Vocation de l'officine.

Ce choix, pour être efficace, nécessite l'établissement d'un plan d'implantation prenant en compte la totalité de l'assortiment prévu en :

- déterminant quel linéaire attribuer à chaque famille
- groupant les familles proches
- organisant les familles en sous-familles cohérentes
- déterminant les facings
- adaptant les tablettes en pensant à briser le rythme.

Bien entendu, chaque niveau du linéaire n'a pas la même valeur marchande, et une étude (colonial study) a été faite pour déterminer la valeur de ces niveaux qu'elle divise en 3 :

- niveau sol 1
- niveau mains 2
- niveau yeux 3

Le meilleur niveau est le niveau yeux, puis mains, puis sol. L'étude précitée a d'ailleurs démontré que le simple fait de passer un produit du niveau 2 au niveau 3 augmentait les ventes de 63% et du niveau 1 au niveau 3 de 78%. Il est donc indispensable de bien organiser les rayons en tenant compte de ces paramètres.

Le plus simple étant d'illustrer tout cela par un exemple, nous n'allons nous consacrer qu'au merchandising de l'homéopathie.

* les spécialités homéopathiques

Quelques règles de base : les rayons doivent être pleins, les produits présentés avec au moins 3 facings (12 à 15 cm.), sur la tranche (dentifrices, oscillo...) (illustrations photos).

Un exemple s'imposant, nous allons illustrer notre propos par les



UN LINEAIRE DE PRODUITS CONSEIL HOMEOPATHIQUES..

produits conseils des Laboratoires BOIRON.

Trois catégories à séparer :

- Homéodent, Sporténine

On leur applique à plein les techniques du merchandising en les rangeant en masse, à la bonne hauteur (1 m./ 1,4 m.) en zone chaude avec un éclairage approprié, accompagnés de la PLV qui doit pénétrer dans l'espace de vente et ne pas se cantonner aux seules vitrines. (photo)

- Oscillo, Céphyl, Corizalia...

Doivent être à la vue du public, l'idéal étant un rayonnage derrière le comptoir, où les produits seront rangés en masse, accompagnés de leurs indications thérapeutiques. Le rayon doit rester plein, les boîtes rangées de face. (photo)

- les autres...

Seront classés au dessus du rayon homéo, rangés par classe thérapeutique dans le but de faciliter le conseil homéo. Nous y reviendrons avec le merchandising de l'homéo unitaire. (photo)

* la parapharmacie

Mon propos étant de parler de produits homéopathiques, je vais donc parler de la LIGNE VERTE. (Laboratoires BOIRON-LHF)

On peut pour Ligne Verte mener une politique double. (photo)

On doit, bien évidemment, classer Ligne Verte au milieu des autres gammes cosmétiques, près des produits de sensibilité et de prix équivalents (ne pas la classer entre Biotherm et Liérac). Ici, elle est rangée entre Vichy, gamme de même sensibilité et les produits d'hygiène. Ligne Verte est une gamme tournée à la fois vers la beauté et le bien être, elle assurera d'une manière parfaite le passage entre les linéaires hygiène et les linéaires beauté. (photo)

Politique doublée donc, puisque l'on peut avec profit éclater une partie de la gamme en rapprochant de l'espace homéo des produits d'appel, par exemple, bains moussants, shampoings argile, savons qui sont des produits d'hygiène utilisables par tous et qui peuvent amener les clients à utiliser la gamme plus largement.

* la PLV

Trop souvent, les officines sont tristes, les meubles froids, peu vendeurs, peu attrayants. Le matériel PLV (promotion sur les lieux de vente) peut, en partie, réchauffer, animer l'uniformité des présentations de masse. Il est, bien sûr, possible dans une gamme de jouer avec les couleurs, les volumes des emballages, mais on peut aussi utiliser le matériel de PLV offert par les laboratoires dans un but précis : informer et guider.

L'animation de l'officine ne s'arrête pas à la vente proprement dite, elle doit s'intéresser au décor, à l'ambiance et assurer le merchandising...de l'officine.

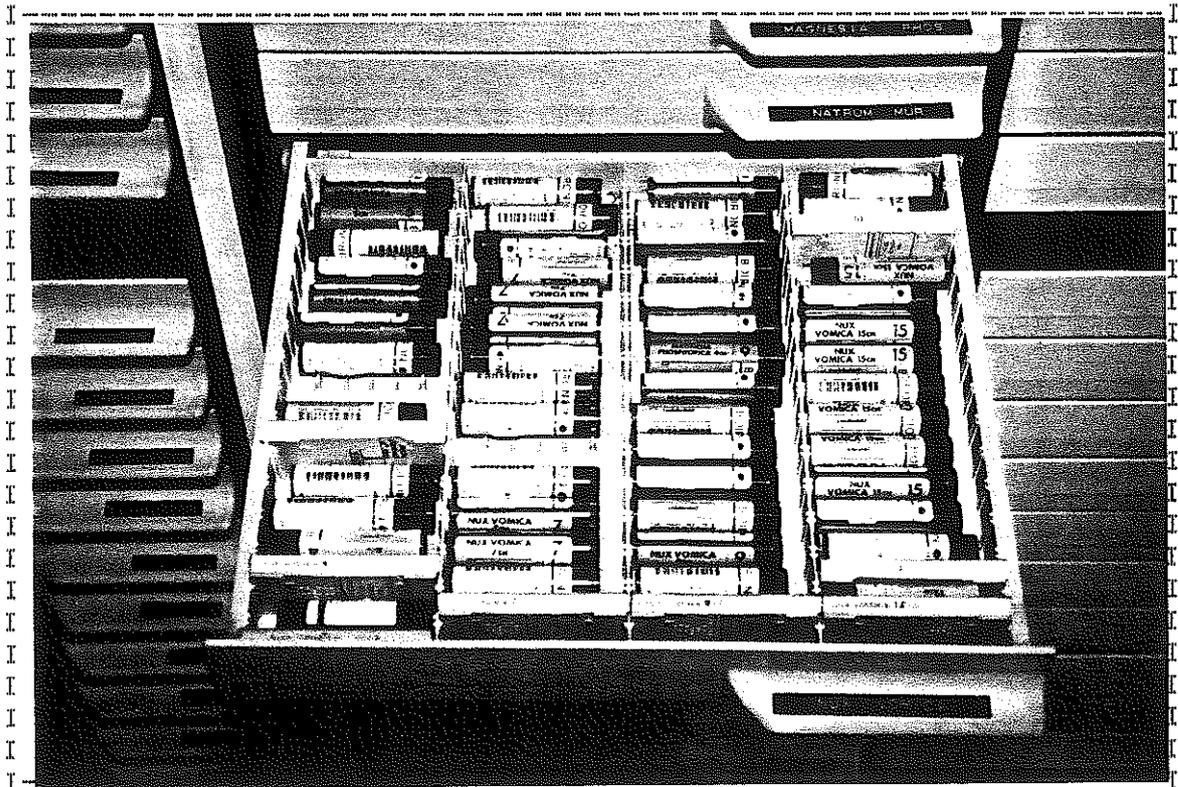
Il est dommage de disséquer rayon et linéaire sans rechercher une certaine cohérence, sans se préoccuper de l'ensemble, en respectant, bien sûr, les règles édictées pour la vitrine : le consommateur doit être touché par un matériel de PLV explicatif ou mémorisant ; il ne doit pas avancer dans une forêt d'agressions. Ces éléments de PLV doivent donc être là aussi en nombre limité, et d'une taille en rapport avec la surface de l'officine.

Il est important, indispensable même, répétons-le, que l'officine soit gaie, que le matériel de PLV mis à disposition par les labos ne serve pas uniquement à remplir les vitrines (il doit pénétrer dans l'officine). Le message délivré par la PLV dans la vitrine doit, dans la mesure du possible, être repris au comptoir.

* l'homéo unitaire

On doit, dans l'espace client, évoquer l'homéo plus que la montrer. En conséquence, l'espace homéo doit, à mon avis, se situer en arrière des comptoirs. Il n'a rien à faire dans la surface de la vente : un médicament efficace doit être rangé avec les médicaments efficaces. Les meubles intégrés doivent donc, dans tous les cas, rester en arrière des comptoirs, organisés en espace homéo visibles depuis la surface de vent, bien signalé et bien éclairés. La notion d'espace homéo est une notion importante ; il est primordial de regrouper les produits homéopathiques. On pourra réaliser d'ailleurs un espace conseil .

La vocation homéopathique sera réaffirmée au comptoir par les services rendus afin de simplifier au maximum la prise du traitement. C'est à ce niveau que seront distribués bouchons, compte-granules, homéostickers, livrets homéo (regroupés éventuellement en présentoir). Si l'on a envie de renforcer son activité homéo, un bon moyen pour y arriver est de conseiller systématiquement des spécialités homéo. Tout ceci doit permettre de se positionner en temps que leader en homéopathie.



RANGEMENT DES TUBES GRANULES.

* rangement de l'homéo unitaire

L'ordre alphabétique intégral n'est une bonne solution que pour les petits stocks. Dès qu'un stock grossit, il peut devenir intéressant de séparer les polycrêtes en leur réservant le tiroir supérieur, on gagnera ainsi du temps à la délivrance et au rangement. Bien évidemment, l'homéo doit être fichée et télétransmise.

5/ CONCLUSION

Parce qu'une officine se doit aujourd'hui d'être efficace, fonctionnelle, il est indispensable de lui appliquer les règles de base du merchandising.

Quelques notions sont absolument incontournables : d'abord la fluidité, la clarté...débarrassons donc les officines et les comptoirs du surplus de présentoirs. Il n'y a qu'à regarder, pour preuve, les espaces santé agencés par les merchandiseurs de la grande distribution. Ensuite, prenons conscience de l'importance de nos vitrines et ne les laissons pas squatteriser pour quelques francs, n'y proclamons qu'un seul message ! Organisons nos rayons de manière logique, en y incorporant une signalisation horizontale et verticale, faisons pénétrer les PLV à l'intérieur de l'espace de vente ...Il est grand temps de donner à notre profession une image de professionnalisme et de rigueur.

Nous sommes en quelques années passés d'une économie de distribution à une économie de marché puis d'environnement. Il faut donc revoir nos vieux réflexes et ne plus considérer la vente en termes de pression. Nous ne vendons plus des produits, mais des espérances de satisfaction. Nos officines doivent être centrées sur le client, ne plus dégager une image de maladie, mais de santé en forme est indispensable. Nous ne vendons plus de produits, nous achetons des clients et ceux-ci doivent avoir envie de pénétrer dans nos officines.

Adopter une démarche merchandising, c'est surmonter beaucoup de difficultés, mais les résultats sont souvent spectaculaires.

Ne pas oublier que le marketing n'est pas synonyme de vente : "la vente essaie d'amener le client à vouloir ce qu'on lui propose, le marketing essaie de proposer au client ce qu'il veut, à l'endroit, au moment, sous la forme, et au prix qu'il veut".

L'HOMÉOPATHIE A L'OFFICINE

LES PRÉPARATIONS MAGISTRALES HOMÉOPATHIQUES

I HISTOIRE DES PRÉPARATIONS HOMÉOPATHIQUES

II DE NOS JOURS : PRÉPARATIONS ET CONTRÔLE

III QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LE MODE DE PRÉPARATION DES REMÈDES

IV QUELLES PRÉPARATIONS A L'OFFICINE ;

A/ LES SOUCHES

B/ LES FORMES PHARMACEUTIQUES :

- solutions buvables
- ampoules
- solutés injectables
- poudres
- granules et globules
- comprimés
- suppositoires
- pommades

C/ LES FORMES RÉALISABLES A L'OFFICINE

Pour la déconcentration HAHNEMANN part donc de cette teinture, en prend une goutte et y ajoute 99 gouttes d'alcool. Il aboutit ainsi à la première CH, à laquelle il imprime 2 fortes secousses. Pour obtenir une 30 CH, il prépare ensuite 29 flacons contenant 99 gouttes d'alcool. Dans le premier flacon, il verse une goutte de la première CH, comme 2 fortes secousses et obtient la 2 CH... et ainsi de suite jusqu'à la 30e CH. Il modifie en cours de route le nombre de secousses pour aboutir à 100.

Pour les plantes indigènes, il précise au paragraphe 291 : "pour ce qui est des plantes qui sont endémiques et que l'on peut recevoir encore fraîches, on se rend maître de leur puissance médicinale de la manière la plus parfaite et la plus certaine en mêlant tout de suite leur suc fraîchement pressé avec une quantité pareille d'esprit de vin. Après que l'on a laissé reposer cette mixture pendant un jour et une nuit, dans un verre bien bouché, on décante la liqueur claire du sédiment filandreux et glaireux, et on le conserve pour l'usage médical."

Pour les plantes indigènes, il précise au paragraphe 291 : "pour ce qui est des plantes qui sont endémiques et que l'on peut recevoir encore fraîches, on se rend maître de leur puissance médicinale de la manière la plus parfaite et la plus certaine en mêlant tout de suite leur suc fraîchement pressé avec une quantité pareille d'esprit de vin. Après que l'on a laissé reposer cette mixture pendant un jour et une nuit, dans un verre bien bouché, on décante la liqueur claire du sédiment filandreux et glaireux, et on le conserve pour l'usage médical."

HAHNEMANN écrit : "le véritable artiste dans l'art de guérir doit avoir entre les mains les médicaments les plus forts et les plus purs, s'il veut se fier à leur vertu curative. Il faut donc qu'il les connaisse lui-même dans leur pureté."

I HISTORIQUE

L'homéopathie utilise les matières premières des trois règnes naturels (végétal, minéral, animal). Et des les premières éditions de l'Organon, HAHNEMANN insiste sur la nécessité de définir des normes pharmaceutiques rigoureuses pour la préparation du remède homéopathique. L'obtention des résultats thérapeutiques reproductibles impose que la préparation de substances de base soit la même.

Nous avons vu tout au long des pages précédentes comment assoir une image de pharmacie homéopathique. Ceci fait, il faut bien sûr nous assurer un service sans reproche, et celui-ci peut passer par les préparations magistrales. C'est cet aspect du problème que nous allons aborder maintenant, non sans revenir sur l'histoire de ces préparations homéopathiques.

Pour mémoire, HAHNEMANN utilisait une autre méthode de dilution appelée méthode au globule ou 50 millésimale. Bien sûr, cette méthode, dès le 19^e siècle, a dû être abandonnée pour assurer la pérennité des résultats, et HAHNEMANN, le premier, mit au point une pharmacopée homéopathique qui précise déjà toutes les techniques de fabrication des teintures mères végétales :

* utilisation des plantes fraîches très juteuses, broyage au mortier, expression du suc par pressage dans une toile, mélange à parties égales avec l'alcool à 90°.

* pour les plantes riches en mucus, 2 parties d'alcool pour une partie de suc.

Plus tard, en 1851, paraissait le Codex des Médicaments Homéopathiques de WEBER où l'on remarque une phrase fort pertinente :

"l'essentiel dans le choix des médicaments homéopathiques, est de partir de la substance des différents règnes identique à celle qui a fait l'objet de l'expérimentation médicale homéopathique".

Malgré cette injonction, l'anarchie la plus totale règne dans les officines spécialisées, et la Société Française d'Homéopathie, dans sa séance du 9 juillet 1890 écrit :

"En fait, nous avons des pharmaciens qui préparent leur teinture mère au 1/5^e, c'est Monsieur WEBER, d'autres au 1/20^e, c'est Monsieur CATHELAN et l'on dit que DERODE, ayant choisi un terme moyen la prépare au 1/10^e et l'on nous propose que dorénavant tous les pharmaciens devront adopter la dilution au 1/10^e... cela demande réflexion..."

C'est pour répondre à ce besoin d'uniformisation et de rigueur scientifique qu'en 1893 paraît la Pharmacie Homéopathique Française d'ECALLE, DELPECH et PEUVRIER, rééditée en 1898 sous le patronage de la Société Française d'Homéopathie. Cet ouvrage définit les diverses drogues, d'origine minérale, végétale, animale expérimentées, en spécifiant l'origine et la définition de chacune d'elles avec le mode de préparation du remède homéopathique.

II DE NOS JOURS : PREPARATION ET CONTROLES

Les différents laboratoires homéopathiques ont travaillé depuis des années à la standardisation des méthodes. Ces études ont abouti à la publication en 1979 d'un ouvrage intitulé : "Homéopathie, Pharmacotechnie et Monographie des médicaments courants" qui décrit de manière très précise les modes de fabrication et de contrôle des substances de base. Par exemple pour China, la monographie précise : "la drogue China est constituée par l'écorce sèche de Cichona Succirubra ; elle contient au minimum 6.5% d'alcaloïdes totaux, dont au moins 30% et au plus 60% est constitué par des alcaloïdes de type quinine."

On vérifiera également ses caractères organoleptiques, fera une chromatographie et une série de réaction d'identité (UV).

La pharmacotechnie apporte aussi des précisions quant aux conditions de récolte (habitat naturel à l'état frais), plantes entières, à l'époque de la floraison, feuilles à développement complet...

Une fois la substance de base définie de manière aussi précise, les méthodes de préparation de la teinture sont fixées, la même rigueur est exigée pour la dilution, trituration, imprégnation.

Le dosage de moyennes et hautes dilutions étant impossible, aucun contrôle à posteriori n'est envisageable. Les contrôles se font donc sur la matière première, puis, ensuite, sur les techniques en cours de fabrication.

A noter que ce mode de préparation est propre à la France et que la teinture mère de Cina fabriquée en Allemagne sera différente de la nôtre, ainsi, bien sûr, que les formes pharmaceutiques ou le mode de dilution (Korsakovienne en Allemagne, Angleterre...)

III QUELQUES REFLEXIONS SUR LE MODE DE PREPARATION DES REMEDES HOMEOPATHIQUES

* Des considérations précédentes on peut tirer quelques conclusions. D'abord que les remèdes actuels sont différents de ceux utilisés pour réaliser les pathogénésées.

* Ensuite, même aujourd'hui, certaines souches restent imprécises, les venins, par exemple (Lachesis, Napa, Ranabufo) ou les mélanges définis par HAHNEMANN selon leur mode de préparation comme Hepar Sulfuris, Calcareaum ou Mercurus Solubilis.

* Enfin, et c'est ce qui, à mes yeux, semble le plus important, l'arsenal de contrôle, la haute technicité mise en place par les laboratoires homéopathiques pour obtenir des produits aisément reproductibles, "aussi purs et parfaits que possible", rigoureusement contrôlés, pose de manière aiguë le problème de la préparation magistrale homéopathique à l'officine et de sa fragilité ; ce sera l'objet du chapitre suivant.

IV QUELLES PREPARATIONS A L'OFFICINE ?

Des remarques précédentes, technicité, sources de reproductibilité, difficulté de contrôles (chromatographie), il résulte qu'il est à mon avis impossible de réaliser en pharmacie certaines préparations homéopathiques, bien que, théoriquement, tout, même les granules et les doses, soient préparables à l'officine.

Nous allons donc, dans un premier temps, passer en revue les différentes formes pharmaceutiques disponibles et nous verrons ensuite lesquelles sont réalisables à l'officine et dans quelles conditions.

A) LES SOUCHES

Le terme souche homéopathique désigne tout produit, substance ou composition, qui, sous une forme définie, sert de point de départ aux dilutions hahnemanniennes. Pour les matières premières d'origine animale, la souche est obtenue par macération d'animaux entiers ou de certaines parties d'animaux. Ceci est, bien entendu, irréalisable à l'officine, donc, quelle que soit la préparation envisagée, les souches proviendront d'un laboratoire homéopathique.

B) LES FORMES PHARMACEUTIQUES

- solutions buvables

destinées à être administrées par gouttes : elles sont constituées par une ou plusieurs teintures mères, par une ou plusieurs dilutions, ou par un mélange teinture mère/dilution. Elles sont préparées en utilisant pour la dernière concentration (nous y reviendrons) les véhicules suivants :

* alcool 60° V/V pour la 1ère décimale obtenue à partir d'une teinture mère.

* un mélange de 50 parties de glycérine, 30 parties d'alcool et 20 parties d'eau pour la 1ère décimale d'un macérat glyciné.

* l'alcool à 30° V/V pour les autres dilutions.

- ampoules

les solutions buvables destinées à être utilisées en ampoules sont préparées en utilisant comme véhicule pour la dernière déconcentration l'alcool à 15°V/V

- solutés injectables

l'eau pour préparations injectables en est le véhicule pour la dilution centésimale immédiatement inférieure à celle délivrée et le sérum physiologique pour la dilution délivrée.

Les solutés injectables sont stériles, un prélèvement est d'ailleurs effectué et l'on vérifie qu'il n'existe aucun développement de germe sur boîte de pétri.

- poudre
lactose additionné des substances à déconcentrer soit par trituration, soit par imprégnation.

- granules et globules
préparés par imprégnation de granules ou de globules neutres.

- comprimés
* d'une masse de 0,10 g., ils sont préparés pour les substances insolubles par compression de la trituration correspondante.
* pour les substances solubles, soit par compression d'une masse imprégnée, soit par imprégnation de substances inertes.

- suppositoires
préparés en utilisant généralement comme excipient des glycérides synthétiques solides ou du beurre de cacao.
La souche ou dilution homéopathique préparée dans l'alcool à 30° U/V est incorporée dans l'excipient à raison de 0,25 g. pour un suppositoire de 2 g.

- pommades
préparées en utilisant comme excipient un mélange de vaseline et de lanoléine, ou avec de la cétaline.
La souche ou la dilution homéopathique est incorporée dans l'excipient le plus souvent dans la proportion de 4%

C) LES FORMES REALISABLES A L'OFFICINE

De tout ce que nous venons de voir, découle, à mon sens, que seulement quelques formes sont réalisables à l'officine dans de bonnes conditions.

Ce sont : . les gouttes en basse dilution (jusqu'à 3 X)
. les pommades
. les suppositoires.

Ces préparations exigent, bien entendu, un stock de matières premières important (teintures mères et macérats glycérinés) et, si possible, un dynamiseur pour assurer des déconcentrations efficaces.

La politique de livraisons multiples des laboratoires homéopathiques, le grand nombre de succursales implantées par chacun en France, fait que les pharmaciens réalisant leurs préparations deviennent de plus en plus rares. C'est bien évidemment un "plus" non négligeable que de pouvoir remettre à ses clients, immédiatement, la totalité de la prescription.

III

HOMEOPATHIE ET EQUIPE OFFICINALE

Après avoir abordé l'histoire de l'Homéopathie à l'officine, après avoir effleuré les techniques de merchandising permettant de mettre en place un environnement homéopathique, il nous reste en conclusion à nous adresser aux individus, nos collaborateurs, d'abord, qu'il est nécessaire de former et de manager dans cette ambiance, et nos clients que nous devons conseiller et servir avec une efficacité maximale.

J'aborderai donc dans cette dernière partie le conseil et le management envisagé encore une fois plus sous leur angle technique que pratique, le but de ce travail n'étant pas de trouver des recettes, mais plutôt d'étudier des canevas, schémas types sur lesquels chacun pourra broder à son aise.

HOMEOPATHIE ET EQUIPE OFFICINALE

A/ LE CONSEIL A L'OFFICINE

1) ASPECTS TECHNIQUES DU CONSEIL

- le conseil en pharmacie: pourquoi ?
 - pour le consommateur
 - pour le pharmacien
- comment améliorer votre conseil
 - accueillir
 - écouter
 - communiquer
- pour un conseil efficace
- en conclusion

2) LE CONSEIL HOMEOPATHIQUE A L'OFFICINE

- quels médicaments pour un conseil efficace
 - les unitaires
 - les spécialités

Avant d'aborder le problème spécifique du conseil homéopathique à l'officine, j'aimerais préciser que, dans la droite ligne des considérations techniques énoncées précédemment, le conseil n'est pas une activité innée, partie intégrante de nous même. Notre siècle de communication doit nous aider à prendre conscience que tout est d'abord techniques. Spontanéité, chaleur humaine ne sont que des valeurs ajoutées. Alors, plongeons ensemble dans l'aspect technique du conseil.

1) ASPECTS TECHNIQUES DU CONSEIL

1/ LE CONSEIL EN PHARMACIE : POURQUOI ?

* POUR LE CONSOMMATEUR

le consommateur n'est pas responsable de sa maladie, qu'il considère comme "une injustice". Il veut être guéri: SA SANTE EST IMPORTANTE, SA SANTE EST PERSONNELLE .La pharmacie rassure, c'est

- la sécurité
- la fiabilité
- l'innocuité

* POUR LE PHARMACIEN

Le conseil reste son seul espace de liberté, sa seule chance de valorisation, de plus il canalise l'automédication. On peut en déduire le postulat de base suivant:

CONSEIL * SECURITE

Se pose alors le problème de la formulation, et de la valorisation du conseil.

2/ COMMENT AMELIORER VOTRE CONSEIL

Le médicament conseil est le support d'une relation sécurisante, cette sécurité doit transparaître tout au long de l'acte de conseil qui va se dérouler selon le schéma suivant:

* CONSEILLER, C'EST D'ABORD ACCUEILLIR

C'est reconnaître et se faire reconnaître : le comportement des uns influençant le comportement des autres. Conseiller, c'est avoir un comportement d'accueil, de sympathie, de bonne humeur.

* CONSEILLER, C'EST ENSUITE ECOUTER

C'est entendre et faire entendre, en sachant que votre ton, l'image que vous donnez de vous sont très importantes. Une bonne communication se fait:

- par les mots (10%)
- par le son (30%)
- par l'image (60%)

La communication non verbale est très importante (tenue, gestes, expressions).

* CONSEILLER, C'EST ENFIN COMMUNIQUER

Le conseil est un message qui doit être accepté, donc bien entendu et surtout compris. La pensée se fait à 400 mots minute, la parole à 200 mots minute, la compréhension à 100 mots minute.

3/ POUR UN BON CONSEIL

Pour un conseil efficace, on pourra suivre le schéma ci dessous

- * SE PRESENTER EN QUALITE
- * LAISSER LE CLIENT S'EXPRIMER
- * FORMULER LES BONNES QUESTIONS POUR EN SAVOIR PLUS
- * PARLER POSITIF
- * PARLER AU PRESENT
- * PARLER AU CLIENT DE SES PROBLEMES , PAS DES SIENS
- * DIRE LES CHOSES SIMPLEMENT
- * ETRE CLAIR, CONCIS, CONCRET
- * ETRE SUR DE CE QU'ON AVANCE
- * FAIRE DES SILENCES
- * CONSERVER UN STYLE

* ETRE NEUTRE

Bannir les expressions négatives qui appellent une négation de l'interlocuteur (ne voulez-vous pas, ne pensez-vous pas) ou qui contrent le client (je suis étonné, vous semblez ignorer que)

* ETRE POSITIF

- vous voulez...
- vous pensez...
- vous savez que...

* S'EXPRIMER PAR DES FAITS PROBANTS

- c'est fait de...(principes actifs)
- c'est fait pour...(indications)

* ELIMINER LES FAUX APPELS A LA CONFIANCE
- faites-nous confiance

* EXPRIMER LA CERTITUDE QUANT AU RESULTAT ATTENDU
- éliminer : en principe ça devrait...

* ETRE TONIQUE

* ETRE DIRECT
- faire simple.
- reformuler pour s'assurer de la compréhension de l'intégralité de la demande

4/ EN CONCLUSION : deux règles ;

* ANTICIPER LA POSSESSION
- par le style du pharmacien, le client doit ressentir l'impression d'avoir déjà acheté le produit.

* PARLER AU VOUS
- s'adresser à SON CLIENT, lui parler de SES problèmes, des avantages qu'il va trouver LUI dans LE produit

en se souvenant que :

LE CONSEIL EST CE QUE LE LANGAGE EN FAIT

2) LE CONSEIL HOMEOPATHIQUE A L'OFFICINE

Toutes ces notions techniques semblent déshumaniser l'aspect du relationnel pharmacien-client. Mais, en fait, en y réfléchissant, la plupart de ces actes sont faits inconsciemment, sans apprentissage aucun, spontanément.

Après avoir abordé les aspects techniques du conseil, nous allons en étudier les aspects pratiques. Le pharmacien, dispensateur de doses et de granules, il y a quelques années, est, grâce à des formations scientifiques, devenu un conseiller en homéopathie averti.

Il peut répondre aux questions des malades lors de la délivrance des ordonnances homéopathiques, et c'est un des aspects non négligeables du conseil. Il peut conseiller un traitement dans le cas d'affections bénignes ou facilement maîtrisables.

1/ QUELS MEDICAMENTS HOMEOPATHIQUES POUR UN CONSEIL EFFICACE

La première question à se poser est, bien sûr, pourquoi conseiller des médicaments homéopathiques?

A mon sens, deux raisons : bien sûr, d'abord et avant tout parce que les médicaments homéopathiques sont des médicaments efficaces, et qu'un conseil bien donné apportera au client réponse à son problème en quelques heures, voire quelques minutes. Tous les pharmaciens ayant conseillé Apis sur une piqûre d'insecte ou Arnica après un traumatisme savent que l'amélioration est extrêmement rapide.

Ensuite parce que le médicament homéopathique est atoxique, n'entraîne pas de réactions allergiques, ne risque pas de marquer une pathologie en cours d'évolution.

Enfin, parce que si sa démarche le guide vers une vocation homéopathique, le pharmacien n'a pas d'autre solution que de conseiller des remèdes homéopathiques et dans ce cas deux attitudes s'offrent à lui :

- conseiller des unitaires homéopathiques, granules ou doses
 - utiliser le très large arsenal de spécialités homéopathiques mises à notre disposition par les laboratoires
- Revenons sur ces deux possibilités en les précisant :

A Conseiller des unitaires

Cela pourrait sembler la voie "royale" du conseil homéopathique. Ce n'est pas, à mon sens, évident. Conseiller des unitaires implique une connaissance parfaite de la matière médicale. N'oublions pas que l'homéopathie est une médecine individuelle, basée sur les réactions du malade dans sa maladie, c'est une thérapeutique de l'individu et il sera souvent difficile, voire impossible de choisir un bon remède. Donc, mis à part pour des affections bien précises, et pour des remèdes bien précis, permettant l'utilisation de recettes (Apis, Arnica, Gelsemium....) il me semble plus prudent de s'abstenir et de faire appel à des spécialistes, par exemple pour une piqûre de guêpe, où l'on a tendance à ne penser qu'à Apis ; la matière médicale contient Apis, bien sûr, mais aussi Ledum Pal. et Vespa...

B Conseiller des spécialités

a) de la composition des spécialités homéopathiques

Le plus simple, peut être, pour illustrer mon propos est de prendre un exemple : la grippe. En cas de grippe, le médecin homéopathe choisira la plupart du temps le médicament parmi ceux-ci :

- Eupatorium Perfoliatum : en cas de douleur dans les os et les mollets, maux de tête avec douleurs à la pression des globes oculaires

- Bryonia : aggravation de tous les signes par le moindre mouvement, amélioration au repos absolu, soif vive pour de grandes quantités d'eau fraîche, saignements de nez légers (parfois).

- Rhus Toxicodendron : douleur dans les articulations avec besoin de bouger, le mouvement calme, alors que le repos aggrave. Souvent un bouton de fièvre au niveau des lèvres.

- Gelsemium : douleurs musculaires avec sensations de faiblesse, tremblements, absence de soif malgré la fièvre.

Il y a, bien entendu, de nombreux autres médicaments homéopathiques de la grippe. Ceux-ci sont les plus courants.

Penchons-nous, maintenant, sur la composition d'une spécialité homéopathique de la grippe : Paragrippe.

Quels sont ses composants :

- Eupatorium Perfoliatum

- Gelsemium Sempervivens que nous venons de rencontrer auquel on ajoute :
- Belladonna, remède essentiel de l'état fébrile et :
- Arnica Montana, remède d'état fébrile accompagné de courbatures.

Quel sont alors les Avantages du conseil de spécialités homéopathiques

Comme nous venons de le voir à l'aide de l'exemple de la grippe, les spécialités homéopathiques, de part leur composition permettent de traiter tous les types de grippe, fièvre et courbatures. Elles permettent donc au pharmacien un conseil simple et efficace, tout en ne nécessitant pas une connaissance parfaite de la réaction individuelle du malade. Ces spécialités homéopathiques existent pour toutes les affections rencontrées dans notre pratique officinale et les différents laboratoires homéopathiques possèdent des guides d'aide au conseil fort bien faits. L'ouvrage du Docteur PICARD (conseiller l'homéopathie) sera également une aide précieuse.

B/ M A N A G E M E N T

La performance d'une équipe est régie par une équation simple :

PERFORMANCE - COMPETENCE & MOTIVATION

La compétence s'acquiert par la formation, la motivation dépend du management du pharmacien responsable et de ses stratégies.

* Toute entreprise court 2 risques majeurs :

- ne pas réussir
- avoir réussi

Pourquoi ? Parce qu'une entreprise qui a réussi ne voit pas autour d'elle. Elle ne voit pas monter l'exigence de ses clients (habitué à être bien servis). Elle ne voit pas se développer ses concurrents. Elle ne voit pas changer ses collaborateurs qui se sentent responsables de cette réussite et veulent en retour des dividendes. Il est également évident que les exigences internes augmentent comme les exigences externes.

Une entreprise passe d'abord par une phase première où elle est en équilibre stable, où la motivation est maximum puisque le risque est majeur, la motivation est alors la conséquence des résultats.

Dans une période suivante, dans un marché hyperconcurrentiel, l'effort a un rendement décroissant et c'est le management qui entraîne la motivation.

1/ LE PHARMACIEN MANAGER : Quelles pistes pour un management ?

* 1ère piste : il est nécessaire de montrer l'horizon et d'avoir un projet à long terme.

* 2ème piste : le manager doit avoir la passion de son métier et véhiculer cette passion

* 3ème piste : la pression d'enjeu doit être douce et remplacée par le plaisir de l'enjeu.

Il faut donc travailler le comment plutôt que le combien en déterminant des basics :

- d'accueil
- de service
- de conseil

* 4ème piste : le pharmacien manager doit apprendre à valoriser les choses bien faites en faisant :

- des compliments
- des bilans de fin d'année
- des réunions (il est nécessaire dans

ces réunions de dire merci).

- ne pas oublier que :

LE CHEF D'ENTREPRISE est au

carrefour de 3 univers :

- l'exigence du client
- la contrainte économique
- l'exigence des collaborateurs, et

qu'il est indispensable de valoriser le rapport que l'on a avec ses collaborateurs :

- EN APPRENANT comment leur dire bonjour

- EN PRECISANT : on ne paye pas des efforts, mais des résultats (tout arrêt de prime aboutit à un conflit de considération)

Il est important que tout collaborateur soit plus performant à la fin de l'année qu'au début.

* 5ème piste : on ne peut pas gagner si l'on ne forme pas

La formation est le carburant de base.

Il n'y a pas de réussite sans morale forte, sans règle du jeu consentie mais rigide face

- au client
- au collègues
- à la hiérarchie

LE RESULTAT EST LE PROBLEME DU MANAGER

IV

ASPECTS THERAPEUTIQUES ET SCIENTIFIQUES DE L'HOMÉOPATHIE

Après avoir survolé l'histoire de l'Homéopathie en général et de l'officine homéopathique en particulier, après avoir emprunté un certain nombre de pistes nouvelles pour dynamiser son rayon homéopathique, il me semble, en conclusion, nécessaire d'élever le débat et de le recentrer vers son aspect thérapeutique en se penchant sur l'Homéopathie en tant que branche à part entière de la médecine de ville et activité nécessaire du pharmacien d'officine, son rôle de conseiller semblant pouvoir s'y exercer mieux que partout ailleurs. Accordons aussi la place qui lui revient à la Science, au sens noble du terme, et donc aux recherches passées et en cours. Rappelons nous que l'Homéopathie est une thérapeutique au premier abord déroutante, et que notre rôle est aussi d'éviter au patient les pièges traditionnels et les lieux communs. Mais ces pièges, nous allons les aborder ensemble.

A) LES LIMITES DE L'HOMÉOPATHIE.

* Première remarque : la médecine classique nous apporte bien entendu des moyens que nul n'a le droit de négliger... et il faudra que le patient qui voit en l'Homéopathie une médecine miracle prête à guérir tous les maux en soit informé : une infection sévère justifie le recours à une antibiothérapie et l'Homéopathie ne remplacera jamais l'insuline du diabétique. Mais, bien sûr, ces pathologies lourdes ne concernent, fort heureusement, qu'un tout petit nombre de clients qui poussent, chaque jour, la porte des officines et nous pourrons les aider, grâce à l'homéopathie, à soulager de nombreux petits malaises (migraines, dyspepsies, etc..) pour lesquelles la médecine traditionnelle utilise trop souvent la fameuse théorie du "marteau pilon pour écraser la mouche".

Voilà donc une première approche de la démarche homéopathique à l'officine. Dès les premiers pas de notre client vers cette thérapeutique, notre devoir est de l'aider, en tempérant ses ardeurs et en fixant le cadre dans lequel l'Homéopathie pourra l'aider efficacement, en éliminant tous les faux espoirs et les recherches de la panacée universelle.

B) LES QUESTIONS ETHIQUES

* Deuxième étape, deuxième question que se posera obligatoirement votre patient : est-ce que l'Homéopathie agit vraiment ou est-ce un placebo ?

Pour lui répondre, plongeons un instant dans le passé.

L'effet placebo est né de la grande vague du psychosomatique et de nombreuses études, principalement anglo-saxonnes ont été consacrées à ce sujet : on citera, par exemple, une importante monographie publiée en 1964 par le Professeur KISSEL de Nancy.

Au sujet de cet ouvrage, d'ailleurs, le Docteur DEMARQUE, fait remarquer qu'HAHNEMANN utilisait des placebos pour permettre des pauses thérapeutiques, que l'usage de placebo est une constante de l'école homéopathique et qu'il est étonnant de voir reprocher à une thérapeutique dans son ensemble de ne fonctionner que par l'effet placebo, alors que c'est elle qui l'a mis en évidence et utilisé dès HAHNEMANN. Celui ci disait :

"Lorsqu'un médecin homéopathe scrupuleux hors de propos m'interroge sur ce qu'il doit faire pendant tout le temps qui s'écoule depuis l'administration d'une dose de médicament jusqu'à

ce que l'action de celui-ci soit épuisée sans que rien ne le trouble, et sur la manière dont il doit se prendre, afin, sans nuire au malade de satisfaire aux demandes normales qui lui sont faites de médicaments, je répons qu'en pareil cas, on peut donner tous les jours trois grains de sucre de lait (saccharum lactis)...et je saisis l'occasion de dire que sous ce rapport je considère le sucre de lait comme un don de la Providence."

HAHNEMANN utilisait les placebos...L'Homéopathie ne peut donc être qu'effet placebo puisqu'il existe des placebos homéopathiques. A noter que l'Homéopathie vétérinaire est très performante, et qu'appliquer l'effet placebo aux animaux me semble soulever un problème philosophique d'importance....

Mais voilà notre patient rassuré sur l'effet placebo...ragaillard, il va plonger plus avant dans l'Homéopathie et va inévitablement rencontrer la loi de similitude et la notion d'infinitésimalité. Là, encore, notre rôle sera de le renseigner, de le conseiller et de le guider à l'aide de quelques définitions simples qu'il ne me semble pas nécessaire de développer ici.

Il est alors prêt pour affronter sa première consultation homéopathique...Mais alors se pose pour le pharmacien une question d'importance qu'il a peut-être perdu de vue en épaulant son patient...

"L'Homéopathie constitue-t-elle une réponse thérapeutique ou une médecine à part entière ?"

Ou exprimé plus clairement : ai-je simplement répondu à l'attente de mon client ou l'ai-je aiguillé vers une possible guérison ou disparition de ses symptômes ?

Et l'on peut voir que là encore, même au plus profond du débat, l'idée de marketing refait surface...

Il me semble particulièrement ardu de répondre à cette question, car je la crois sans réponse nette. L'Homéopathie est, sans conteste possible, une médecine à part entière, les expérimentations nombreuses le prouvent, les recherches menées sur son mode d'action qui la légitimiserait aux yeux du monde scientifique semble évoluer vers une réponse énergétique. Il est à noter, à ce propos, que les scientifiques les plus avancés déboulonnent les bases les plus profondes de nos croyances scientifiques en présentant la matière, non plus comme un ensemble d'atomes séparés par du vide, mais bien sous forme de quantités d'énergie présentes ou absentes à un moment donné et en un endroit donné. Peut-être l'Homéopathie trouvera-t-elle dans cette voie une explication qui satisfera les rationalistes !...

A mon sens, donc, l'Homéopathie est une médecine à part entière mais elle est aussi une réponse thérapeutique en accord avec son temps et les aspirations de cette fin de siècle. Si nous retournons au merchandising, une constante de l'évolution des individus est guidée par la pyramide de MASLOW et évolue,

satisfaisant d'abord ses besoins physiologiques, puis ses besoins de sécurité, d'appartenance, d'estime et enfin d'accomplissement et d'individualisation.

L'Homéopathie est une médecine individuelle et c'est là qu'est sa force en tant que réponse thérapeutique.

Chaque maladie a un traitement qui lui est propre, qui tient compte de sa réaction propre face à la maladie. Cette thérapeutique est atoxique et répond bien au besoin de "naturel" qui guide nos contemporains.

Parlons enfin du médecin homéopathe devenu maillon de cette réponse thérapeutique : il semble avoir un avantage majeur sur le médecin allopathe ; cet avantage, c'est l'écoute, l'intérêt qu'il porte à VOTRE CAS et pas seulement à votre maladie.

L'Homéopathie est donc à la fois une médecine à part entière et une réponse thérapeutique à l'attente des patients. Notre rôle est de la rendre accessible à tous, simple, facile à utiliser, de faire en sorte qu'elle constitue la réponse naturelle de chacun d'entre nous à tous les petits maux qui ne nécessitent en rien l'emploi d'une chimiothérapie. D'en faire la médecine des maux de tous les jours.

C) LES ASPECTS EXPERIMENTAUX

Dés Hahnemann, l'homéopathie s'est voulue médecine expérimentale, et sa matière médicale a été construite à partir de l'expérimentation de substances à doses infinitésimales sur l'homme sain, puis sur l'homme malade. Elle s'est d'ailleurs depuis plus de 150 ans heurtée au problème de ces doses infinitésimales, puisque d'après la loi d'Avogadro il n'y a aucune molécule de matière présente au delà de la 12ch (on peut noter au passage que cette remarque ne concerne donc pas les médicaments utilisés en basse (4 et 5 ch) et moyenne dilution (7 et 9ch). C'est à ce genre de problèmes que la recherche en homéopathie s'est attachée à trouver des solutions, avec rigueur et avec des résultats dont la fiabilité n'est plus contestée. L'infinitésimalité a été la pierre d'achoppement de cette recherche, elle l'a été pour le monde scientifique, bien sur, mais aussi pour les homéopathes. Je vais donc essayer d'évoquer cet ensemble d'interrogations, en mettant à chaque fois en pendant les réponses expérimentales qui leur sont opposables, ainsi que la critique scientifique de ces réponses.

Résumons les questions évoquées lors de ce travail :

La première est la plus importante, est-il possible d'affirmer l'action biologique de l'homéopathie?

La seconde, la dynamisation est elle une réalité démontrable?

La troisième, toutes les propriétés sont étudiées sur des dilutions liquides, que sait-t'on du transfert de cette information à la forme granule?

1) ACTION BIOLOGIQUE DES DILUTIONS HOMEOPATHIQUES

Comme nous l'avons indiqué précédemment, il n'existe plus au delà de la 12ème CH aucune molécule de la substance de départ dans une solution homéopathique. L'absence de molécule dans les dilutions élevées donne à penser qu'aucune activité biologique reproductible n'est envisageable. C'est répétons-le, le grand problème de l'Homéopathie vis à vis de ses détracteurs, ceux ci ne peuvent cependant pas nier un certain nombre d'évidences.

Les travaux portant sur cette question se sont développés depuis 40 ans. Il est impossible de comparer, du point de vue de la méthodologie des travaux aussi éloignés dans le temps. Cependant, la reproductibilité des résultats a permis de modéliser de manière mathématique les résultats observés, cette modélisation mathématique permettant même de prévoir les résultats obtenus avec des dilutions différentes, au delà de la zone préalablement étudiée. Mentionnons certains des travaux qui ont permis ces résultats

En 1952 Henri Boiron a suscité à l'hôpital Lariboisière dans le service du Professeur Desaigne une expérimentation sur l'action de plusieurs dilutions de Folliculinum sur l'oestrus provoqué chez la souris avec des résultats extrêmement probants. Ces travaux n'ont jamais été démentis, et des protocoles expérimentaux modernes ont abouti aux mêmes résultats, et concluent que Folliculinum 30ch est capable d'influencer la survenue de l'oestrus chez la souris.

En 1955, Mademoiselle Wurmser et le Professeur Lapp à Strasbourg réalisèrent des expérimentations consistants à intoxiquer un cobaye à l'arsenic, et à observer ensuite l'effet de l'administration de dilutions hahnemanniennes de ces mêmes produits sur l'élimination urinaire et fécale de ces toxiques. Dans tous les cas, les auteurs concluaient à une action positive. Ces travaux avaient été en leur temps critiqués pour des raisons méthodologiques, repris par Jean Boiron et le Professeur CEL, ils aboutirent au même résultat. Les auteurs ont démontrés que l'administration de dilutions en 7CH ou 15CH favorisaient l'élimination des toxiques préalablement administrés.

On peut également citer les travaux du Professeur Morinquinard sur l'intoxication à l'arsenic chez le pigeon qui aboutissent au même résultat.

Des travaux ont également prouvé, avec le professeur Roberford, que des dilutions hahnemanniennes d'un carcinogène diminuaient de moitié la survenue d'hépatocarcinomes chez les animaux intoxiqués par ce carcinogène.

On démontre également que des dilutions de diméthylbenzanthracène diminuent de manière significative la survenue de cancers mammaires induits par l'administration de cette substance.

Depuis ces dernières années, ces modèles animaux ne permettent plus des études aussi rapides que souhaitées, des modèles cellulaires in vitro ont été développés, d'abord par le Professeur Cotte à Lyon (étude de l'action de Mercurius Corrosivus sur des fibroblastes de peau humaine en culture, après modification de l'indice mitotique par le chlorure de mercure) les résultats se sont révélés positifs pour la 5ch, négatifs pour la 15ch.

Des travaux sur la dégranulation des basophiles, très célèbres et très controversés sont en cours depuis 1981.

Des travaux cliniques comme ceux de David Taylor Rilly ont montrés qu'une dilution de pollen avait une action significative sur des malades atteints de rhume des foins, les travaux de Peter Fischer démontrent qu'une 6ème ch de rhododendron aurait une action positive sur les gens atteints de fibrositis.

Ces exemple semblent permettre de répondre positivement à la question préalablement posée: il existe une action biologique indéniable des dilutions hahnemanniennes, la démonstration en a été faite sur des modèles biologiques différents, avec des résultats reproductibles ayant faits l'objet de nombreuses publications.

De la même manière ces modèles expérimentaux vont nous permettre de répondre à la deuxième question posée.

2) LA DYNAMISATION EN QUESTION

La dynamisation fait partie intégrante du remède homéopathique, elle est d'ailleurs soigneusement codifiée et réalisée de manière automatique par des sucusseurs qui administrent à chaque dilution 150 secousses en 4 secondes. Cette dernière a toujours été tenue pour responsable des qualités particulières que pouvait acquérir les dilutions homéopathiques. Quelles questions soulève t'elle ?

Elles sont au nombre de trois:

- est-elle une réalité démontrable?
- existe-t-il un seuil à partir duquel elle est active?
- l'homéopathie est-elle efficace sans dynamisation?

Différentes études ont pu démontrer que des dilutions d'arsenic 7ch montraient une efficacité plus grande après dynamisation, mieux même les différentes études menées sur le modèle de dégranulation des basophiles ont montré que des dilutions hahnemanniennes préparées sans dynamisation étaient inefficaces. Le Professeur Cazin a comparé expérimentalement des solutions de même concentration théorique, une 15ch à une 30dh par exemple, toutes les dilutions étudiées ont une activité identique sauf la 15ch et la 30dh. D'autres expériences ont démontré que décongélation et recongélation détruit l'action des remèdes homéopathiques. La chaleur inactive aussi leur action, et cela dès 80°. Les dilutions homéopathiques réalisées en l'absence d'oxygène sont également inactives, alors que des dilutions équivalentes sous atmosphère normale sont actives. Il est difficile de tirer une conclusion de tout ceci, même si ces expériences corroborent l'idée que la concentration d'une dilution n'exprime pas la totalité de sa réalité et ne permet pas de préjuger de son activité ou de son inactivité. Jean Boiron émet l'hypothèse d'une information véhiculée par un arrangement stéréochimique du solvant, favorisé par la dynamisation et détruit par le froid, la chaleur,....

Un dernier problème se pose, cette information, comment la transmettre?.

3) TRANSFERT DE L'INFORMATION DU LIQUIDE AU SOLIDE

La plupart des expérimentations que nous venons d'évoquer utilisent des dilutions homéopathiques sous forme liquide, et on peut à juste titre se poser la question de savoir si l'information pharmacologique comme l'appelle Jean Boiron est transposable du liquide au solide, la forme granule étant la plus utilisée en homéopathie. Deux études contradictoires peuvent être citées, la première sur des rats intoxiqués à l'arsenic n'aboutit à aucun résultat positif lorsque la forme granule, administrée per os est utilisée. Par contre les phénomènes de dégranulation des basophiles sont régulièrement retrouvés lorsque l'on utilise des granules homéopathiques dissouts dans un peu d'eau.

4) LA RECHERCHE EN HOMEOPATHIE

Impossible de terminer ce chapitre sans insister sur la recherche en Homéopathie, largement évoquée dans les lignes qui précèdent. Ces recherches permettent, nous l'avons vu de lever la critique de l'inactivité liée à la grande dilution des produits. Cette certitude acquise, les homéopathes ont entrepris de réaliser des études cliniques en double aveugle de leurs médicaments. Ces expériences sont menées en présence de médecins homéopathes, garants du respect des règles de l'art. Un exemple, choisi à dessein en médecine vétérinaire, donc affranchi de toute argumentation possible d'effet placebo (Expérience citée par P.Bellon dans son ouvrage "aspects de la recherche en homéopathie"):

L'étude porte sur 10000 poules auxquelles on administre un complexe homéopathique visant à augmenter la résistance au stress auquel les soumet l'organisation d'un poulailler industriel. Avant l'étude la ponte est de 250 oeufs par ans. Après administration du complexe homéopathique la moyenne est portée à 257 oeufs, soit un supplément pour le poulailler de 70000 oeufs.

Aux études cliniques, en médecine humaine ou vétérinaire, il convient d'ajouter toutes les recherches visant à connaître le mode d'action des remèdes homéopathiques (mesure de la tension superficielle, études Raman laser...).

Bien évidemment les citer toutes ici est impossible, notons simplement que la recherche en homéopathie est un recherche active, aux publications nombreuses, et voyons y un signe de bonne santé de cette thérapeutique.

A la fin de ce travail, qui peut sembler un peu fourre-tout, puisque l'on y saute sans transition de l'importance de l'agencement d'une officine à la dégranulation des basophiles, il me semble important de préciser que l'Homéopathie, c'est tout cela, comme le travail du pharmacien d'officine est tout cela, il nous faut être à la fois scientifique et manager, homme de conseil et marchandiseur, et c'est en voyant notre activité quotidienne comme un tout, en prenant conscience du fait que la technique la plus vile n'est jamais très éloignée de la plus éclairée des sciences que nous ferons progresser l'officine, chaque jour...

v

B I B L I O G R A P H I E

- AULAS J.J. L'Homéopathie, approche historique et critique
Editions médicales Roland BETHEX, 1985.
- BAUR Petite histoire de l'organisme et de ses
métamorphoses.
Chez l'auteur, 1977.
- BAUR J. Homéopathie, quelques pages d'histoire.
Chez l'auteur, 1982, 146 pages.
- BAUR Jacques Avatars et aventure du remède homéopathique.
Cahier du groupement Hahnemann de Lyon, 1983.
- BINSARD A.M. L'évolution de la pharmacie homéopathique.
Cahier de biothérapie n°105, 1990.
- BOIRON,GERA Dix ans de recherche en Homéopathie et son
NETIEN évolution.
Actualités homéopathiques n°6, octobre 1962.
- BOIRON H. L'Homéopathie dans le cadre de la nouvelle
législation pharmaceutique.
Actualités homéopathiques, n°4, septembre 1960.
- BOIRON H. Développement historique du médicament homéo-
pathique en France au cours des 50 dernières
années.
"Conférence Jubilee Congress", XXXX Rotterdam,
mai 1975.
- CASTELAIN T. Etude de l'action homéopathique de Raphanus
Sativus Niger et de Opium 15 CH sur la reprise
du transit digestif.
Thèse médecine, 1979.
- CULLEN W. Abhandlung über die Materia medica.
Traduit de l'anglais et annoté par Samuel
Hahnemann.
- DENIAU J. Compte rendu d'une expérimentation de placebo.
Bulletin mensuel de la Société de Médecine
d'Aquitaine, 1958.
- DEPARGNE L'Homéopathie, médecine de l'expérience.
Maisonneuve 1982, 458 pages.
- DES GUIDI Lettre aux médecins français.
3e édition, Baillière, 1852.
- HAHNEMANN "La médecine de l'expérience" xx
Médecine homéopathique Tome I JB Baillière.

HAHNEMANN "L'organon ou l'art de guérir"

HAHNEMANN Traité de matière médicale pure.
Tome 3, Paris, 1834.

HORVILLEUR Matière médicale homéopathique.
Edition Comingli, Lyon 1979.

JOLY P. Recherche fondamentale en homéopathie.
Encyclopédie médicale chirurgicale.

JULLIAN O.A. Nouvelles recherches techniques et pratiques en
homéopathie.
Librairie Le Francis, Paris 1972.

HIPPOCRATE Oeuvres complètes.
Traduction de E. Lithé XXXXX
Baillière, Paris, 1839-1861.

MARION MICHEL Marketing, mode d'emploi.
Les éditions de l'organisation, 1986.

PHARMACOPEE FRANCAISE Monographie, préparations homéopathiques.
1983.

RABANES O. Traduction commentée de la thèse de Samuel
Hahnemann, introduction à la lecture de son
oeuvre.
Thèse de médecine, Paris, 15 juin 1983.

SERGEANT JP Aperçus historiques sur l'homéopathie et son
évolution.
Actualités homéopathiques N°6, octobre 1962.

TETAU Max Le conseil homéopathique à l'officine, ses
indications, et ses limites.
Cahier de biothérapie N°61, 1979.

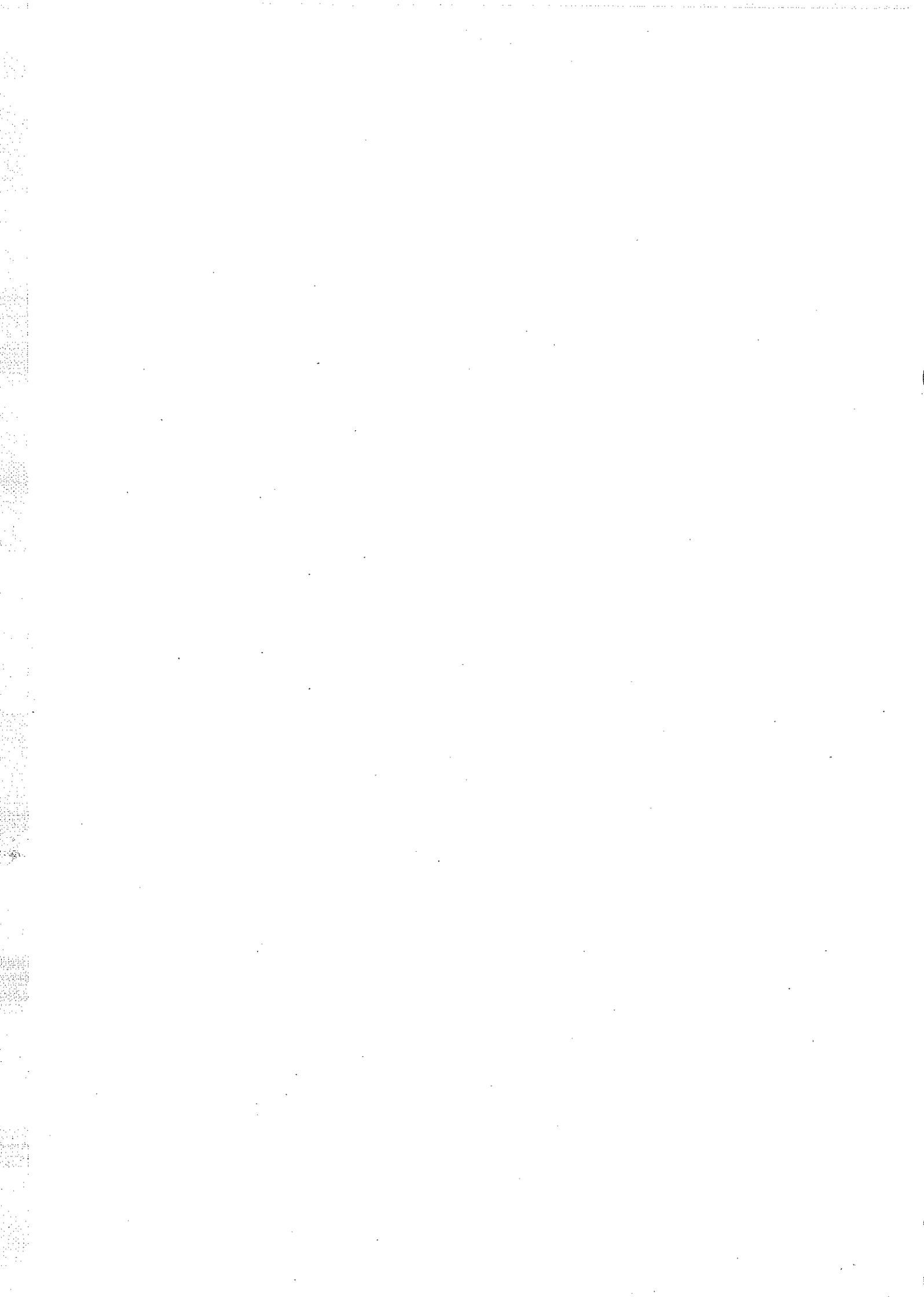
VANNIER L'oeuvre de Samuel Hahnemann.
L'homéopathie française, 1955.

WUNSER L. La recherche en homéopathie, quelques éléments
de d'histoire de la recherche en homéopathie.
L'homéopathie française, 1984.

VI

TABLE DES MATIERES

CHAPITRE 1: HISTOIRE DE L'HOMÉOPATHIE	p.3
A: NAISSANCE ET CROISSANCE	p.4
1-1: origine de l'homéopathie	p.5
1-2: la vie de Hahnemann	p.5
1-3: extension de l'homéopathie	p.10
1-4: l'homéopathie en France au XX siècle	p.11
B: HISTOIRE DES PHARMACIES HOMEOPATHIQUES	p.14
CHAPITRE 2: HOMEOPATHIE A L'OFFICINE	p.17
A: MERCHANDISING DE L'HOMÉOPATHIE	p.19
1-1: introduction	p.20
1-2: approche historique	p.21
1-3: champ d'action	p.22
1-4: application à l'officine	p.25
1-5: conclusion	p.31
B: LES PREPARATIONS MAGISTRALES	p.32
1-1: historique	p.33
1-2: préparations et controles	p.34
1-3: quelques réflexions sur les préparations	p.35
1-4: quelles préparations à l'officine	p.35
CHAPITRE 3: HOMEOPATHIE ET EQUIPE OFFICINALE	p.38
A: LE CONSEIL A L'OFFICINE	p.40
3-1: aspects techniques	p.41
3-2: le conseil homéopathique à l'officine	p.44
B: MANAGEMENT	p.47
CHAPITRE 4: ASPECTS THERAPEUTIQUES ET SCIENTIFIQUES	p.50
A: LES LIMITES DE L'HOMÉOPATHIE	p.52
B: LES QUESTIONS ETHIQUES	p.53
C: LES ASPECTS EXPERIMENTAUX	p.54
4-1: action biologique des dilutions	p.55
4-2: la dynamisation	p.56
4-3: transfert de l'information	p.57
4-4: la recherche en homéopathie	p.57
CONCLUSION	p.59
BIBLIOGRAPHIE	p.60
TABLE DES MATIERES	P.64



DUBARRY (Christian) - l'Homéopathie à l'officine -
Thèse Pharm; Limoges 1992.

Résumé

L'homéopathie amène le Pharmacien d'officine à être TECHNICIEN et CONSEILLER, MANAGER et MECHANDISEUR, ce travail regroupe l'ensemble de ces préoccupations.

Mots clés

- Homéopathie
 - Merchandising
 - Conseil
-

Jury : Président : Monsieur GUICHARD , Professeur
 Juges : Madame LARTIGUE Maître de Conférences
 Monsieur LEPINE, Pharmacien
 Monsieur LEYRIS, Pharmacien