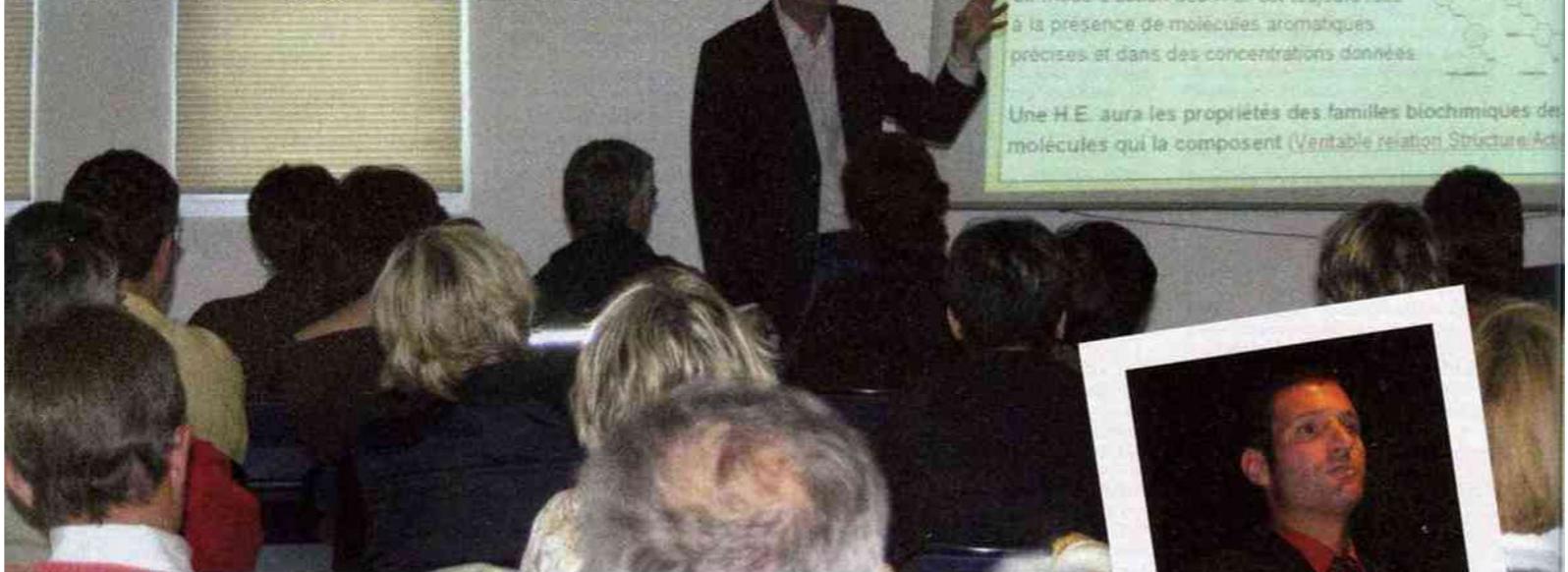
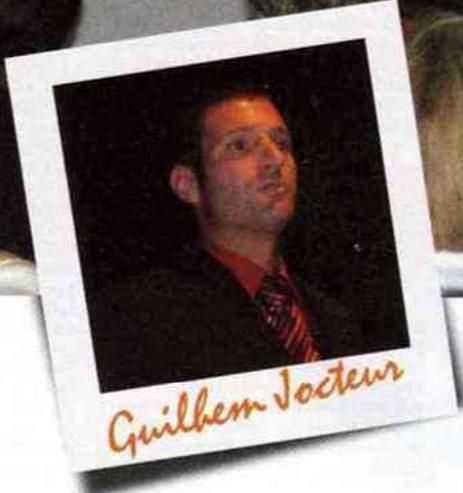


grabels

# Tous les chemins mènent arôme !



Les H.E. contiennent un nombre considérable de Familles Biochimiques...  
 Le mode d'action des H.E. est toujours relié à la présence de molécules aromatiques précises et dans des concentrations données.  
 Une H.E. aura les propriétés des familles biochimiques des molécules qui la composent (Véritable relation Structure Act.)



A 33 ans, Guilhem Jocteur a créé une entreprise de formation en aromathérapie pour mettre son savoir au service de ses confrères. Ce qu'il fait aussi auprès du grand public en effectuant des remplacements un peu partout en France.

**G**uilhem Jocteur s'est découvert une passion pour l'aromathérapie lors de sa cinquième année de faculté. Il se souvient : « J'effectuais un temps partiel dans l'officine de Laurent Gall, titulaire à Vailhauquès dans l'Hérault. Il m'a fait prendre conscience de la complémentarité des méthodes, qu'il s'agisse d'allopathie, d'aromathérapie, de phytothérapie ou de nutrithérapie. »

Un souvenir restera à jamais gravé dans la mémoire du jeune étudiant. « Une cliente me demande un jour de l'éther. Surpris, j'apprends après quelques minutes de discussion qu'elle compte l'utiliser pour brûler un herpès génital sur lequel le traitement allopathique ne donne pas de résultats satisfaisants... » Après avoir demandé conseil à son titulaire, l'étudiant oriente la cliente vers une préparation d'aromathérapie. « Quelques jours plus tard, elle est revenue à l'officine et m'a gratifié d'un des plus beaux

sourires qu'il m'ait été donné de voir au comptoir. Cela avait marché ! », s'enthousiasme encore Guilhem. Il n'en fallait pas plus pour que le jeune homme décide de se spécialiser en aromathérapie.

### Création de la société Apoticarius

Spécialisation qui s'opérera d'abord via sa thèse, intitulée – l'étudiant a de la suite dans les idées – les « Apports futurs de l'aromathérapie dans la pratique officinale ». Puis en intervenant bénévolement auprès des 4<sup>e</sup> année dans le cadre de l'unité d'enseignement optionnelle « Produits de santé d'origine naturelle et médecines complémentaires » dispensée par la faculté de pharmacie de Montpellier.

Plus tard, Guilhem Jocteur commence une série de remplacements à travers la France. Ce mode d'exercice lui permet d'accumuler les expériences. « J'adore

voyager. Je peux ainsi concilier mon métier et un enrichissement culturel personnel. Professionnellement aussi, les rencontres sont intéressantes et les problématiques des officines différentes, tout comme le panel des patients. C'est un moyen de ne jamais tomber dans la routine, d'acquérir une vision plus complète de l'officine en vue d'une éventuelle installation future et d'accumuler des cas de comptoir très divers », estime Guilhem Jocteur. Ces différents remplacements furent aussi l'occasion pour le pharmacien de coucher sur le papier son projet de création d'entreprise.

« Au bout de quelques mois, l'idée de monter ma société s'est imposée. Au début je n'osais trop y croire, puis j'ai commencé à élaborer un projet. » Le pharmacien décide alors de consacrer six mois à l'élaboration de son plan d'entreprise. Objectif : promouvoir l'aromathérapie et informer et former sur le bon usage des huiles essen-

tielles dans la santé. Etude de marché, contacts avec le Conseil de l'Ordre et l'inspection de la pharmacie pour connaître les écueils à éviter, rencontres avec des laboratoires et des officinaux de toutes les régions de France pour mieux cerner les besoins, stages d'anglais, de comptabilité, d'aide à la création d'entreprise... Rien n'est laissé au hasard.

L'engagement financier de départ est minimal pour limiter les risques : il dépasse à peine les 5 000 euros. « En juin 2006, je suis allé voir un comptable avec mon projet finalisé. Tout lui semblait cohérent et viable », explique Guilhem Jocteur. La société, créée sous la forme d'une EURL le 1<sup>er</sup> septembre 2006, sera implantée à Grabels dans l'Hérault. Son nom, Apoticarius, est un clin d'œil à l'arrière-grand-père de Guilhem qui ne parlait jamais de « pharmacien » mais d'« apothicaire »...

### Déjà 500 personnes formées en France et à l'étranger

Le premier contrat de Guilhem Jocteur sera signé avec Form-UTIP dans le cadre des formations qu'elle organise. Il faut dire que des contacts avaient été pris avec les responsables de l'UTIP dès avril 2006 lors de leurs journées botaniques de Porquerolles, dans le Var. Un autre contrat suivra avec Carla Université, l'école de formation créée par les laboratoires Pierre Fabre (aujourd'hui l'École de formation des professions de santé de Sorèze).

Dans le même temps, Guilhem Jocteur crée le site Internet [www.apoticarius.com](http://www.apoticarius.com) qui lui permet à la fois de présenter sa société, les plannings des formations proposées et une description fournie de l'aromathérapie. Aujourd'hui, les chiffres parlent d'eux-mêmes : Guilhem Jocteur assure une trentaine de stages par an, soit environ 80 journées de formation dispensées sur toute la France et à l'étranger. Chaque stage accueille de 10 à 20 participants. Depuis ses débuts, le pharmacien estime ainsi avoir formé près de 500 personnes aux huiles essentielles dans le conseil officinal, des pathologies infectieuses et ORL aux pathologies de la sphère digestive en passant par les troubles circulatoires, ceux du système nerveux, les pathologies cutanées ou encore la traumatologie.

Si Apoticarius et les formations qu'il organise lui prennent pratiquement huit mois de l'année, le pharmacien garde néanmoins un pied dans l'officine par le biais des remplacements. « Le comptoir fait par-



« **Etre pharmacien remplaçant est un moyen de ne jamais tomber dans la routine, d'acquérir une vision plus complète de l'officine, en vue d'une éventuelle installation...** »

tie de mes intérêts majeurs pour cette profession et je compte bien continuer, assure-t-il. Les expériences acquises nourrissent en outre mes formations. » L'homme a donc un planning plus que chargé, auquel il faut ajouter la veille informative et les déplacements dans les congrès nationaux ou internationaux.

Mais, comme tous les passionnés, Guilhem Jocteur n'a pas le temps de se plaindre. Pour l'expliquer, il cite volontiers saint Augustin : « Celui qui se perd dans sa passion est moins perdu que celui qui perd sa passion ». Quand les saintes huiles viennent au secours des huiles essentielles... ■

Aude Allaire

### PRÉCISION

Dans l'article « Foi de mycologue » paru dans *Le Moniteur* n° 2746, nous avons écrit par erreur que Célia Courty était professeur associée à la faculté de pharmacie de Rennes. Mais cela n'empêche pas notre consœur de participer activement aux travaux pratiques et aux sorties mycologiques des sixième année de pharmacie.

## Envie d'essayer ?

### LES AVANTAGES

- « C'est une expérience très enrichissante d'un point de vue humain. Effectuer des remplacements dans toute la France me permet de découvrir des régions, des façons de vivre et même des pratiques professionnelles différentes. »
- « Partager son savoir est valorisant. Les attentes sont très fortes au comptoir car le public possède souvent une information parcellaire, voire erronée, sur l'aromathérapie. En formant des confrères, j'ai la satisfaction d'élargir mon rôle de conseil au comptoir à une plus grande échelle, puisque je touche ainsi un plus grand nombre de patients potentiels. »

### LES DIFFICULTÉS

- « Il faut être assez solitaire et ne pas craindre de s'éloigner géographiquement de ses attaches familiales et amicales. »
- « La gestion du temps et des plannings est primordiale pour une double activité. Il faut parfois jongler pour arriver à tout concilier ! »

### LES CONSEILS DE GUILHEM JOCTEUR

- « Attention à la cohérence du projet ! Une bonne autocritique permet de savoir si l'on apporte vraiment un plus, s'il existe une demande par rapport à l'offre. Autre élément important à évaluer : savoir si le style de vie afférent au projet nous correspond. »
- « Avancez avec prudence, sans brûler les étapes. La phase de préparation de ce type de projet est essentielle et nécessite une bonne étude de marché. »
- « Soyez conscient des efforts personnels nécessaires et ne vous découragez pas si les débuts semblent trop lents. Continuer d'y croire, aller de l'avant et rencontrer le plus de monde possible sont de bons atouts pour réussir. La patience est aussi de rigueur et il vaut mieux se positionner sur du moyen à long terme que sur le court terme. »
- « La saisonnalité de ce type d'activité génère des revenus bien plus aléatoires qu'un poste officinal. Garder une double activité permet donc d'être financièrement plus serein sur l'année. »