

Zeitschrift: Femmes suisses et le Mouvement féministe : organe officiel des informations de l'Alliance de Sociétés Féminines Suisses

Herausgeber: Alliance de Sociétés Féminines Suisses

Band: 62 (1974)

Heft: 1

Artikel: Pour combattre le rhumatisme

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-273591>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 12.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bibliothèque Publique
et Universitaire de
1205 GENEVE

JANVIER 1974 - N° 1
J.A. 1260 Nyon
Envois non distribuables
à retourner à
Route de Prévessin 23
1217 Meyrin

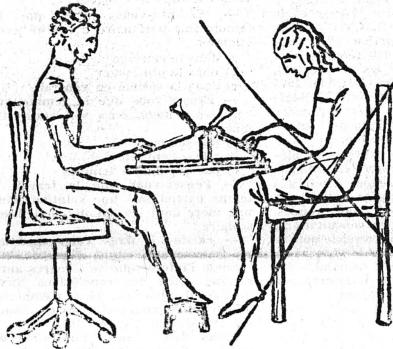
Femmes suisses

LE MOUVEMENT FÉMINISTE - JOURNAL MENSUEL FONDE EN 1912 PAR EMILIE GOURL

Pour combattre le rhumatisme

Le rhumatisme est devenu l'ennemi No 1. Un Suisse sur dix souffre de rhumatisme. "Le tort causé à l'économie du pays par le rhumatisme peut s'estimer à environ 500 millions de francs par an ; on ne peut par contre mesurer la somme de souffrances physiques et morales des rhumatisants, ni les soucis de leurs proches." (Extrait du message du Conseil fédéral au sujet de la loi sur le rhumatisme. L'hiver, les premières neiges, le froid de l'extérieur (par ailleurs, c'est très bien !), et voilà vos rhumatismes qui se rappellent à votre bon souvenir. Pour autant qu'ils se soient fait plus discrets en été...)

La Ligue suisse contre le Rhumatisme ne cesse de lutter



contre ce surnome fléau. Elle publie régulièrement des "notices pour la prévention des rhumatismes" dont nous avons extrait quelques passages, elle édite également une précieuse brochure sur les « moyens auxiliaires pour rhumatisants handicapés ». Vous connaissez, je pense, la clé destinée à faciliter le maniement des robinets. Mais savez-vous qu'il existe des plates bordées permettant de tartiner son pain d'une main ? des sièges catapulte dont on s'extirpe sans peine ? des enfile-bas ? des crochets pour boutonner ? et bien d'autres choses... On peut se procurer cette brochure, au prix de 1 fr. (en timbres poste) à la Ligue suisse contre le rhumatisme, Seestrasse 120, 8002 Zurich, tél. (01) 36 58 62.

*Attention à la manière de vous asseoir.
S'il est pénible, répartissez votre travail sur un aussi grand nombre d'articulations que possible.
Effectuez des pauses avant l'apparition d'une fatigue exacerbée.*

Le rhumatisme

Quelques remarques et conseils
Le rhumatisme se manifeste en des douleurs et de la gêne dans les mouvements.

On distingue diverses formes du rhumatisme selon qu'il frappe les articulations (arthrite, arthrose), la colonne vertébrale (spondylite, spondylose, lombago, sciatique) ou les tendons, les muscles et les nerfs (rhumatisme musculaire, révrite).

Le rhumatisme ne relève qu'exceptionnellement d'une seule cause. Habituellement, de multiples causes interviennent pendant des années jusqu'à ce qu'apparaissent finalement les signes évidents révélateurs de l'affection. Les premiers symptômes se manifestent souvent déjà dès le début de l'âge adulte.

Pour celui qui en est atteint, le rhumatisme entraîne parfois de graves dommages ; non seulement, le rhu-

matisant souffre de douleurs, mais il peut subir, pendant des mois, une incapacité de travail et un manque à gagner ou même parfois une invalidité définitive par suite de déformations.

Le rhumatisant constitue une lourde charge pour la collectivité ; 8 à 10% de la population en est actuellement atteinte. Une partie des rhumatisants deviennent définitivement invalides. Le rhumatisme et l'invalidité qui en résulte, causent annuellement à la Suisse, par suite d'incapacité de travail et de frais de traitement, un dommage de plus de 500 millions de francs. C'est pourquoi le problème qu'il pose n'intéresse pas seulement les rhumatisants, mais le peuple entier.

Règles à observer pour la prévention du rhumatisme

Règles générales :

— L'endurcissement de l'organisme par la pratique de lavage ou brossages à l'eau froide, le matin, protège contre la prédisposition au rhumatisme.

— Le travailleur intellectuel entreprendra sa souplesse physique par des sports appropriés ; le travailleur manuel veillera à prendre, durant ses heures libres, un repos suffisant.

— La station debout sur des sols froids et la station assise à proximité de murs froids, sur des pierres froides ou des près humides (bains d'air et de soleil à la plage !) peuvent occasionner des rhumatismes très graves.

— Le courant d'air, même léger, doit être évité, surtout lorsqu'on est peu

vêtu, échauffé ou en transpiration.

— L'habillement doit être approprié et suffisant même en été.

— Les maladies par refroidissements, spécialement les angines doivent être soigneusement guéries. Les dents doivent être maintenues en bon état.

— L'alimentation doit être variée et modérée. Une consommation judicieuse de viande n'est pas nuisible. L'obésité devrait être combattue dans la mesure du possible.

Règles pour les jeunes :

— Il est dangereux de poser soi-même le diagnostic et les indications de traitement. Si les remèdes « de famille » ne soulagent pas rapidement, le médecin doit intervenir. Lui seul est compétent pour établir s'il s'agit d'une affection grave, justifiable de traitement ou de mesures préventives.

— Des efforts excessifs imposés à la partie du corps atteinte sont nuisibles ;

— On doit laisser au repos autant que possible. Le danger de "s'enrouiller" n'existe en général pas.

— Le poids du corps ne doit pas augmenter par suite du repos imposé ; ce serait une charge de plus pour l'organisme.

— L'on voudra se rappeler que la ménagère est astreinte à un travail pénible qui doit être allégé dans la mesure du possible (montées d'escaliers, port de poids lourds, lessives, nettoyages !).

MOYENS PROPHYLACTIQUES A DOMICILE

Les troubles de la circulation sanguine sont fréquents. Leur origine peut dater de la naissance, elle peut être héréditaire mais dans la majorité des cas, l'inactivité physique, les habitudes de la vie sedentaire jouent un rôle important dans leur évolution. Ces troubles peuvent aggraver les maladies, les rhumatismes par exemple, surtout dans les stades initiaux de celles-ci. L'entraînement vasculaire régulier améliore l'insuffisance circulatoire. Les éléments naturels constituent des moyens de traitement simples et excellents : mouvement (natation, marche, sports, etc.) air, lumière, eau.

— Des difficultés à la marche ou

— Le rhumatisme articulaire aigu entraîne souvent des lésions graves du cœur. Des ménagements sont pendant longtemps nécessaires.

— Des difficultés à la marche ou

La furie des cabas

Quel drôle de peuple nous sommes !

Israël et ses voisins se battent, l'URSS et les Etats-Unis se regardent en chiens de faïence, les pays arabes bloquent leur pétrole, l'Europe s'inquiète pour son pauvre prestige, la Grande-Bretagne applique des mesures draconniennes, la voiture tourne au ralenti et le spectre du chômage revient hanter les pays nantis que nous sommes.

Et la ménagère suisse ?

Elle se jette sur le riz, le sucre, l'huile, la farine et les pâtes... Elle amasse ses provisions : « on ne sait jamais... »

Le résultat : au début du mois de décembre, surtout, la vente du riz a triplé à la Migros, quadruplé à la COOP. Dans certaines succursales, on n'achète plus. Ce qui n'a pas calmé la panique, bien au contraire ! La guerre du pétrole et l'annonce de la hausse du prix du riz auront suffi à déclencher ce « rush » sur les denrées alimentaires de consommation courante. Sans aucun motif valable. Parce que le coût du riz n'a jamais dépendu du pétrole mais de la spéculation sur le riz italien. Parce que nous ne consommons certainement pas beaucoup plus de trois kilos de riz par personne et par année. Parce que les stocks de pâtes, sucre, farine, etc. varient entre six et douze mois, chez les principaux importateurs et vendeurs. Parce que, surtout, cette razzia sur les produits alimentaires de base fait la joie des spéculateurs qui pourront se livrer au petit jeu de la hausse des prix.

La Fédération romande le dit bien : « Ces approvisionnements massifs effectués en prévision de plus ou moins vraisemblables augmentations de prix peuvent avoir pour effet d'accélérer les hausses contre lesquelles d'aucuns cherchent à se prémunir égoïstement ! »

Alors, laissez nos cabas à la maison. Les réserves de base conseillées par la Défense à la défense nationale économiques sont les suivantes : deux kilos de sucre, un de pâtes, un de riz, un de graisses et une bouteille d'huile par personne, plus une réserve complémentaire raisonnable des autres produits de consommation courante. C'est tout.

Outre l'indécence qu'il y a à accumuler les kilos de riz quand d'autres comptent leurs morts, que la solidarité entre consommatrices, la volonté de freiner autant que possible la hausse du coût de la vie nous retiennent de vouloir plus.

Martine Chenou

des douleurs dorsales méritent attention. Ce sont souvent des indices de maladie qui, après des années, peuvent être suivis de formes rhumatisantes graves.

moteurs. Or, c'est le système musculaire qui fouette le sang.

Changement de la position des membres

L'élévation suivie de l'abaissement des membres constitue un bon exercice circulatoire. La couleur de la peau indique le moment opportun pour changer la position. L'extrémité élevée devient pâle, abaissee, elle prend une couleur rosée. Nous pouvons renforcer l'action par des mouvements : flexion-extension rotation des pieds et des mains, fermer et ouvrir les doigts. Ces mouvements exécutés rapidement et avec violence représentent les exercices les plus actifs.

Bains alternatifs

Ces méthodes passives peuvent exercer une action sur des organes éloignés. Nous utilisons des baquets en plastique pour les bains partiels des jambes. Nous trouvons ces seaux dans chaque magasin.

La dimension doit suffire pour poser les pieds à plat au fond du récipient. Nous commençons par le bain chaud de 38 à 40° et terminons par celui froid de 12 à 18°.

Il ne faut pas utiliser des bains glacés. Les extrémités sans réaction ou froides ne supportent pas de gros changements de température. Nous changeons deux ou trois fois la température et c'est la couleur de la peau qui détermine le moment du changement.

Si nous utilisons de l'eau froide, nous devons réchauffer le corps avant le traitement. Nous pouvons reprendre la douche seulement lorsque la peau présente une couleur rouge clair. Si nous appliquons des douches alternatives, nous utilisons pour la douche



Utilisez les muscles les plus puissants du corps pour exécuter un travail lourd.

chaude une eau de 38-40° et pour la froide une eau de 10-18°. Nous changeons 2-3 fois la température. Nous commençons toujours par la douche chaude, nous terminons par la douche froide.

LE SAUNA

Effets du sauna

Le sauna a des effets multiples et intéressants sur la plupart des fonctions de l'organisme. En ce qui concerne la lutte contre les rhumatismes, notamment, son rôle principal est d'activer la circulation du sang dans le système locomoteur et d'augmenter la résistance contre les infections.

Les divers effets du sauna sont en général les suivants :

— relaxation après le travail quotidien,

(suite en page 2)

une personne
toujours bien conseillée :



La cliente
de la
**SOCIÉTÉ
DE
BANQUE SUISSE**



E 1436

La page de l'acheteuse

La vente en salon particulier

Après l'émission « La femme qui travaille, situation conflictuelle », nous avons reçu un appel qui nous faisait part des doutes de son auteur, le voici :

« Je vous téléphone parce que je travaille. Ce n'est pas avec mon mari que cela crée un problème, mais vis-à-vis de moi-même, j'ai l'impression que mon travail n'est pas très « juste ». Je crois que la Fédération romande des consommatrices est contre. »

Mme S., Neuchâtel, 45 ans, enfants de 11 et 15 ans — le mari employé communal (voir) rapporte tout déduit, 1400 francs — habite une villa, achetée par cher et arrangée entièrement par le mari.

Les enfants et le mari rentrent à midi bien que la villa soit en dehors du centre.

Mme S. a eu une formation de nurse, autrefois, avant son mariage. Depuis quelques années, elle est représentante-démonstratrice des produits Tupperware. Elle possède la carte rose des représentants de commerce (200 fr. dont elle n'a payé que 25 fr.). A une carte AVS. Aucune assurance payée par l'employeur ; elle travaille comme indépendante.

Elle organise une à deux séances par semaine et a un revenu moyen de 150 à 200 fr. par mois.

J.-B.-W., novembre 1973

Tous les 15 jours elle assiste au « meeting » à Neuchâtel. Elle y retrouve les autres représentantes du canton et une spécialiste de la firme, et apprécie énormément l'ambiance.

Son travail lui plaît beaucoup, il est indépendant, propre, lui fait voir du monde. Elle ne pourra plus rester seule à la maison et son gain « met bien du beurre dans les épaulards ». « Quand je dois toujours dire « non » aux enfants, cela crée un malaise. »

Mais voilà ! démontrer les produits chez des hôtesses et prendre ensuite les commandes... c'est un peu la carte forcée. Pourtant elle est convaincue que les produits qu'elle vend sont bons, durables, utiles. « C'est quand même mieux que des produits de beauté. » Mais c'est aussi cher.

Ma réponse : Vous participez à un système de vente qui « force » les clientes à acheter. Vous exercez un métier... Mais la personne la plus exploitée dans ce système, c'est l'hôtesse, ce n'est pas vous ; vous recevez votre pourcentage sur vos ventes comme toutes les démonstratrices.

J.-B.-W., novembre 1973

Or, « Femmes suisses » avait déjà eu maille à partir avec la maison Tupperware, il y a environ huit ans.

Cette maison vend essentiellement des boîtes en plastique avec fermeture hermétique, permettant de conserver les « restes » au frigidaire, par exemple. A l'époque, nous avions procédé à une comparaison de prix avec les boîtes du même type vendues dans le commerce. Les produits Tupperware étaient beaucoup plus chers. Ils sont toujours. Bien sûr, il prétendent à une plus haute qualité.

Il en va de même pour les autres produits vendus par cette maison, qu'il s'agisse de seaux, de rouleaux à pâtisserie, de saladiers ou de baquets d'évier.

Mais, hélas, ne nous étonnons pas. Ce système de vente est prospère. Mentionnons aussi la maison Beverly qui vend des produits de beauté à domicile, coûteux, sans comparaison possible avec d'autres marques. Et cela marche. A qui faut-il s'en prendre si ce n'est aux consommatrices... Mais revenons au problème de l'hôtesse que Mme Berenstein avait traité en son temps dans « Femmes suisses » sous le titre : Un petit commerce distingué !

Un petit commerce distingué

Une hôtesse apporte des précisions.

L'article paru dans la dernière page de l'acheteuse de « Femmes suisses » n'a pas été apprécié de la Maison Tupperware qui, sans être nommée, était en fait visée. Cette firme fit une rapide enquête pour savoir qui avait osé mettre en doute ses méthodes de vente ; une démonstratrice, soupçonnée d'avoir mal fait son travail et surtout mal « préparé » son hôtesse, eut quelques difficultés. Or, l'hôtesse c'était moi ! et je pense utile d'expliquer dans ce journal quelle est cette nouvelle méthode de vente à domicile.

La firme ne possède pas de magasins mais seulement des bureaux et des salles de cours pour former et entraîner des démonstratrices. N'importe qui peut devenir démonstratrice ; après un training, celle-ci doit réaliser dans le premier mois, je crois, un certain chiffre d'affaires.

La démonstratrice reçoit un assortiment de toute la gamme des produits à vendre ; il s'agit en général d'objets en matière plastique avec fermeture hermétique destinés à recevoir des denrées alimentaires et que l'on met, entre autres, dans les frigos.

La présentation ne se fait pas dans un magasin ou sur le pas d'une porte. La démonstratrice — et c'est là l'originalité du système — doit trouver parmi ses amis et connaissances, une « hôtesse », c'est-à-dire une personne qui invitera chez elle, autour d'une tasse de thé et de petits biscuits, une douzaine d'autres amies pour assister à une démonstration qui se terminera, évidemment, par la distribution de bulletins de commande.

Les articles achetés sont payés à l'hôtesse immédiatement ou à la livraison.

La démonstratrice reçoit en argent le 25 % du chiffre d'affaires réalisé ; il fut chez moi de 157 fr. C'était peu. Il oscille en général entre 200 et 300 fr. (faites votre calcul !). L'efficacité de la démonstratrice est contrôlée par les fiches de commande qu'elle apporte chaque semaine et par le nombre de démonstrations qu'elle arrive à organiser. L'idéal c'est qu'à chaque démonstration une nouvelle hôtesse se propose pour continuer la chaîne.

Et l'hôtesse, direz-vous ? Tout le système repose sur l'hôtesse qui trouve la cliente, fait elle-même les invitations, paye ce qu'elle offre à ses hôtes, reçoit chez elle l'ensemble des produits commandés, en devient en quelque sorte dépositaire, doit s'arranger pour que ses amies viennent les chercher, quand elle ne doit pas les livrer elle-même. Elle encasse l'argent. Que recette-t-elle pour tout ce travail ? 8 % du chiffre d'affaires réalisé par ses soins, et non pas en argent mais en produits-cadeaux, selon un savant système de points-étoiles !

Malgré les tâches multiples demandées à l'hôtesse et sa maigre rétribution, ce système de vente semble

rencontrer en Suisse romande, dans la bonne société, un réel succès. On peut se demander pourquoi. Certes, cette technique de vente, déjà pratiquée aux Etats-Unis, est bien au point et sait utiliser au maximum à son profit, la psychologie féminine.

Le bol en plastique devient l'occasion d'inviter des gens et de se faire inviter.

Bien qu'on répète que personne n'est obligé d'acheter, lorsque vient la distribution des feuilles de commandes, les personnes présentes se sentent moralement obligées d'acheter. Quelle merveilleuse utilisation de la pression psychologique du groupe !

— Une fois l'objet acheté, il faut assister à une nouvelle démonstration pour en acheter un deuxième, compléter une série par exemple. Quelle perte de temps pour l'acheteuse !

— Ce qui est très astucieux, c'est

de faire accompagner par des hôtesses pour une bien faible rétribution, une véritable activité commerciale (dépot et livraison de marchandises, encaissement, etc.), dont on peut se demander si elle ne devrait pas être soumise à un impôt ? C'est là un problème qu'il serait intéressant de confier à un juriste.

On voit décidément mal les raisons qui peuvent inciter certaines dames à se prêter aussi naïvement à une telle activité ! Jacqueline Wavre

Note de la rédaction : Nous enregistrons avec intérêt les précisions apportées par Mme Wavre. Elles montrent sans qu'il soit besoin de longs commentaires qu'il n'est pas souhaitable de voir se généraliser dans notre pays de tels systèmes de vente qui exploitent habilement l'inexpérience des hôtesses et de leurs amies.

La Suisse et l'année internationale de la femme

Congrès féminin de janvier 1975

Thème : La collaboration dans l'égalité

La grande rencontre des femmes suisses pour fêter le début de l'année internationale de la femme se prépare activement.

Le 17 décembre à Olten, la communauté de travail regroupant les associations participantes au Congrès a approuvé le choix des thèmes et le premier budget global. C'est sous le signe de la participation (Partnerschaft) que près de 5000 femmes sont censées se rencontrer les vendredi 17, samedi 18 et dimanche 19 janvier 1975 à Berne. Objectif : atteindre Madame Tout-le-Monde, lui faire prendre conscience qu'un des buts de l'émanicipation est la participation.

Chaque jour une conférence plénière (avec traduction simultanée) sera suivie ou précédée d'activités multiples et simultanées telles que groupes de discussion, tables rondes, films, exposition, atelier, consultations, etc. Ainsi le ou la congressiste pourra choisir ce qui l'intéresse le plus, avoir des contacts personnels, demander des conseils. Le Congrès se terminera par un vote ou des résolutions.

Chaque jour l'accent sera mis sur un thème plus particulier comme par exemple : éducation en vue de la participation — être soi-même, une condition essentielle pour être partenaires — partenaires responsables de la société de demain — être partenaires, une condition pour vivre en paix.

Un questionnaire beaucoup plus terre à terre, s'adressant à Madame

Tout-le-Monde paraîtra dans les grands quotidiens. Il sera le premier acte de sensibilisation du public à ce Congrès. Voici à titre d'exemple quelques questions dont les sujets seront repris sous forme d'activités diverses durant le Congrès :

— Estimez-vous juste que la femme soit partenaire à égalité avec l'homme

- a) dans le mariage
- b) dans la profession
- c) dans la société en général

— Pensez-vous que la femme qui n'est pas ménagère soit sous-estimée

- a) par son mari
- b) par ses enfants
- c) par les autres femmes

— Pensez-vous que le travail à temps partiel soit une solution pour une mère dont les enfants sont d'âge scolaire ?

— existe-t-il dans votre quartier un système quelconque d'entraide ?

Selon l'intérêt que ce Congrès aura suscité, selon les conclusions auxquelles il aboutira, rien n'empêche que d'autres manifestations se poursuivent durant l'année 1975.

L'important, d'après moi, c'est de créer de l'intérêt chez Madame Tout-le-Monde, de lui donner l'occasion de participer à son émanicipation.

Jacqueline Berenstein-Wavre, Vice présidente de la Communauté de travail « La Suisse et l'année internationale de la femme »

Pour combattre le rhumatisme

(suite de la page 1)

suite de la page 1

— développement de la résistance physique pour le travail intense et les sports,

— prophylaxie de nombreuses maladies, surtout celles qui sont causées par les refroidissements et les troubles de la circulation,

— soulagement, voire guérison, d'un certain nombre de maladies.

Danger du sauna

Les personnes en bonne santé peuvent utiliser le sauna sans courir le moindre risque, les autres ne doivent pas utiliser cette méthode sans avis médical. Le sauna est déconseillé dans les cas suivants :

— maladies infectieuses aiguës,

— affections inflammatoires progressives, surtout les cas d'arthrite rhumatoïde grave,

— tension artérielle élevée,

— faiblesse cardiaque et affections des vaisseaux du cœur.

NATATION

Les influences de la natation sur le corps humain sont multiples. Des effets bénéfiques résultent de l'influence de l'eau froide qui stimule le métabolisme (endurcissement, meilleur appétit), des conditions circulatoires favorables (position horizontale) et de l'augmentation de la consommation d'oxygène lors du travail dans l'eau (accroissement de la fonction respiratoire avec augmentation de la capacité vitale). L'entraînement vigoureux de tous les muscles du corps, les mouvements complets des articulations dans des conditions d'apesanteur presque totale (force de poussée de l'eau) et, ici également, l'endurcissement qui stimulate une fonction vasculaire souvent défaillante, sont particulièrement précieux pour la prévention du rhumatisme.

— On évitera les plongeons en cas d'affections à la colonne vertébrale.

— La prudence est de rigueur dans l'eau froide. La musculature refroidie perd une partie de sa capacité de réaction et se raidit. Ceci peut avoir des effets défavorables sur la musculature déjà contractée par le rhumatisme.

— La natation est un entraînement précurseur et bénéfique pour la santé, spécialement en cas de :



La jeunesse se jette sur de "nouvelles" drogues

Depuis peu, ce n'est plus le haschisch mais l'eau-de-vie qui est « in » auprès de la jeunesse américaine. Les services de la santé communiquent qu'ils doivent s'occuper maintenant d'alcooliques de 12 ans. Beaucoup de jeunes de 12 à 20 ans s'enivrent plusieurs fois par semaine. De ce fait, le danger que toujours plus de jeunes se ruinent la santé et deviennent dépendants de l'alcool est très grand.

Contrairement aux autres drogues, les jeunes peuvent se procurer de l'alcool sans grandes difficultés. Bien des fois ils n'ont qu'à ouvrir le bar de leurs parents...

Avant, les jeunes ne voulaient pas s'abstenir de drogues, car ils pouvaient à tout moment se référer à la consommation d'alcool de leurs parents ; maintenant, avec l'alcool, ils s'enlaissent encore moins dissuader, à moins que les parents ne leur donnent l'exemple de l'abstinence. Le « Newsweek » écrit à ce sujet : « Ici... le soutien des parents serait de grande importance. Mais la plupart des parents sont tellement soulagés que leurs enfants ne prennent plus de drogues que, par une tolérance tout à fait déplacée, ils ne vont pas que l'alcool est une drogue avec un potentiel très grand de toxicomanie ».

En République fédérale allemande, les médecins spécialisés dans le domaine des drogues et les centres d'information pour toxicomanes constatent un développement semblable à celui des Etats-Unis. Les alcools forts qui, il y a peu de temps encore, étaient dédaignés comme « stupéfiants des vieux », sont consommés de plus en plus par la jeunesse. La bouteille est plus facile à atteindre et, au surplus, meilleur marché.

Mais : drogues dures ou alcools forts — les suites sont, surtout pour l'être jeune, une catastrophe.

SAS