

## 3 La rédaction

**Performances**

- 6 **Actus pratiques**  
Convention pharmaceutique 2017-2022. Stopper l'hémorragie
- 10 **Partenaires de l'officine**
- 12 **En rayon**  
Conseils d'hiver
- 13 **Marché à la loupe**  
Les autotensiomètres à l'officine
- 16 **Équipement**  
Signalétique extérieure.  
Visibilité lumineuse

**Grand Angle**

- 19 **Groupements**  
Créer la préférence

**Expertises**

- 24 **Entretien pharmaceutique**  
Le traitement des troubles anxieux généralisés. Psychothérapie en première ligne
- 28 **Prévention et dépistage**  
Vigilance face aux angines
- 30 **Orthopédie**  
Les orthèses poignet, main, doigts. « Mon orthèse est trop grande »
- 34 **Dispositifs médicaux**
- 36 **Phytothérapie**  
Les plantes du contrôle du cholestérol

**Interactions**

- 38 **Partage de compétences**  
Coopération interprofessionnelle. Les sigles décryptés
- 41 **Carrefour de la santé**  
Parcours de soins des patients atteints de cancer. Apprendre ensemble
- 42 **Conseil associé**  
Tir groupé contre le rhume

**...ravive** votre intérêt pour l'automatisme de la pression artérielle. Ce marché en progression de 2% en valeur et de 3% en volume pour 2015 continue sur la lancée. Près de 500 000 autotensiomètres ont été vendus, principalement dans le circuit officinal. Et le nombre d'hypertendus ne cesse de croître : l'hypertension artérielle touche près d'un adulte sur trois en France, selon la Haute Autorité de santé. Pourtant 20% des patients hypertendus en France ne sont pas traités et la moitié des patients hypertendus traités n'atteignent pas les objectifs de pression artérielle visés. Des conseils s'imposent donc tant sur les appareils d'automatisme que nous vous rappelons dans la fiche Marché à la loupe (page 13) que sur la prise en charge globale et médicamenteuse. La Haute Autorité de Santé (HAS) et la Société Française d'HTA (SFHTA) publient une fiche mémo et un algorithme décisionnel pour les professionnels de santé en vue de favoriser le diagnostic précoce et une prise en charge adaptée et efficace des patients hypertendus ([www.profession-pharmacien.fr](http://www.profession-pharmacien.fr)).



Ingo Bartussek-Fotolia.com

**...analyse** la stratégie des groupements concernant la politique de prix officinale (page 19). Négociation commerciale affûtée, flexibilité et pragmatisme sont autant d'armes déployées par les groupements pour renforcer leur attractivité économique. L'optimisation et la délégation aux achats, la sélectivité des référencements pour avoir les meilleures remises et les prix les plus compétitifs, le développement d'une marque exclusive au réseau sont devenus des points cruciaux de la politique des groupements.



Olivier Le Moal-Stock

**...met** en lumière les orthèses poignet, main et doigt. Des orthèses poignet-pouce sont utilisées dans les rhizarthroses par exemple (page 30). Bien connaître les indications de chaque orthèse, les mesures à prendre, les prises en charges par la LPP permet de choisir le produit qui conviendra précisément au patient et à son besoin d'immobilisation.



Dr Philippe Dupont