

La rédaction...

3 La rédaction

Performances

- 6 **Actus pratiques**
Transactions. Et le marché repart!
- 10 **En direct de PharmagoraPlus**
- 12 **Partenaires de l'officine**
- 13 **En rayon**
Alertez les bébés!
- 14 **Zoom**
Groupements et enseignes : consolidation en cours

Expertises

- 15 **Entretien pharmaceutique**
Dénutrition du sujet âgé.
Une assiette à alourdir
- 18 **Prévention et dépistage**
Les rhinites
- 19 **Orthopédie**
Les orthèses de coude.
Anti-épicondylites
- 24 **Dispositifs médicaux**
- 26 **Ma vie de patient**
Colopathie fonctionnelle.
Irritation généralisée

Grand Angle

- 29 **Prise en charge de la douleur**
Tous les moyens sont bons

Entreprise & Stratégie

- 34 **Marché.**
Maintien à domicile.
Une valeur refuge
- 40 **Étude**
Laboratoires de phyto
et d'aromathérapie.
Des stratégies variées
- 42 **Marché à la loupe**
Les bas de compression

...revient

sur sa présence à PharmagoraPlus 2018 (page 10). Plus de 14 000 visiteurs, une centaine de conférences, près de 400 exposants..., dont *Profession Pharmacien*. Vous avez été nombreux à nous rendre visite sur notre stand. Et à assister à notre conférence Orthoquiz: un questionnaire interactif pour tester vos connaissances en orthopédie, compression médicale, MAD... Bravo aux cinq premiers, qui ont gagné des abonnements et des modules d'e-learning de notre partenaire, Les formations pratiques-Pharmareflex. Résultats également d'études présentées sur le Salon sur l'expérience de vos patients et sur votre utilisation des applications. Enfin, découverte au fil des allées de quelques nouveautés.



...établit

un bilan de la stratégie de prise en charge nutritionnelle des personnes âgées (page 15). La vigilance s'impose en particulier lors des changements dans la vie quotidienne (pathologie, deuil, déménagement...). En effet, les conséquences de la dénutrition sur l'état de santé peuvent apparaître rapidement. Les compléments nutritionnels oraux (CNO) s'ajoutent aux conseils diététiques si une alimentation enrichie ne suffit plus. Réponses aux questions des patients par le menu.

...scrute

les laboratoires de phytothérapie et d'aromathérapie à travers le prisme de l'étude Pharma'Scope OTC dédiée à ce secteur en pleine expansion (page 40). Gallileo Business Consulting a interrogé plus de 500 officinaux sur leurs attentes vis-à-vis de sept laboratoires spécialisés. «La combinaison des actions d'un fournisseur: les visites, la formation, l'accompagnement merchandising, a un impact synergique sur son image auprès des pharmaciens», analyse Maher Kassab, directeur de Gallileo Business Consulting. Un classement des laboratoires dans six catégories est établi en fonction d'une trentaine d'indicateurs.

