

La rédaction...

3 La rédaction

Performances

- 6 **Actus pratiques**
Nouveaux honoraires de dispensation.
Derniers ajustements
- 9 **Carrefour de la santé**
- 10 **Partenaires de l'officine**

Expertises

- 12 **Entretien pharmaceutique**
Nouvelles molécules 2018.
Un vaste panel
- 16 **Nutrition et médicaments**
Les antibiotiques
- 18 **Prévention et dépistage**
Gastro-entérites aiguës
- 20 **Orthopédie**
Les petites orthèses du pied.
Pour marcher droit
- 25 **Soins au domicile**
Prévention des escarres.
Haro sur les rougeurs

Grand Angle

- 28 **Congrès national d'orthopédie-orthèse**
Dans les pas des visiteurs

Entreprise & Stratégie

- 32 **Marché**
Stratégies anti-crise.
Différenciation gagnante
- 40 **Étude**
Pharma'Scope OTC. Quels sont les atouts des labos d'OTC ?
- 42 **Juridique**
Regroupement d'officines.
Cas n° 1 : la vente pour objectif
- 39 **Abonnement**



...balaie l'ensemble des petites orthèses du pied afin de préciser l'indication et l'intérêt de chacune (page 20). Loin d'être des gadgets, leur action localisée soulage différents maux des pieds. Elles ne sont pas toutes équivalentes. Parmi les talonnettes de série (amortissantes avec éviction d'appui, amortissantes, et, sur prescription, les talonnettes calibrées ou à hauteur dégressive ou correctrices), chacune a des applications spécifiques. Quant aux petites orthèses du pied, coussinets, protecteurs ou séparateurs d'orteil, le plus souvent en silicone, elles apportent un soulagement quelquefois spectaculaire.

...initie une série de présentations de situations concrètes concernant des regroupements d'officines (page 42). En effet, la tendance à la baisse du nombre d'officines est liée à des regroupements dans 29% des cas, selon les données 2018 de l'ordre des pharmaciens. Le Cas n°1 aborde la situation de trois pharmaciens à l'approche de la retraite qui se regroupent dans la perspective de pouvoir vendre leur officine à terme. Analyse et conseils pratiques par Alexandre Arbabe, avocat directeur associé, responsable régional du pôle santé de Fidal Méditerranée.

...scrute les résultats de l'étude Pharma'Scope OTC 2018 (page 40). Ils sont dévoilés, en exclusivité dans *Profession Pharmacien*, par Maher Kassab, directeur de Gallileo Business Consulting. Cette première partie se penche sur les critères que les officinaux privilégient dans leur choix de fournisseurs de médicaments OTC. « Les pharmaciens restent souvent ancrés dans les pratiques traditionnelles et les laboratoires peinent à déployer leurs actions au sein de l'espace de vente » analyse Maher Kassab. Vingt-neuf indicateurs sont évalués pour hiérarchiser les raisons amenant le pharmacien à choisir un laboratoire plutôt qu'un autre. Le point sur les items incontournables ou différenciants.

