

3 La rédaction

Performances

- 6 **Actus pratiques**
Enquête PhSQ.
Des services payants?
- 11 **Carrefour de la santé**
Contribution de l'Anepf.
« Favoriser l'interpro »
- 13 **Partenaires de l'officine**
- 16 **Zoom sur...**

Grand Angle

- 18 **Équipement 2019**
Sources d'inspiration

Expertises

- 26 **Entretien pharmaceutique**
Médicaments de l'hypothyroïdie.
Manipulation délicate
- 28 **Orthopédie**
Compression médicale
Des jambes légères au travail
- 33 **Dispositifs médicaux**
- 34 **Nutrition**
Ouvrage *L'essentiel sur*.
Les liens entre alimentation et risque
de cancer décryptés
- 36 **Ma vie de patient**
Diabétiques insulinodépendants.
La liberté retrouvée

Entreprise & Stratégie

- 38 **Équipement**
Croix et enseignes lumineuses
Les critères pour un choix éclairé
- 44 **Étude**
Laboratoires d'aromathérapie.
Des services attendus
- 46 **Juridique**
L'opération d'apport

...se penche sur les évolutions de la profession grâce à différentes études et témoignages. Pharma

Système Qualité (PhSQ) a mené l'enquête sur les services que les patients seraient prêts à payer : ils sont nombreux et variés (page 6).



Un quart à un tiers des patients interrogés seraient partants pour un entretien personnalisé. « L'intérêt est marqué pour la vaccination qui semble entrée dans les mœurs mais aussi la préparation de piluliers, un suivi du calendrier vaccinal, un coaching santé... », énumère **Laetitia Hible**, présidente de PhSQ.



Les services sont aussi au cœur des propositions des étudiants pour accompagner la réforme du système de santé. **Guillaume Racle**, vice-président de l'Anepf en charge des perspectives professionnelles, détaille les plus emblématiques dans les domaines de la prévention, l'offre de soins dans les territoires, le numérique, et la qualité ainsi que la pertinence des soins au cœur des modes de financement (page 11).

Des sujets débattus à la fin du mois de mars à PharmagoraPlus où vous pourrez nous rencontrer sur le stand J72 et assister à nos conférences (page 13).

...éclaire votre choix de croix vertes et d'enseignes lumineuses. Elles sont essentielles pour accroître

l'attractivité de l'officine et renvoyer une image dynamique (page 38).

« Une croix en panne, c'est 20% de perte de clientèle par jour », met en garde François-Xavier Crozet, directeur de Rubex-Pharma.

Éclairage, luminosité, taille et forme des lettres... Chaque élément s'intègre dans le projet global. « Les croix de petite taille trouvent leur place dans les vitrines, des pharmacies de centre commercial par exemple, afin qu'elles soient davantage visibles de loin et de face », précise Émilie Vollard, directrice marketing de Promoplast.

**...booste** vos connaissances sur des notions juridiques pour mieux appréhender les sujets concernant l'officine

en temps qu'entreprise. Lors d'une acquisition ou d'une transmission, il est essentiel de bien comprendre l'opération d'apport et ses répercussions (page 46). En effet, l'apport peut prendre différentes formes avec des conséquences juridiques et fiscales propres. Décryptage par Alexandre Arbabe, avocat directeur associé, responsable régional pôle santé, Fidal Méditerranée.