

3 La rédaction

Performances

6 Actus pratiques

10 Carrefour

Le regard des étudiants
sur le service sanitaire

12 Partenaires de l'officine

14 Zoom sur...

Le poids des enseignes

Grand Angle

16 Équipement.

Objectif gain de temps

Expertises

26 Entretien pharmaceutique

Plaies du pied du patient
diabétique.
Sous haute surveillance

29 Prévention et dépistage

Allergies saisonnières

30 Orthopédie

Bien délivrer...
Les orthèses du genou

35 Dispositifs médicaux

36 Ma vie de patient

Dégénérescence maculaire
liée à l'âge.
L'inexorable perte de vision**Entreprise & Stratégie**

38 Gestion

Groupements.
L'heure des fusions a-t-elle
sonné ?

44 Étude

Laboratoires de phyto
et d'aromathérapie.
Porteurs de croissance

46 Marché à la loupe

Les génériques

...braque les projecteurs sur l'actualité avec la signature de l'avenant n°20 à la convention pharmaceutique (page 6), le bilan de la campagne vaccinale contre la grippe (page 7) et la tenue du salon PharmagoraPlus à Paris. Joséphine Deniau, directrice stratégie et développement Santé France chez Closer Still Media, vous dévoile les nouveautés de cette 35^e édition (page 12). Vous pouvez échanger avec l'équipe de *Profession Pharmacien* en nous rendant visite sur le stand H71. Enfin, découvrez les innovations 2020 de l'équipement présentées sur le salon... ou non (page 16).



Juliette Schenkéry

...ouvre les yeux sur la DMLA (dégénérescence maculaire liée à l'âge) grâce aux témoignages de deux patientes (page 36). Marguerite Berger et Aline David souffrent chacune d'une forme différente, avec une distinction de taille : si le traitement de la forme humide, à base d'injections intravitréennes de ranibizumab, fonctionne très bien, c'est une option inexistante dans la forme sèche. La découverte de la pathologie ophtalmologique a été fortuite pour toutes les deux mais l'inexorable évolution nécessite une adaptation permanente.



DR

...notifie en exclusivité les résultats de la partie sur les laboratoires de phyto et d'aromathérapie de l'étude *Pharma'Scope 2019* (page 44). Elle décrypte les attentes des officinaux vis-à-vis de sept de leurs fournisseurs : Arkopharma, Lehning, Naturactive, Phytosun, Pileje, Pranarôm, Puressentiel. Maher Kassab, directeur de Gallileo Business Consulting, analyse les tendances de cette troisième édition : importance du soutien du représentant et attentes fortes en termes de services et d'accompagnement, notamment sur toute la dynamique promotionnelle (merchandising, aide au conseil, formations...). Le Top 3 des laboratoires indique les forces de chacun.



DR