

3 La rédaction

**Performances**

6 Actus pratiques

Prix des pharmacies en 2019.  
5e année de stabilité

10 Carrefour

Le regard des étudiants  
sur la fin de la Paces

14 Zoom sur...

L'utilité des Smart City

16 Partenaires de l'officine

**Grand Angle**

20 Médicaments manquants à l'officine

Les remèdes anti-ruptures

**Expertises**

26 Entretien pharmaceutique

Traitements de l'adénome de la  
prostate.  
quand la prostate prolière

28 Prévention et dépistage

Le reflux gastro-œsophagien chez  
le bébé

30 Orthopédie

En pratique.  
Autour d'une orthèse de cheville  
Bien délivrer...  
Les orthèses de genou non  
articulées

37 Dispositifs médicaux

40 Compléments alimentaires

Ayez réponse à tout

44 Ma vie de pharmacien

Pharmacie du marché à Mulhouse.  
«J'ai implanté un espace  
oncologie»**Entreprise & Stratégie**

48 Équipement

Préparation des doses à  
administrer.  
Quelle rentabilité attendre?

54 Marché

Marques de distributeur.  
Les leviers pour décoller

58 Marché à la loupe

Les compléments nutritionnels  
oraux

29 Bulletin d'abonnement

**...joue** la carte de l'approche pédagogique avec un premier « Cas pratique » autour d'une entorse de la cheville dans la rubrique Orthopédie (page 30). Ce nouveau rendez-vous, rédigé par des pharmaciens enseignants au DU Orthopédie de l'université de Lorraine, vous permet de tester votre expertise. Il vous accompagne pas à pas pour éviter les pièges de la délivrance d'une orthèse. Tout au long de ce cas clinique, nous identifions les points positifs et les erreurs commises par le pharmacien au cours de cette dispensation. Première situation : Monsieur H., 71 ans, se présente à l'officine à la suite d'une entorse de la cheville avec une ordonnance pour une orthèse. Une délivrance basique qui va s'avérer plus compliquée que prévu...



Nastasic-iStock

**...explore** l'univers des compléments alimentaires et des probiotiques (page 40). Des questions, vous en avez. Vos patients vous en posent. Qu'est-ce qu'un complément alimentaire ? Quelle peut en être la composition ? Quelle est la procédure avant commercialisation ? Quelles sont les allégations possibles ? Qui décide ? Font-ils l'objet d'une surveillance ? Qu'est-ce qu'un probiotique ? Ont-ils fait l'objet d'études ? Quels probiotiques sont préconisés dans la prise en charge des troubles digestifs ? Quels traitements médicamenteux ont un effet délétère sur le microbiote intestinal ? Les réponses apportées vous permettront d'étayer votre conseil.



KangeStudio-iStock

**...utilise** plusieurs approches pour vous fournir les leviers efficaces afin de faire décoller le marché des marques de distributeur (MDD) (page 54). Les MDD sont synonymes à la fois de petits prix et de qualité comparable aux marques leaders. Compositions et présentations soignées collent aux tendances du marché. Une communication en direct auprès des consommateurs grâce au digital, une visibilité sur le point de vente et un conseil ciblé permettent de les mettre en avant. Le plus souvent exclusive à un réseau de pharmaciens (groupement, enseigne), la marque de distributeur en pharmacie repose sur des valeurs fortes attendues par les consommateurs et présente différents avantages. Mais « les pharmaciens ne s'impliquent pas suffisamment dans le développement des MDD », constate Patrick Guillien, responsable du service DataStat d'Ospfarm. Conclusion : ce marché reste sous-développé faute d'une forte adhésion des officinaux.



forest\_strider--iStockphoto