

3 La rédaction

Performances

- 6 Actus pratiques
 - Économie officinale 2020.
 - Un bilan positif
- 10 Carrefour
 - Le regard des étudiants sur les évolutions pédagogiques
- 12 Partenaires de l'officine
- 14 Zoom sur...
 - Le dynamisme de la nutrition clinique

Grand Angle

- 16 Démarche qualité
 - L'accompagnement des groupements

Expertises

- 22 Entretien pharmaceutique
 - Les traitements de l'ostéoporose.
 - Éviter la fracture
- 24 Prévention & dépistage
 - Allergies saisonnières
- 26 Orthopédie
 - En pratique.
 - Autour d'un collier cervical
- 30 Dispositifs médicaux

Entreprise & Stratégie

- 34 Marché
 - Micronutrition.
 - Un bel élan
- 38 Équipement
 - Espace enfants.
 - Priorité à la sécurité
- 42 Marché à la loupe
 - Compression médicale au masculin
- 43 Bulletin d'abonnement

...prend le taureau par les cornes pour vous dévoiler les pièges à éviter lors de la dispensation d'un collier cervical (page 26). L'ordonnance d'une patiente souffrant d'une arthrose cervicale et mentionnant uniquement « un collier cervical » est l'occasion de parfaire vos connaissances sur la démarche à adopter. En effet, dans ce cas, il convient de contacter le prescripteur avant toute prise de mesures et essai pour confirmer le type d'orthèse nécessaire à l'immobilisation cervicale adéquate. Les caractéristiques des quatre types de colliers cervicaux sont détaillées dans un tableau récapitulatif.



DR

...éclaire le marché de la micronutrition qui séduit de plus en plus de consommateurs (page 34). Pandémie oblige, les produits consacrés à l'immunité et aux troubles du sommeil ont le vent en poupe. Toutefois, l'analyse est délicate car il n'existe pas de définition précise de ce marché et de répertoire établi de ces produits. Le segment pèserait au total plus de 450 millions d'euros. Il est porté par le conseil officinal. Spécialistes et fournisseurs vous livrent leur regard et leurs chiffres.



iStockphoto - Prostock-Studio

...consacre son article de la rubrique **Équipement** au mobilier destiné à aménager un espace dédié aux enfants (page 38). C'est une priorité pour les officines qui accueillent une clientèle de jeunes parents. Peu importe sa taille, l'essentiel est de s'assurer de sa sécurité, sa solidité, sa facilité d'entretien, sa simplicité de montage... Quelques sociétés se sont spécialisées dans cette offre. Tour d'horizon.



Juliette Schenkéry