

3 La sélection de la rédaction

Exercice

6 Actualités

Activité des officines en 2021.
Croissance dispersée

8 Carrefour de la santé

Le regard des étudiants sur...
L'élection présidentielle

10 Partenaires de l'officine

12 Zoom sur...

La vente en ligne s'installe

Grand angle

14 Animaux de compagnie

Le boum des assurances santé

Expertises

20 Orthopédie

Les sept étapes de la dispensation
de la compression veineuse

25 Dispositifs médicaux

26 Entretien pharmaceutique

Burn-out professionnel.
Démêler les problèmes

28 Prévention & dépistage

Allergie aux protéines de lait de
vache

30 Ma vie de patient

Covid long.
Une chronicité désespérante

Entreprise & stratégie

32 Économie de l'officine

Marché des génériques.
L'année de la reprise

38 Équipement

Matériel médical.
Comment le mettre en scène

42 Marché à la loupe

L'hygiène bucco-dentaire

43 Bulletin d'abonnement

Exercice

Économie de l'officine : croissance dispersée

En 2021, les officines ont connu une croissance économique, en particulier due à la vaccination contre le Covid-19 et aux tests antigéniques (page 6). Ces nouveaux services contribuent pour 1,7 % à la croissance du chiffre d'affaires global. Celui-ci a crû en moyenne de 6,36 % l'an dernier pour les 1794 officines analysées dans les statistiques du groupement d'experts-comptables CGP. Cette croissance est aussi due à l'envolée des médicaments chers, à la hausse des prescriptions et à l'irrésistible ascension des honoraires de dispensation. Toutefois, cette évolution est marquée par l'existence d'importantes disparités d'une officine à l'autre.

Ma vie de patient

Covid long : chronicité désespérante



Maxime et Sophie (photo) souffrent d'une forme longue de Covid-19 qui se prolonge depuis des mois (page 30). Extrêmement affaiblis, sans prise en charge spécifique, sans reconnaissance par les autorités, ils sont désemparés et se sentent les laissés-pour-compte de la pandémie. « Le Covid long ne tue pas, il empêche de vivre », constate Maxime.

Équipement

La mise en avant du MAD

Pour vendre du matériel médical, il faut le faire savoir aux patients depuis la vitrine jusqu'au sein de l'espace de vente (page 38). Comment le mettre en scène et quels outils utiliser pour une communication efficace ? Tour de piste des moyens à votre disposition : affichage extérieur et dans la vitrine, corner identifié, signalétique, show-room, catalogues et conseils.

L'officine de Gory

