

Pharmacien

BIEN-ÊTRE & santé

JUIN 2020

LE PHARMACIEN QUI PREND SOIN DE SES PATIENTS

Éditorial

Vers une production de médicaments nationale?



Si l'épidémie de Covid-19 s'est heurtée à une pénurie de masques, de gels hydroalcooliques et

de thermomètres, elle a aussi mis en lumière la dépendance de la France en termes de médicaments et de principes actifs. Pour ces derniers, le mal est plus ancien. Depuis plusieurs années déjà, l'Académie de pharmacie, entre autres, tire la sonnette d'alarme et il aura fallu attendre la pandémie pour se poser plus sérieusement la question du rapatriement en France, voire en Europe, de leur production. Qu'en sera-t-il à l'avenir? La volonté politique semble présente, mais le retour à la compétitivité française en matière industrielle n'est pas acquis pour autant. En particulier dans un contexte de baisse des prix permanent.

Patrick Guetta
Docteur en pharmacie



Retrouvez
chaque mois
BIEN-ÊTRE
& santé

le mensuel N°1 de la presse
santé grand public.

405 531 exemplaires
mensuels
(OJD 2019)

Actualité

Épidémie de Covid-19: un bilan d'étape

À l'heure où nous écrivons ces lignes, l'épidémie de Covid-19 est toujours d'actualité. Pour combien de temps encore? Nul ne peut le prédire. Car les bénéfices tangibles du confinement au niveau de la diffusion virale peuvent être remis en question par un déconfinement anarchique.

D'ores et déjà, il est possible de tirer un premier bilan de l'action des pharmaciens.

Dans la lutte contre l'infection au nouveau coronavirus, la profession et ses représentants ont su rester unis. L'Ordre s'est montré force de proposition pour élargir l'offre pharmaceutique, notamment à l'alerte contre les violences conjugales. Et les syndicats ont fait entendre leur voix, par exemple sur l'épineuse question des masques lorsque la grande distribution, toujours à l'affût quand il s'agit de prendre des parts de marché à la pharmacie, a sorti du chapeau des millions d'unités disponibles à la vente aux particuliers, alors que les soignants en milieu hospitalier étaient au bord de la rupture. Ou encore lorsque les préparateurs, en première ligne comme les pharmaciens, ont été oubliés par les dispositifs exceptionnels mis en place pour les soignants, tant au niveau des masques de protection que du système de garde d'enfants. Les syndicats se sont aussi montrés force de proposition et d'action quant à la possibilité de réaliser des télésoins (bilans de médication, entretiens pharmaceutiques) et à la livraison à domicile de médicaments pour les patients les plus fragiles, en partenariat avec la Croix-Rouge. Les groupements, de leur côté, n'ont pas été en reste en termes d'offre de services (*voir l'interview en page 13*) et, pour ne prendre qu'un exemple, 93% des pharmacies

groupées ou pas, syndiquées ou pas, ont mis en place des mesures de gestion des flux de patients telles que le marquage au sol, le suivi du parcours balisé et le filtrage à l'entrée de l'officine pour limiter le nombre de personnes à l'intérieur (source Pharmed insight).

Le soutien des patients

Face à cet engagement de la profession, les patients ne se sont pas trompés. Selon un sondage Ifop réalisé pour Pharmacie Référence Groupe, 97% d'entre eux accordent désormais leur confiance aux pharmaciens, à égalité avec les médecins. Cette adhésion grimpe à 99% chez les femmes de 35 ans et plus, et à 100% chez les personnes qui se réclament du mouvement des gilets jaunes. Plus encore, pour 82% des patients interrogés, «*les pharmaciens devraient être davantage associés à l'élaboration des politiques de prévention en matière de santé*», tandis que 88% se déclarent favorables à la réalisation du test Covid à l'officine. Les tutelles en ont pris bonne note et elles seraient bien avisées d'inscrire ces demandes dans les actes et de prendre en compte, quand l'épidémie ne sera plus qu'un mauvais souvenir, les difficultés économiques auxquelles les pharmaciens sont confrontés, en raison de la baisse d'activité qu'elle a engendrée.

PATRICK GUETTA

Décryptage

Les particularités de la formation continue en officine

Même si la formation continue s'impose à tous, et surtout aux professionnels de santé, c'est avant tout un outil d'investissement pour l'entreprise et de développement personnel. Une formation continue réussie requiert toutefois anticipation, engagement et organisation.

Face à un monde professionnel en constante évolution – et le domaine de la santé n'est pas épargné –, la formation continue, qu'elle soit obligatoire (vaccination antigrippale, éducation thérapeutique) ou facultative pour monter en compétence (maintien à domicile, bilan médicamenteux), est au cœur de la réussite des entreprises qui savent suivre le mouvement.

Des règles communes...

Ces dix dernières années, plusieurs réformes ont modifié l'organisation et le mode de financement de cette formation pour la rendre plus simple et surtout plus efficace (loi Formation professionnelle de 2014, loi Avenir professionnel de 2018 entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2019, etc.). Elles ont cherché à faire de chaque professionnel un acteur de son projet de carrière, même si l'employeur y conserve un rôle primordial, en particulier pour assurer l'employabilité de ses salariés. Ainsi, indépendamment des actions de formation de l'entreprise, chaque salarié peut se former de sa propre initiative, grâce à son compte personnel de formation (CPF).

... et spécifiques à la santé

En parallèle, la loi Hôpital, patient, santé, territoire de 2009 a introduit le développement professionnel continu (DPC), effectif depuis le 1^{er} janvier 2013, avec une modification au 1^{er} janvier 2017, afin de renforcer l'obligation de formation continue pour les profession-

nels de santé, dont les pharmaciens et les préparateurs. Cet outil se veut aussi une réponse à la politique nationale de santé (culture du retour d'expérience, etc.). L'obligation de DPC pour tous les pharmaciens (titulaires ou adjoints) et préparateurs en pharmacie ne doit pas faire oublier la nécessité de former les autres employés (secrétaire, aide-préparateur, etc.).

DPC seul ou en équipe

Depuis janvier 2017, chaque professionnel de santé doit justifier de son engagement dans une démarche de DPC comportant des actions de perfectionnement des connaissances, d'analyse, d'évaluation et d'amélioration des pratiques professionnelles et de gestion des risques, en participant à deux types d'actions au minimum sur une période triennale. Cette obligation est individuelle, mais peut s'inscrire dans une démarche collective, comme une équipe officinale. En tant qu'employeur, vous êtes par ailleurs tenu de prendre les dispositions permettant aux salariés de respecter leur

Le calcul complexe du retour sur investissement

Toute la difficulté est d'évaluer les bénéfices apportés par les nouvelles compétences acquises. Dans certains cas, comme la mise en place d'un nouveau service, il peut être facile de rapporter les gains générés au coût de la formation, une fois les éventuelles subventions de l'ANDPC ou d'Actaliens déduites. Mais de manière générale, il est très difficile d'en mesurer précisément la rentabilité globale pour l'entreprise, d'autant plus si vous prenez en compte les paramètres « bien-être au travail » ou « attractivité du poste » dans votre équation.

obligation de DPC et d'assurer vous-même le contrôle de cette obligation pour les préparateurs. Les pharmaciens sont invités à suivre les modalités de déclaration sur le site de l'Ordre ou de l'Agence nationale du DPC.

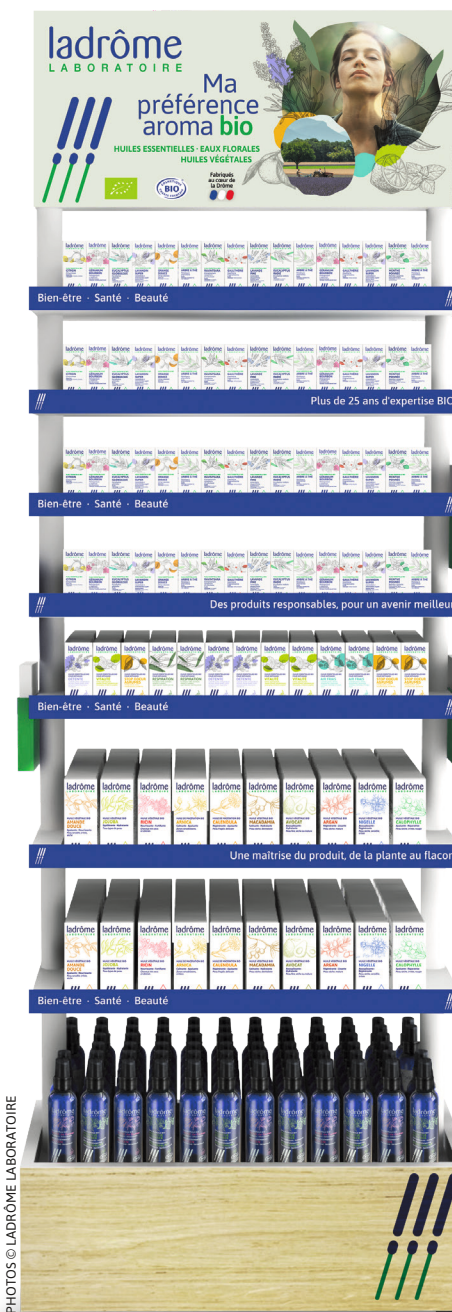
Des outils de pilotage

Il est demandé aux entreprises de définir une politique de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) et de s'assurer de sa mise en œuvre. Quoi de mieux que de centraliser l'ensemble des actions de formation sur un document unique pour en faire un outil de pilotage complet. Ainsi, le plan de développement des compétences, pour une période minimale d'un an, décrit et liste d'une manière structurée les collaborateurs concernés, l'intitulé des actions, les modalités d'organisation, les objectifs poursuivis, etc. Ce plan vous permettra de pouvoir facilement justifier de vos obligations d'entrepreneur dans le domaine de la santé auprès de l'Inspection du travail, de l'Agence régionale de santé, etc.

NICOLAS GLORIOT

Aroma: mettez votre expertise en avant avec ladrôme laboratoire

RECONNU POUR LA QUALITÉ DE SES PRODUITS BIO À BASE DE PLANTES ET POUR SON SAVOIR-FAIRE EN AROMATHÉRAPIE, LADRÔME LABORATOIRE PRÉSENTE SA NOUVELLE LIGNE AROMA, REPENSÉE POUR UN CONSEIL FACILITÉ ET UNE MEILLEURE VISIBILITÉ.



PHOTOS © LADRÔME LABORATOIRE

Entreprise familiale, pionnière du bio, Ladrôme laboratoire a vu le jour il y a plus de 25 ans, à Die, au cœur de la Drôme. Cette région, à la croisée des climats méditerranéen et alpin, est réputée pour la richesse et la variété des plantes médicinales qui y sont cultivées.

De la plante au flacon

Implanté au plus près des producteurs, Ladrôme laboratoire s'approvisionne en plantes locales issues de l'agriculture bio, fraîchement récoltées. Pour certaines huiles essentielles, le laboratoire se fournit en plantes aromatiques dans d'autres pays, avec les mêmes exigences: sourcing qualitatif et rémunérations justes de ses producteurs pour des relations durables. La production s'effectue à Saillans et Die, sur des sites 100% intégrés pour assurer l'ensemble des étapes de fabrication. La traçabilité des produits est préservée tout au long de la chaîne afin d'offrir un produit fini maîtrisé, de la plante au flacon.

Un spécialiste du bien-être à 360°

Ladrôme laboratoire propose de larges gammes de produits certifiés bio, à base de plantes, apportant des réponses naturelles aux besoins de l'organisme. Ils se répartissent en quatre grandes familles: l'aromathérapie (huiles essentielles, eaux florales, huiles végétales, mélanges d'huiles essentielles pour diffusion), la phytothérapie, les élixirs floraux (Fleurs de Bach) et la propolis.

Ligne Aroma, pour un choix éclairé

La ligne Aroma se réinvente pour être encore plus accessible, cohérente et responsable.

- Côté packaging: de nouveaux étuis en carton PEFC, respectueux de l'environnement. Toutes les informations importantes sur la plante sont rapidement identifiables ainsi que les précautions d'emploi et les conseils d'utilisation. Des pictogrammes illustrent le mode d'administration.
- Côté PLV: un présentoir de sol sur roulettes et un kit d'habillage linéaire pour sublimer la variété de l'offre et la complémentarité des produits.
- Des outils conseils: roue de la décision, livrets explicatifs, animations en points de vente...

Un partenaire pour vous aider à développer le secteur florissant de l'aromathérapie !

LA DRÔME PROVENÇALE SA
270, chemin de la Tuilière 26340 Saillans
• +33 (0) 4 75 22 30 60 • www.ladrome.bio

Produits distribués en pharmacies par LABORATOIRES PHARMUP
Tél. 04 76 08 61 45 - contact@pharmup.fr



Gestion d'officine

Traitement de référence lors d'insuffisance veineuse, dont les symptômes sont peu connus des patients, les dispositifs de compression médicale souffrent toujours d'une image vieillotte et d'une mauvaise observance. Malgré les innovations dont ils font l'objet en matière de style, de confort et de tenue, leurs ventes ne décollent pas.

Compression médicale: un potentiel à explorer

En France, 20 millions de personnes déclarent souffrir des jambes, et près de 10 millions de patients seraient concernés par le port d'un dispositif de compression médicale (DCM). Cette population importante, plus féminine (une femme sur deux) que masculine (un homme sur quatre), n'est guère portée sur la consultation médicale puisque, selon les estimations, moins de 30 % de ces patients sont traités pour une maladie veineuse. Il s'agit d'un enjeu majeur de santé, d'autant qu'une personne sur trois interrompt le traitement en cours de route. Compte tenu du sous-équipement de la population cible, le secteur affiche donc encore un potentiel conséquent. Actuellement, les ventes sont dynamisées en valeur par l'innovation et en volume par le développement d'offres à bas prix. Information du patient, éducation et communication sont les leviers d'un marché dont l'officine a les clés. Même si l'intérêt médical des DCM n'est plus à démontrer pour le traitement de l'insuffisance veineuse des membres inférieurs et de ses complications, l'observance est toujours un défi à relever et il n'existe pas d'outil réellement satisfaisant, aujourd'hui, pour évaluer le plus précisément possible le temps de port pour chaque patient.

Les entreprises de la compression médicale sont des industries dynamiques et innovantes, et certaines affichent clairement des engagements

écoresponsables (comme le label Made in France). Longtemps dominé par des entreprises pionnières de cette technologie de tissage, le marché de la compression médicale s'est enrichi de nouvelles marques portées par des outsiders.

Surfer sur les stratégies des fournisseurs

Plusieurs stratégies de développement industrielles sont à l'œuvre, comme l'accentuation de la médicalisation *versus* le low cost, une rationalisation des gammes, des investissements croissants sur les innovations techniques ou le marché masculin, etc. En conséquence, la concurrence est rude et vos critères de sélection des fournisseurs se sont, en parallèle, durcis : look de plus en plus attrayant, alliant ainsi savoir-faire textile, compromis entre l'expertise médicale et le style, amélioration de la marge sur la vente, etc. Dans ce contexte, notons toutefois une tendance de fond favorable à la fois à la prise en charge de l'insuffisance veineuse et au marché des DCM : l'élargissement de la cible, par le rajeunissement de la clientèle et une meilleure connaissance de l'affection due aux actions de communication menées par les marques. Le cœur de cible est en général constitué de femmes et d'hommes d'âge mûr, mais pour séduire une clientèle plus jeune, les fournisseurs se diversifient vers les bas de contention pour les femmes enceintes, souvent victimes de jambes

lourdes, ou ceux à porter lors des longs voyages en avion pour réduire les risques d'accident tromboembolique ou encore pour faire du sport afin de favoriser la récupération. Ces produits, non remboursés, sont un nouvel axe à explorer. Mettez beaucoup sur le premier achat qui doit absolument être satisfaisant pour les clients, car c'est l'occasion de compléter leurs connaissances sur l'insuffisance veineuse et ses conséquences et d'obtenir plus facilement, dans un second temps, leur adhésion à une compression plus médicale.

Une coopération interprofessionnelle à parfaire

Les DCM sont essentiellement dispensés en officine, sur prescription médicale, même si les orthopédistes sont aussi autorisés à les délivrer aux patients. Parmi les prescripteurs, aux côtés des médecins, ne pas oublier les sages-femmes et les kinésithérapeutes, ou encore les infirmiers, qui ont la possibilité de prescrire en renouvellement à l'identique. Dans une stratégie de développement du segment des DCM, il est essentiel de faire connaître votre compétence et votre savoir-faire auprès de ces prescripteurs, soit de manière globale, soit à partir d'une prescription de patient. Pour garantir une meilleure observance dans le port des DCM, la coopération entre le prescripteur et le pharmacien est primordiale, dès la prescription, lors du renouvellement

DÉCOUVREZ GRATUITEMENT

NOTRE MAGAZINE ET
NOS GUIDES PRATIQUES

Demandez vos exemplaires gratuits*
01 49 49 19 51 ou c.farlet@santecom.fr

*Offre réservée aux non abonnés

et à chaque difficulté exprimée par le patient ou constatée par un professionnel de santé. Vous pouvez proposer une consultation de suivi, physique ou téléphonique. Les erreurs de pose sont, par expérience, toujours les mêmes : principalement une mauvaise position du revers trop haut, voire retourné, et un tricot « ramassé » à la cheville en l'absence de massage de la jambe... Toutefois, connaître le parcours de soins du patient permet aussi d'identifier les professionnels qui sont susceptibles de vous aider. Qui mieux qu'un kinésithérapeute, par exemple, peut se rendre compte de l'absence de port ou des erreurs de pose, lors de séances régulières au cabinet ou au domicile du patient ?

Apprendre à mieux vendre... un vêtement

Comme vous le savez, la dispensation d'un DCM de qualité demande de passer du temps avec le client pour l'échange, le choix et l'essayage, mais ce temps est-il rentable ? Puisque les progrès techniques et la communication des marques ont pour objectif de faire oublier l'aspect médical du DCM au profit d'une image vestimentaire, force est de constater que la dispensation d'un article de compression est aussi, et peut-être même avant tout, un acte de vente d'un vêtement, avec tout le vocabulaire et l'environnement que cela implique. Il s'agit alors d'évoquer le confort de la matière en regard des facteurs climatiques, en lien avec la saisonnalité, ou simplement le toucher des fibres naturelles (coton,

bambou, soie, etc.) et/ou synthétiques (élasthane, modal, microfibre, polyamide, etc.), de guider le choix du coloris et du motif selon les goûts, la mode, les vêtements portés, les chaussures, de présenter les différents modèles et les coupes (bas, mi-bas, chaussette, avec ou sans talon renforcé), etc. Mais contrairement à un magasin de vêtements, impossible d'offrir à l'essayage l'ensemble des articles disponibles. Proposez alors des échantillons de matière, sous la forme de tirelles que les fournisseurs sont en mesure de vous fournir. De même, la luminosité dans votre local d'orthopédie devrait être proche de la lumière naturelle pour pouvoir apprécier les coloris et les effets de matières. Afin de parfaire et de roder ce vocabulaire, il peut être intéressant de se faire accompagner par des vendeurs de prêt-à-porter. Pour mémoire, la législation vous oblige à posséder un local avec des équipements dédiés au déshabillage (comme un paravent ou une cabine),

accessible aux personnes handicapées, ainsi qu'un divan d'examen conçu de façon à permettre l'essai du produit dans de bonnes conditions d'isolement, visuel et phonique.

Concevoir son stock

Ce local doit aussi rester ouvert lorsqu'il est inoccupé pour exposer idéalement tout ou partie de votre stock de DCM. Même si, dans la plupart des cas, le patient sera invité à revenir chercher son article, commandé pour lui selon ses mensurations et ses goûts, l'un des intérêts de gérer un stock de DCM, en plus de l'effet vitrine, est de pouvoir montrer, pièces en mains, les dernières nouveautés, en relais des campagnes de communication des marques. Et pour ceux qui ont le souci de répondre immédiatement à la demande, explorez les pistes de rentabilisation des stocks, comme celle du dépôt-vente, avec vos fournisseurs.

NICOLAS GLORIOT

Transformez-vous en tailleur !

Puisqu'un dispositif de compression médicale ne se vend qu'après une prise de mesures, soignez particulièrement sa réalisation et l'essayage associé. L'essai à l'officine vous permet aussi d'éduquer le patient à une pose correcte : talon bien positionné, mise en place du revers (pour les chaussettes, le modèle le plus prescrit) à la bonne hauteur, non roulé, puis massage de la jambe obligatoire pour répartir le tricot, c'est-à-dire les trames, de manière homogène. Pour le renouvellement, proposez de reprendre des mesures si plus de six mois se sont écoulés par rapport à la première délivrance ou lorsque la silhouette de la personne a changé. Enfin, si un article de série ne convient pas, il vous reste le « vrai » sur-mesure.

Entretien patient

En dépit de tous les moyens de communication actuels, l'information sur la contraception circule toujours mal. Une fois posée la question «*quelles méthodes contraceptives vous semblent bonnes pour vous?*», et compte tenu de la réponse obtenue, vous pouvez sinon corriger tout au moins compléter les connaissances de votre patiente.

Proposer une méthode de contraception sur mesure

Depuis plus de dix ans, malgré les dispositions prises pour informer et améliorer l'accès à la contraception, le nombre d'interruptions volontaires de grossesse (IVG) ne diminue pas, mais reste stable à environ 200 000 à 230 000 cas par an, avec toutefois des disparités régionales. Même si les femmes de 20 à 29 ans ont davantage recours à l'avortement, toutes les tranches d'âge sont concernées, avec un taux en baisse chez les moins de 20 ans depuis 2010 et en hausse chez les 25 à 39 ans. Globalement, toutes ces données montrent la nécessité de renforcer votre rôle dans la diffusion de la «bonne» information autour de la contraception. Notons que près d'un quart des IVG sont pratiquées chez des femmes sous contraception œstroprogestative, alors que l'échec théorique est inférieur à 1%. Ce véritable paradoxe pointe l'inadéquation des méthodes et des pratiques contraceptives.

Pourtant, la gamme des formules contraceptives thérapeutiques ne cesse de s'enrichir pour mieux s'adapter aux envies et désirs de chaque femme, mais également, et c'est un élément déterminant du choix, aux différents profils gynécologiques, mammaires, vasculaires et métaboliques.

Pas une, mais des pilules

Parler de «la» pilule est d'ailleurs une erreur. Plus de quarante formulations existent, contenant un progestatif seul ou combiné avec des œstrogènes, à des dosages différents. Ces dernières années, les laboratoires ont cherché à réduire les effets indésirables des méthodes contraceptives hormonales (maux de tête, gonflement des seins) en proposant des pilules de troisième (désogestrel, gestodène ou norgestimate) et de quatrième (drospirénone, chlormadinone, diénogest, nomégestrol) générations, dites microdosées en hormones. Toutefois, l'engouement

pour ces pilules a été de courte durée devant le risque accru de thromboembolie veineuse par rapport à celles de deuxième génération (lévonorgestrel ou norgestrel). Lors de la délivrance, informez, sans effrayer, sur les signes d'alerte d'un événement thromboembolique rare, mais nécessitant une prise en charge en urgence. Conseillez aussi les personnes à risque pour prévenir la survenue d'une complication (aide à l'arrêt du tabac, conduite à tenir en cas d'immobilisation prolongée, long voyage en avion, etc.).

Veiller aux interactions médicamenteuses

La liste des médicaments susceptibles de réduire l'efficacité des contraceptifs hormonaux est longue : antituberculeux, traitement de l'épilepsie, antiviraux en particulier contre le Sida... sans oublier le millepertuis. Dans votre analyse des interactions, il convient également d'inclure les médicaments

rétrocédés par les pharmacies des hôpitaux (bosentan lors d'hypertension pulmonaire, etc.). En revanche, pas de souci avec la plupart des antibiotiques d'usage courant.

Répondre au besoin de naturalité

Une part importante de la jeune génération aspire à des méthodes naturelles et se demande s'il est raisonnable de s'imposer une prise quotidienne d'hormones, quel que soit le mode d'administration et en dépit des risques associés, pour neutraliser cinq ou six jours de fécondité par mois. Au-delà de la polémique autour des pilules de dernière génération et du focus sur des effets indésirables comme la prise de poids ou la baisse de la libido, la désaffection pour la pilule s'inscrit dans un contexte particulier : la génération detox, vegan et no gluten se méfie des vaccins, des tampons hygiéniques et du stérilet Essure, dénonce les violences gynécologiques et l'hypermédicalisation, milite pour un partage équitable de la contraception au sein du couple...

Expliquer les options sans hormones

Sachez écouter ces femmes, et élargir leur champ de connaissances sur les autres méthodes de contraception. Entre les hormones ou l'abstinence, il existe un monde de méthodes contraceptives à explorer, avec chacune leur taux d'échecs et de risques. Les méthodes non hormonales regroupent le stérilet au cuivre, la cape, le diaphragme, les spermicides locaux et les préservatifs. Pour ces derniers, insistez sur les bonnes pratiques de conservation, les critères de choix (taille adaptée, modèle), les techniques de mise en place et de retrait. Parler de la contraception, c'est aussi parler de sexualité. Signe des temps, certaines femmes, surtout les plus jeunes, tentent l'expérience de la contraception 2.0 et gèrent

leur cycle *via* une application sur leur smartphone... Expliquez-leur les limites évidentes et la fiabilité très médiocre de ce calendrier en ligne, puisque toutes les femmes n'ovulent pas de façon métronomique tous les 28 jours. La méthode symptothermique, également en vogue, consiste à suivre sa courbe de température et à observer les sécrétions du col de l'utérus et autres manifestations de l'ovulation. Les méthodes naturelles impliquent de faire preuve d'une grande rigueur et d'accepter l'éventualité d'un échec de la contraception. Pour certaines, à l'instar du retrait, ce taux d'échec peut atteindre 25%.

Recourir à la pilule du lendemain

En parallèle des méthodes contraceptives, ne pas oublier de promouvoir la contraception d'urgence. Comment imaginer, en effet, qu'une femme n'oubliera aucune des 8000 pilules à prendre au cours de sa vie ! En cas de retard ou d'oubli d'une prise, d'un préservatif qui se déchire, ou d'un doute sur la méthode du retrait lors d'un rapport, il faut savoir dédramatiser la situation et proposer une solution d'urgence. Pas question de culpabiliser pour autant les femmes, surtout les jeunes, qui y ont recours

plusieurs fois de suite. Mieux vaut cela qu'une grossesse non désirée.

Faire le lien avec les autres professionnels

Il est capital de faire la promotion de l'ensemble des acteurs impliqués dans la contraception autres que le médecin généraliste et le gynécologue, d'autant plus que, pour ce dernier, les rendez-vous sont difficiles à obtenir. Les sages-femmes peuvent réaliser des consultations de contraception et de suivi gynécologique de prévention et prescrire tous les contraceptifs pour les femmes en bonne santé. Au sein des centres de planification ou d'éducation familiale (CPEF), en plus des consultations de contraception et des actions de prévention portant sur la sexualité ou l'éducation familiale, des contraceptifs sont distribués gratuitement aux personnes mineures désirant garder le secret, ainsi qu'à celles sans couverture sociale. Sans oublier les infirmiers scolaires des collèges, lycées et universités et, bien entendu, les centres de dépistage anonyme et gratuit (CDAG) qui assurent la recherche des infections sexuellement transmissibles de manière anonyme et gratuite.

FRÉDÉRIC PITETTI, pharmacien

Un outil pour faciliter la communication

Santé publique France lance l'outil «Quelle contraception me convient le mieux?». Hébergé sur le site choisirsacontraception.fr, ce questionnaire vise à fournir aux femmes une information personnalisée en prévision de leur consultation de contraception. Cet outil s'inscrit dans le cadre de la Stratégie nationale de santé sexuelle, *via* le programme «santé sexuelle» de Santé publique France. Une fois le questionnaire complété, le résultat prend la forme d'un classement des différents moyens de contraception en trois catégories : les plus adaptés, les possibles et les contre-indiqués probables. Par ailleurs, les avantages et les inconvénients de chaque contraceptif sont mentionnés et un renvoi vers la fiche détaillée de choisirsacontraception.fr, en lien avec ledit contraceptif, est mis en avant. Le fichier de résultat est téléchargeable et imprimable par l'utilisatrice. Ce support peut ensuite aider à engager le dialogue avec vous ou lors de la consultation.

PHARMACIEN BIEN-ÊTRE & santé 11-15, quai de Dion-Bouton 92800 Puteaux
 • tél. : 01 49 49 19 50 • contact@bienetre-et-sante.fr • www.bienetre-et-sante.fr **ABONNEMENT**
 Directrice des abonnements : Catherine FARLET, tél. : 01 49 49 19 51, c.farlet@santecom.fr
PUBLICITÉ Directrices de clientèle : Claire VASSET, tél. : 01 49 49 19 57, c.vasset@santecom.fr • Véronique ROY, tél. : 01 49 49 19 56, v.roy@santecom.fr **RÉDACTION**
 Directrice de la rédaction : Juliette LEGROS, j.legros@santecom.fr • Éditorialiste : Patrick GUETTA • Journalistes spécialisés : Christine FALLET, Nicolas GLORIOT, Frédéric PITETTI
 • Secrétaire de rédaction : Laurence NEVEUX • Maquettiste : Sandrine FERNANDES, tél. : 01 49 49 19 53, s.fernandes@santecom.fr **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** Julien KOUCHNER **DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ** Jean WEISS, tél. : 01 49 49 19 50, j.weiss@santecom.fr **PHARMACIEN BIEN-ÊTRE & santé** est édité par SANTECOM SAS au capital de 15 190 21 €. RCS PARIS 418 610 135. Imprimerie PÉRIMÉDIAS - ISSN 2266-6532
 Dépôt légal : mai 2020. **AFFICHAGE ENVIRONNEMENTAL** Origine du papier Belgique. Certification PEFC. Taux de fibres recyclées 0%. Impact sur l'eau Ptot 0,022 kg/tonne. © DR p. 1, 8, 13.



Healthmedia



Le trait d'union avec vos patients

BIENTÊTRE & santé

Opinion



Dr VIRGINIE VAN WYNMELBEKE
Chercheur en nutrition, CHU de Dijon

«La dégradation de l'état nutritionnel de nos aînés s'étend»

Avant l'épidémie de Covid-19, la dénutrition touchait 10% des personnes âgées à domicile. Qu'en sera-t-il demain? Votre rôle dans la lutte contre la dénutrition est et restera vital.

Quels sont les liens entre le coronavirus et la dénutrition chez les seniors?

Aujourd'hui, on s'attend à une augmentation de la fréquence de la dénutrition chez la personne âgée vivant chez elle et, malheureusement, dans les prochains mois, à une hausse de la mortalité en lien avec cette dénutrition, pour deux raisons: le coronavirus et le confinement. L'infection au nouveau coronavirus induit un syndrome inflammatoire et un hypercatabolisme, avec une augmentation de la dépense énergétique liée au travail ventilatoire. Les besoins nutritionnels caloriques et protéiques sont donc accrus, en regard d'une prise alimentaire souvent réduite en raison de plusieurs facteurs (anorexie secondaire à l'infection, gêne respiratoire,

anosmie, agueusie, stress, etc.). À cela s'ajoutent les conséquences du confinement, que la personne âgée soit ou non atteinte de Covid-19, telles que des problèmes d'organisation limitant l'assistance au repas, la réduction ou l'arrêt de la pratique physique entraînant une perte d'appétit et de masse musculaire, l'apparition ou l'aggravation d'une dépression diminuant l'envie de manger, etc. Ainsi, la dénutrition majeure de quatre à six fois le risque de mortalité.

Comment repérer la dénutrition?

Confinement oblige, vous n'avez pas vu certains de vos patients âgés depuis plusieurs mois, et peut-être que beaucoup d'entre eux éviteront de sortir malgré le déconfinement. N'hésitez pas à prendre de leurs

nouvelles auprès des tiers ou en leur téléphonant pour rechercher une situation à risque ou une dénutrition avérée. L'un des signes, facile à repérer, est la sensation de flotter dans ses vêtements ou la perte d'appétit. Demandez à votre patient de vous communiquer régulièrement son poids ou invitez-le à monter sur la balance mise à sa disposition. Si la perte de poids est supérieure à 5% par rapport au mois précédent, ou à 10% sur les six derniers mois, le patient est dénutri. Recherchez aussi toute situation susceptible d'aboutir à une dénutrition, pour alerter sur la mise en place d'aides (difficulté à mobiliser ses mains, apathie, etc.).

Comment prévenir la dénutrition en jouant sur l'alimentation?

Le principe repose sur la densification alimentaire. Un premier conseil, lors de petit appétit, est d'opter pour des portions réduites, plusieurs fois dans la journée, mais enrichies. L'apport en protéines doit être ajusté individuellement. Ainsi, pour enrichir les repas, recommandez l'utilisation de la poudre de lait (plus riche que le lait), de la crème, du fromage à tartiner... ou encore du jambon, des sardines, du thon, des œufs, des légumineuses si la viande est trop difficile à manger. La soupe, très prisée par les seniors, doit également être enrichie.

PROPOS RECUEILLIS PAR
FRÉDÉRIC PITETTI

Personnaliser la complémentation nutritionnelle

Aujourd'hui, les compléments nutritionnels oraux (CNO) sont considérés comme efficaces, mais encore faut-il qu'ils soient bien choisis et bien pris! Les textures (boisson, crème, etc.) et les arômes sont à adapter aux besoins et aux goûts des personnes âgées. Proposez à vos patients ceux qu'ils préfèrent, sans oublier de soigner la présentation (servi dans un verre ou une coupe, par exemple). Normalement, les CNO se prennent entre les repas, en plus de l'alimentation. Mais de manière pragmatique, ils peuvent aussi être intégrés au repas. Ainsi, un CNO boisson au café ou chocolatée peut très bien remplacer le café ou le chocolat chaud du petit déjeuner, ou un CNO crème vanillée se substituer à une crème anglaise accompagnant un brownie en dessert...

NUTRICIA
Fortimel®
Protein

LA NUTRITION, UN ALLIÉ POUR REPRENDRE DES FORCES

La maladie et l'isolement sont des facteurs de risque de la dénutrition, une prise en charge précoce permet d'en limiter les conséquences

CHOISISSEZ
LA GAMME CONCENTRÉE
LA PLUS COMPLÈTE! DU MARCHÉ



- 2 formats
- 10 arômes²
- Bénéfices prouvés³

1. La gamme concentrée (HP > 14 g HE CONC) avec le plus grand nombre de références : 2 formats, 10 arômes dont 3 « Sensation » conçus pour les altérations du goût en cas de cancer et 2 packs d'initiation multi-saveurs.
2. Sauf l'arôme caramel disponible uniquement en 200 ml.
3. Hébuterne X et al. Efficacité et tolérance d'un nouveau complément nutritionnel hyperconcentré en protéines et en énergie chez les sujets âgés. JFN 2016. Étude réalisée avec Fortimel® Protein 200 ml sur 30 jours auprès de 21 patients à domicile, avec une posologie à 400 ml par jour.

Denrées alimentaires destinées à des fins médicales spéciales pour les besoins nutritionnels en cas de dénutrition. À utiliser sous contrôle médical.

Conseils

Congés d'été: composer une trousse de premiers soins

Même s'il est fort probable de trouver une officine sur son lieu de résidence estivale, il est plus pratique d'anticiper et de composer avant le départ une trousse de vacances adaptée aux activités, à l'âge des voyageurs, et aux conditions du transport et du séjour. Vos conseils.

La trousse à pharmacie doit comporter du petit matériel et des produits pour nettoyer et protéger une plaie, une ampoule ou une brûlure, comme des compresses de gaze stérile, du sparadrap, des pansements, une paire de ciseaux, une pince à écharde, une bande de gaze, des antiseptiques, une crème antibrûlure, un collyre et des dosettes de sérum physiologique, le tout rangé dans une boîte aux dimensions suffisantes. Conseillez *a minima* d'emporter un antidouleur et un antipyrétique, et si besoin des médicaments contre le mal des transports et les allergies. Pour les plus prudents, ajoutez un traitement contre la diarrhée. La trousse à pharmacie doit également être adaptée aux besoins des tout-petits. Enfin, si l'un des membres de la famille suit un traitement, il convient de s'assurer que la réserve est suffisante pour les vacances. Ne pas oublier de prendre les ordonnances, en cas de besoin. Et, bien entendu, des masques et une solution hydroalcoolique dans le contexte épidémique actuel...

Protection solaire et après-soleil

Une protection solaire est efficace si son indice de protection est suffisant, sa texture adaptée à l'usage, et si les règles d'application, en termes de quantité et de fréquence de renouvellement, sont respectées. L'indice de protection solaire est classiquement choisi selon le phototype, mais un indice SPF 50+ doit être préféré pour

les enfants, les femmes enceintes ou dans des circonstances à risque (environnement à forte réverbération, médicaments photosensibilisants, etc.). Si le choix du mode d'application et de la texture dépend de la zone d'application, la formule doit également être adaptée aux besoins: résistance à l'eau et/ou au frottement des grains de sable, texture fluide pour une application facile et agréable ou sèche pour un toucher satiné sur la peau, filtres minéraux pour les enfants et les peaux sensibles, etc. L'hydratation quotidienne passe par l'application d'un topique hydratant sur la peau (crème, gel, fluide, etc.), éventuellement riche en antioxydants. Associée à une hydratation orale suffisante, elle est surtout importante pendant la période d'exposition au soleil pour éviter le dessèchement et prolonger le bronzage. Un gommage peut également être utilisé, mais avec parcimonie, pour sublimer le bronzage en débarrassant l'épiderme des cellules mortes qui ternissent le hâle.

Prévention et soins des piqûres et morsures d'insectes

Les répulsifs anti-insectes à usage humain (à base de DEET, d'icaridine, d'IR35/35 ou de citriodiol) agissent sur de nombreux arthropodes (moustiques, mouches, simules, taons, puces), mais sont inefficaces contre les hyménoptères (guêpes, abeilles, etc.). Ils s'appliquent sur toutes les parties découvertes du

La trousse utile des vacances dans l'eau

Lors d'activités aquatiques, il convient de prévoir des pansements étanches pour protéger les plaies. En cas de prédisposition aux otites à répétition, par exemple, il est indispensable de protéger les oreilles de l'eau avec des bouchons standard, qui s'adaptent à la forme du conduit, ou des bouchons sur mesure. Il est aussi conseillé d'emporter un antimycosique local, car l'eau favorise notamment le développement des mycoses interdigitales plantaires, sans oublier une crème calmante et protectrice contre les irritations, la macération liée à l'eau et le frottement du maillot de bain (et du sable) favorisant le prurit au niveau de l'entrejambe.

corps ou qui peuvent l'être à l'occasion de mouvements, mais avec précaution sur le visage, loin des yeux, des lèvres et des lésions cutanées. L'application est à renouveler toutes les trois à huit heures, selon le produit et les conditions d'application (température, bains, crème solaire, transpiration, frottement des vêtements, etc.). Au camping, par exemple, conseillez l'utilisation de moustiquaires. Sans oublier les produits de soins tels que pince à écharde, crochet spécialtiques, aspivenin, crème antiprurigineuse, antihistaminique H1 par voie orale, etc.

FREDERIC PITETTI, pharmacien

Conseil au naturel

Soulager les jambes lourdes

Avec l'arrivée de la chaleur, les conseils pour atténuer la sensation de jambes lourdes vont devenir plus fréquents à l'officine. Les bienfaits de nombreuses plantes sont bien connus dans cette indication.

La sensation de jambes lourdes dont se plaignent de nombreuses femmes est due à la stagnation du sang au niveau des membres inférieurs. D'autres symptômes peuvent y être associés, comme un œdème (qui apparaît en fin de journée), des impatiences, des démangeaisons, etc.

Un signal d'alarme

Ces signes doivent être considérés comme un signal d'alarme chez une personne prédisposée (hérédité) ou qui présente des facteurs aggravants. En effet, l'insuffisance veineuse est une maladie chronique qui évolue par poussées, déclenchées ou aggravées par l'exposition à différents facteurs: la station debout ou assise prolongée, les influences hormonales, la grossesse, l'obésité, la chaleur, etc. Au stade suivant, les troubles fonctionnels s'intensifient: jambes douloureuses, crampes nocturnes, varicosités isolées sur la cuisse ou à hauteur du mollet. Un traitement doit rapidement être entrepris, sinon les saphènes vont se dilater et former de véritables varices. Votre rôle est de faire prendre conscience de la réalité de la maladie veineuse, de l'importance de la prévention et de la nécessité d'une prise en charge précoce afin d'éviter la survenue de complications.

Les plantes veinotoniques

De nombreuses plantes possèdent des propriétés veinotoniques qui améliorent la circulation sanguine et

diminuent l'œdème. La phytothérapie est particulièrement bénéfique au stade de la gêne fonctionnelle, en agissant au niveau de la paroi veineuse sur l'inflammation et la tonicité, donc sur la douleur. Il est conseillé de faire des cures de deux à trois mois. Les plantes contiennent de nombreux actifs, tels que les tanins ou les flavonoïdes aux propriétés bénéfiques pour la circulation sanguine. Elles sont présentées sous la forme de gélules, de tisanes, de solutions, etc.

À commencer par le fragon (*Ruscus aculeatus*) ou petit houx. Les parties actives sont le rhizome et ses racines. Il contient des benzofuranes et surtout des saponosides (ruscogénine) qui lui confèrent ses propriétés veinotoniques. La vigne rouge (*Vitis vinifera*) possède quant à elle des feuilles riches en anthocyanes qui renforcent la résistance des parois veineuses. Les sommités fleuries du mélilot (*Melilotus officinalis*) contiennent des dérivés coumariniques et des tanins actifs en cas de fragilité capillaire. L'hamamélis (*Hamamelis virginiana*) présente un effet vasoconstricteur dû aux tanins et possède, grâce à ses flavonoïdes, des propriétés vitaminiques P. La partie utilisée est la feuille. Il est également conseillé pour apaiser les désagréments des hémorroïdes. Citons encore le marronnier d'Inde, le ginkgo biloba, le cassis, etc. Toutes ces plantes peuvent être utilisées seules ou en association pour combiner leurs effets.

Les gels ou les crèmes qui contiennent ces mêmes extraits végétaux peuvent se révéler utiles en

complément. Le massage doit toujours se faire de la cheville vers le genou, jusqu'à la pénétration totale. L'application de ces topiques procure souvent une sensation de fraîcheur locale apaisante.

Exercice et douche fraîche

La compression est également une composante essentielle du traitement qu'il convient de rappeler. Le principe est de renforcer les mécanismes naturels du retour veineux en exerçant une pression dégressive depuis la cheville jusqu'à la cuisse afin d'augmenter la vitesse du flux circulatoire.

En outre, il faut insister sur les conseils d'hygiène de vie: marcher dès que possible, pratiquer une activité physique sans à-coups ni brutalité (natation, vélo, golf), éviter les vêtements trop serrés à la taille ou aux jambes et les talons hauts, l'exposition au soleil, le sauna ou le hammam, l'épilation à la cire chaude. Mieux vaut aussi prendre des douches fraîches pour tonifier les jambes, qui doivent être surélevées autant que possible, ainsi que les pieds du lit.

Il convient enfin de lutter contre le surpoids et la constipation grâce à la consommation d'aliments riches en fibres. Plus généralement, l'alimentation doit comprendre des fruits rouges (myrtilles, mûres, framboises, etc.) riches en antioxydants, de l'avocat riche en vitamine E, ainsi que des légumes crus (carottes, tomates par exemple).

CHRISTINE FALLET, pharmacien

Mémo patho

Repérer la dégénérescence maculaire

La dégénérescence de la macula liée à l'âge est la principale cause de cécité après 50 ans. Le pharmacien a un rôle important à jouer en incitant à un diagnostic précoce, en cas de signes évocateurs.

La dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA) correspond à un vieillissement trop rapide de la macula, située au centre de la rétine et responsable de la vision fine. Elle peut apparaître à partir de 50 ans, et l'incidence augmente avec l'âge. Son étiologie précise reste encore inconnue. Certains facteurs de risque sont en revanche identifiés. Ainsi, le terrain génétique semble jouer un rôle important, sur lequel viennent se greffer des facteurs environnementaux (tabagisme, état nutritionnel, exposition excessive à la lumière, etc.).

Les différentes formes

Au stade initial, appelé maculopathie liée à l'âge (MLA), la vision du patient est généralement normale. Seul l'ophtalmologiste est capable, à partir de l'examen du fond d'œil, de détecter des taches blanches, les drusens, signes précurseurs de la maladie.

La MLA peut rester stable ou évoluer vers l'une des formes de la DMLA (risque de 50 % à cinq ans). Le patient doit alors pratiquer une autosurveillance régulière. Il existe un test simple pour vérifier sa vue, la grille d'Amsler : il s'agit de fixer un point noir centré au sein d'un quadrillage. Si la personne voit des emplacements vides, s'il manque des lignes horizontales ou verticales, ou si elles sont ondulées, déformées, il faut alors consulter rapidement un ophtalmologiste.

Dans les stades avancés de la maladie, deux formes de DMLA sont distinguées. La DMLA atrophique (sèche) est la plus fréquente (plus des deux tiers

des cas). Caractérisée par des altérations de l'épithélium pigmentaire et un amincissement de la macula, son évolution est lente et s'étend sur de nombreuses années (cinq à dix ans). La DMLA exsudative ou néovasculaire, encore appelée humide, se caractérise par la présence de néovaisseaux choroïdiens qui se forment anormalement sous la macula. Ils sont responsables d'œdèmes intrarétiniens qui provoquent des déformations visuelles (métamorphosies). Seule la forme néovasculaire bénéficie d'un traitement spécifique par des antiangiogéniques ou une photothérapie dynamique.

Être attentif aux signes d'alerte

La DMLA peut rester longtemps asymptomatique et n'être diagnostiquée qu'à l'occasion d'un dépistage systématique. Mieux vaut donc consulter son ophtalmologiste une fois par an. Tout l'enjeu consiste à établir un diagnostic précoce de cette dégénérescence maculaire liée à l'âge. Ainsi, le pharmacien doit être attentif aux plaintes des patients concernant une baisse d'acuité visuelle, un scotome central (tache noire sur le point de fixation) ou encore des métamorphosies. Lorsqu'une personne âgée de plus de 60 ans se plaint d'une baisse de vision associée à une déformation de lignes droites, il s'agit même d'une véritable urgence...

Rassurer les patients

Le rôle du pharmacien est aussi de rassurer, car les personnes atteintes craignent de devenir aveugles. Or,

même dans les cas extrêmes de la maladie, la cécité n'est jamais complète. La vision périphérique est conservée, ce qui permet en principe d'accomplir seul les gestes du quotidien.

En cas de traitement par des antiangiogéniques, il faut bien expliquer le principe de l'injection intravitréenne, car souvent cette piqûre dans l'œil fait peur : il convient de préciser que l'injection se fait sous anesthésie locale et est pratiquement indolore. Par ailleurs, même s'il perçoit des progrès rapidement, le patient doit suivre le protocole établi par l'ophtalmologiste et ne pas réduire le nombre d'injections nécessaires. De même, concernant la prévention par les compléments alimentaires (vitamines C, E, bêta-carotène, zinc, etc.), il faut insister auprès des patients pour qu'ils suivent la prescription de l'ophtalmologiste.

Les aides visuelles

Les opticiens et les pharmaciens spécialisés en optique peuvent proposer des loupes ou différents systèmes grossissants, monoculaires ou binoculaires.

Les patients peuvent aussi bénéficier d'aides électroniques qui permettent d'agrandir l'écran de télévision, ainsi que de logiciels de grossissement de l'affichage qui facilitent l'utilisation de l'ordinateur.

Une rééducation orthoptique est également à considérer pour aider le patient à tirer le meilleur parti des outils d'assistance visuelle et à utiliser au mieux sa vision périphérique.

CHRISTINE FALLET, pharmacien

Interview



ALAIN HABABOU

Président du groupement Aprium Pharmacie

« La crise sanitaire a eu le mérite de revaloriser notre rôle »

Le groupement Aprium Pharmacie est un réseau de pharmacies multirégional, qui compte à ce jour plus de 350 officines dans toute la France.

Votre groupement a-t-il mis en place un accompagnement particulier pour gérer l'épidémie de Covid-19 ?

Nous avons diffusé des recommandations pour l'accueil et la protection des patients et des équipes. Par exemple, nous avons mis en ligne un arsenal de produits, de type protection en plexiglas et visières. Nous sommes également en train de mettre en place une norme spéciale Covid-19, qui aboutira, d'ici environ un mois, à un label « Aprium Care » garantissant une sécurité totale pour toutes nos pharmacies et leur patientèle. Un comité, composé de quatre pharmaciens et d'une spécialiste qualité, est dédié à ce projet.

Les officines enregistrent une baisse d'activité de l'ordre de 30 % au niveau national, depuis le début de la crise. Qu'en est-il pour votre groupement ?

Les pharmacies situées en milieu urbain, qui réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires hors du médicament, sont plus impactées que la moyenne nationale. Certaines ont même enregistré une baisse d'environ 60 %. Nous avons assisté plusieurs officines pour qu'elles puissent passer le cap, grâce à des prêts garantis par l'État, au chômage partiel et aux aides diverses et variées.

Connaissez-vous des problèmes de rupture de stock ou d'absentéisme ?

Nous comptons des titulaires atteints de Covid-19, mais globalement tout le monde a répondu présent. Pour les gels, les masques et les thermomètres, la situation est plus tendue que pour les médicaments, mais nous avons mutualisé nos efforts. Dans le Nord, par exemple, un pharmacien a réussi à produire du gel hydroalcoolique en grande quantité et donc à dépanner ses confrères. Dans ce type de situation, les groupements, à la différence des pharmacies isolées, se révèlent indispensables pour trouver des solutions.

Comment se portent les services de livraison et de consultation en ligne que vous avez mis en place ?

Le service de consultation en ligne, qui est un partenariat, explose. Le service de livraison Aprium express, mis en place dès l'an dernier, a augmenté de 600 %. Il est financé presque entièrement par le groupement, puisque depuis le début de la crise, les livraisons ne sont facturées qu'à hauteur de 1 € symbolique.

Les pharmaciens sont enfin autorisés à vendre des masques. La FSPF demande une distribution gratuite aux personnes les plus précaires, qu'en pensez-vous ?

C'est une excellente idée. Nous avons déjà assuré, avec le concours de l'un de nos fournisseurs, une

fourniture gratuite de gel hydroalcoolique à des personnes en situation difficile. Nous sommes donc tout à fait favorables à faire de même pour les masques.

L'USPO demande l'autorisation, pour les pharmaciens, de réaliser des télésoins (bilans de médication, entretiens pharmaceutiques). Y êtes-vous favorable ?

C'est une demande qui a du sens. Nous avons un rôle de conseil au quotidien et c'est un acte pharmaceutique réel. Nous souhaitons aussi effectuer, sur la base du volontariat, des tests de dépistage. Nous avons fait une demande au ministère de la Santé, en proposant un protocole de sécurité pour les intervenants. Nous attendons la réponse.

Plus généralement, pensez-vous que les pharmaciens sont suffisamment associés à l'élaboration des politiques de santé ?

Jusqu'à présent, nous n'étions pas suffisamment écoutés. La crise sanitaire a eu au moins le mérite de revaloriser notre position, en prouvant que nous prenons des risques, que nous sommes des soignants à part entière, et que nous pouvons donc jouer un rôle majeur dans la chaîne de santé. Pour notre part, nous avons beaucoup de projets à proposer autour de la prise en charge du patient.

PROPOS RECUELLIS PAR
PATRICK GUETTA

Produits

Noctaphyt 3

Noctaphyt 3, du laboratoire Herbesan, est un comprimé tricouches qui, selon une formule brevetée, contribue à agir sur les trois phases du sommeil (léger, profond, paradoxal). À base de mélatonine et de valériane, la première couche permet de réduire le temps d'endormissement et contribue à atténuer les effets d'un décalage horaire.

L'eschscholtzia et la passiflore de la deuxième couche participent à maintenir la qualité du sommeil. Et la troisième couche, avec la passiflore, l'aubépine et la mélisse, réduit la nervosité et favorise le bien-être physique et mental. La posologie recommandée est d'un comprimé par jour au cours du dîner en cure d'un mois au maximum. Ce complément alimentaire est déconseillé aux enfants de moins de 12 ans, aux femmes enceintes et qui allaitent.

Noctaphyt 3, boîte de 15 comprimés, ACL 6235104.



COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

Endomae
Équilibre hormonal

Endomae, du laboratoire EffiNov, est une association de quatre plantes (gingembre, romarin, gattilier et extrait de renouée du Japon titré en resvératrol) et de micronutriments (magnésium, zinc, vitamines D3, B6, B9 et B12) qui participe au rééquilibrage hormonal. Endomae contribue ainsi à vivre plus sereinement sa féminité, en agissant sur les troubles du cycle et les règles douloureuses, mais aussi en diminuant l'anxiété et le stress. La

posologie recommandée est de trois gélules par jour au cours du repas. Ce produit est déconseillé chez les femmes enceintes et allaitantes, ou qui ont des antécédents personnels ou familiaux de cancer du sein. Endomae, étui de 90 gélules, ACL 6219790.



Oléocaps+ 7

Oléocaps+ 7, du laboratoire Pranarôm, favorise la relaxation et la détente et prépare ainsi à un bon sommeil réparateur. Chaque capsule huileuse contient les huiles essentielles de mandarine, de

lavande vraie et de carvi. La posologie recommandée est de deux capsules le soir pour favoriser le sommeil ou d'une à trois capsules

par jour lors des repas pour aider à se relaxer en cas de stress passager. À prendre de manière ponctuelle ou sur une plus large période selon les besoins. Les huiles essentielles de la gamme Oléocaps+ sont 100 % biologiques.

Oléocaps+ 7, boîte de 30 capsules, EAN 5420008528019.

Novanuit Phyto+

Le laboratoire Sanofi complète sa gamme destinée au sommeil en proposant Novanuit Phyto+, un complément alimentaire 100 %



d'origine végétale destiné à favoriser l'endormissement, à diminuer les réveils nocturnes et à retrouver une sensation de bien-être physique. Sa formule est simple et repose sur l'association d'un extrait de valériane aux huiles essentielles de lavande vraie et de bigaradier. Prendre une gélule par jour une demi-heure à une heure avant le coucher, de manière ponctuelle ou en cure de 15 ou 30 jours. Réservé à l'adulte, ce complément est déconseillé aux femmes enceintes et allaitantes.

Novanuit Phyto+, boîte de 30 gélules, ACL 9802852.



HYGIÈNE INTIME

Crème apaisante intime

Saforelle lance sa nouvelle Crème apaisante intime, une solution spécialement conçue pour apaiser, protéger et hydrater les peaux sensibles, y compris après l'épilation de la zone intime. Sa formule allie des extraits naturels de bardane, aux vertus apaisantes et nourrissantes, à de l'allantoïne et du beurre de karité, hydratants et protecteurs. La Crème apaisante intime calme immédiatement

toutes les sensations d'inconfort et d'échauffement après l'épilation. Sa texture, non grasse et non collante, pénètre rapidement dans la peau. Atout supplémentaire, le nouveau bouchon doseur est plus pratique, mais

également plus hygiénique.

Crème apaisante intime, tube de 40 ml (ACL 6138586) ou de 100 ml (ACL 6153841).

EMOFORM®
Redonnez le sourire à vos clients

EMOFORM® est à vos côtés pour retrouver le sourire. Si les habitudes de vos clients peuvent changer en cette période particulière (multiplication des prises alimentaires, grignotage, visites chez le chirurgien-dentiste moins fréquentes...), une bonne hygiène bucco-dentaire reste essentielle pour la santé générale.

Avec sa gamme courte de 4 dentifrices valeur sûre, EMOFORM® couvre les principaux besoins d'hygiène bucco-dentaire de vos clients :

Gencives sensibles, rétractation, collet dénudé, sensibilité dentaire ? La formule originale d'EMOFORM®, à base de sels minéraux aux propriétés anti-inflammatoires, se décline en 3 dentifrices qui soulagent durablement, et en douceur, les dents et les gencives sensibles.

Dents tachées, manque d'éclat ? La formule exclusive EMOFORM® Diamant, aux très fines particules de diamant, nettoie en douceur et en profondeur la surface des dents, jusque dans les sillons les plus fins de l'émail, sans irriter les zones sensibles (RDA 30). EMOFORM® Diamant agit sans agent de blanchiment chimique ni enzyme. Il est aussi efficace sur les surfaces composites et céramiques.



EXCLUSIVITÉ

OFFERT !



Pour toute commande d'une gamme de produits EMOFORM®, recevez gratuitement votre boîte d'échantillons EMOFORM®* (tubes 3 ml) pour vos clients.

Contactez votre représentant EMOFORM® pour bénéficier de nos nouvelles offres commerciales

N°Indigo 0820 825 250

EMOFORM
www.emoform.fr

*Dans la limite des stocks disponibles, offre limitée à une boîte par officine. Existe en version EMOFORM® Diamant ou EMOFORM® Gencives Menthe. Visuel non contractuel.

OTC Mylan

Une vague de légèreté



L'OTC Mylan
fait peau neuve
en repensant
le design de ses
conditionnements

Fraction flavonoïque purifiée micronisée

Traitement des symptômes en rapport avec l'insuffisance veinolympatique (jambes lourdes, douleurs, impatiences du primo-décubitus).

Traitement des signes fonctionnels liés à la crise hémorroïdaire.

Traitement en complément des mesures hygiéno-diététiques

Médicament non remboursé, non soumis à prescription médicale.



Pour une information complète, consultez le Résumé des Caractéristiques du Produit sur la **base de données publique du médicament** en flashant ce QR Code ou directement sur le site internet : <http://base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr>

⁽¹⁾ Etude Ipsos réalisée du 14 au 19 novembre 2019 auprès d'un échantillon de 500 personnes âgées de 35-75 ans.

COMMANDEZ DÈS À PRÉSENT
EN CONTACTANT NOTRE SERVICE CLIENTS: **TEL 0 800 30 31 32** Service & appel gratuits
OU AUPRÈS DE VOTRE GROSSISTE-RÉPARTITEUR.

Mylan SAS - 117, allée des Parcs 69792 Saint-Priest CEDEX - RCS Lyon n° 399 295 385
DIO-2019-0009 - Visa N°19/10/61986853/PM/006 - Date de révision : Mai 2020



Mylan

Better Health
for a Better World*

*Une meilleure santé pour un monde meilleur