
Prévention cardiovasculaire : l'entretien de prévention à l'officine se construit

22/04/2009 | Cardiologie, Profession



Le dépistage à l'officine, le diagnostic et la thérapeutique au cabinet..Voilà une perspective d'avenir. La formation des médecins à la prévention et au dépistage reste succincte et ils manquent souvent de temps. Ces missions sont reconnues au pharmacien : une chance à saisir. C'est le message de la conférence de Christine Caminade pour PrévenTime à Pharmagora.

Pourquoi et comment faire une vraie place au dépistage au comptoir ? Impératif de santé publique, les maladies cardiovasculaires sont une des premières cause de mortalité en France. Quelques chiffres : une officine voit passer en moyenne 430 hypertendus traités, 140 non traités, 90 diabétiques suivis, 35 non identifiés, 320 personnes dyslipidémiques connues, 400 non connues. Dépister ces clients asymptomatiques et leurs facteurs de risque leur apporte un bénéfice et permet au pharmacien de fidéliser de nouveaux clients. Autre point positif : l'opportunité de développer des ventes associées (tensiomètres, compléments alimentaires, substituts nicotiniques...).

Comment ? Un entretien de prévention se construit en formant l'équipe, en y consacrant un lieu dédié propre à garantir la confidentialité, une durée d'une vingtaine de minutes et du matériel adapté (lecteurs de glycémie, de cholestérol, analyseur de CO). Sans oublier ni la communication par le biais de la vitrine, ni l'information des médecins alentours.

Marjolaine LABERTONIE

CHRISTINE CAMINADE