



AVEC

NOUS C'EST

POSSIBLE

VOTRE PHARMACIE



«Les pharmaciennes et pharmaciens sont souvent mieux informés»

Se voir comme des partenaires et non comme des concurrents:

Nicolas Lutz, pharmacien, et Damian Meli, médecin, se sondent mutuellement. Ils se cherchent des points communs et des différences, et explorent les possibilités d'échange entre cabinets médicaux et pharmacies.

TEXTE: MARTINA TSCHAN, SOCIÉTÉ SUISSE
DES PHARMACIENS PHARMASUISSE

NL: Damian, as-tu déjà dit à ta patientèle qu'elle pouvait aussi demander conseil en pharmacie?

DM: Oui, bien sûr. Pour tous les problèmes qui ne sont pas potentiellement mortels, on peut tout aussi bien se rendre à la pharmacie. Qu'il s'agisse d'une toux, d'un rhume, de brûlures à la miction, d'exams de dépistage ou de vaccination, entre autres. Exemple: en cas de simple toux, la clientèle peut tout à fait se faire conseiller en pharmacie. En revanche, si des problèmes respiratoires s'ajoutent à la toux, alors mieux vaut consulter un médecin.

DM: Pourquoi faudrait-il se rendre à la pharmacie pour une question d'ordre médical ?

NL: Parce que notre personnel est parfaitement bien formé et que nous sommes en mesure de fournir un conseil professionnel et d'effectuer un premier triage. Nous disposons des connaissances et de l'expérience nécessaires et pouvons évaluer

les besoins de notre clientèle. Et nous savons également à quel moment nous ne sommes PAS en mesure d'apporter de l'aide et devons orienter la clientèle vers un autre service spécialisé.

DM: Pourrais-tu développer un peu ce point?

NL: Nous voulons être le premier point de contact pour les tests d'allergies, la vaccination, le dépistage du diabète, le contrôle de l'hypertension artérielle, les modifications cutanées ainsi que les soins des plaies. Nous devons avant tout éviter que les gens se rendent aux urgences pour des problèmes sans gravité.

NL: Dans quels domaines pouvons-nous principalement apporter notre soutien aux médecins?

DM: En prenant en charge les patientes et patients présentant des problèmes peu complexes, que l'on peut aider avec des soins médicaux de premier recours. Cela nous permet ainsi de nous concentrer sur les cas plus délicats.

«Dans l'esprit des soins intégrés, nous devons encore mieux échanger en tant que partenaires mis sur un pied d'égalité, y compris avec les hôpitaux et les services d'aide et de soins à domicile.»

Damian Meli

DM: Comment se déroule une consultation en pharmacie?

NL: La première question que nous posons au comptoir nous permet de déterminer quels sont les besoins de la cliente ou du client, et si elle ou il a besoin d'un entretien en privé dans notre salle de consultation, par exemple en cas d'infection urinaire ou d'otite, de mycose vaginale ou encore pour une consultation relative à la pilule du lendemain. Voilà autant de prestations proposées en pharmacie dont les gens ignorent bien souvent l'existence. Qui plus est, notre clientèle reçoit un conseil de qualité, objectif et dont le prix est abordable.

NL: Est-ce que la communication entre le corps médical et le corps officinal fonctionne bien de ton point de vue?

DM: Oui, très bien dans l'ensemble. Nous entretenons un dialogue nourri et précieux avec les pharmaciennes et pharmaciens. Ils nous donnent par ailleurs régulièrement de bons conseils, notamment sur les nouveaux médicaments ou sur la question de la prise en charge par les caisses-maladie.

DM: La consultation en pharmacie est rarement prise en charge par la caisse-maladie: quel est l'intérêt de se rendre malgré tout en pharmacie?

NL: La plupart des gens optent pour la franchise la plus élevée à 2500 francs et doivent de toute façon prendre tous les frais en charge eux-mêmes jusqu'à ce qu'ils l'atteignent. Les coûts facturés par la pharmacie sont donc plus avantageux que ceux du cabinet médical.



Nicolas Lutz
est pharmacien et propriétaire de la pharmacie de Kirchenfeld de Bern.

NL: Que pouvons-nous faire pour améliorer la collaboration entre les cabinets et les pharmacies?

DM: Dans l'esprit des soins intégrés, nous devons encore mieux échanger en tant que partenaires mis sur un pied d'égalité, y compris avec les hôpitaux et les services d'aide et de soins à domicile. Je trouve par ailleurs que les échanges interprofessionnels en général sont extrêmement importants, par exemple pour des formations postgrade communes, des tables rondes et des manifestations thématiques spécifiques.

DM: Que fait le corps officinal pour mieux communiquer son offre?

NL: L'essentiel est d'informer la clientèle de l'offre existante. Elle doit savoir à quelle occasion et pour quels problèmes la pharmacienne ou le pharmacien peut l'aider. Bien souvent, ce qu'il nous manque, ce sont des données. Il arrive que les patientes et patients ne connaissent même pas leur diagnostic. Nous devons trouver une solution commune sur ce point.

«Nous devons éviter que les gens se rendent aux urgences pour des problèmes sans gravité.»

Nicolas Lutz

NL: Qu'est-ce qui doit changer à l'avenir sur le plan politique, social et entrepreneurial pour que la collaboration interdisciplinaire fonctionne encore mieux?

DM: Nous devons trouver les bonnes incitations pour toutes les parties, et le travail doit être rémunéré en conséquence. Nous devons surtout instaurer les mêmes conditions pour tout le monde. Il faut selon moi aborder cette question sous un angle nouveau. <



Dr. med. Damian Meli
Damian Meli est médecin et gérant d'Espace Health Gesundheitszentren AG.