**5 bonnes raisons** de s’abonner à « mon pharmacien, ma référence ! »

1. **En matière de conseils santé, vous souhaitez être le 1e point de contact de vos patients.**

Les patients confrontés à des problèmes de santé bénins ou légers viennent souvent vous voir avant de consulter un médecin. Le pharmacien est le prestataire de soins le plus accessible, n’est-ce pas ? **Sur la table de leur salon, ce magazine truffé d'informations fiables sur la santé offert par leur pharmacien de référence en sera un subtil rappel.**

1. **Vous souhaitez simplifier la communication avec vos patients dans votre pratique quotidienne.**

Les soins et l’accompagnement de vos patients constituent une part sans cesse croissante de votre quotidien. Pour vous aider, nous mettons à votre disposition beaucoup d’informations, d’outils et de fiches pratiques. En tant qu'abonné(e) au magazine, vous retrouverez – pour chaque numéro – **tout le matériel de référence utile relatif aux sujets traités réuni au même endroit**. Pratique, non ? De plus, vous pourrez utiliser **toutes sortes « d'extras » prêts à l’emploi** pour le site web de votre pharmacie, vos réseaux sociaux, etc.

1. **Notre profession évolue et notre image doit suivre cette évolution.**

L’offre de services et de soins dans votre pharmacie ne cesse de s’étendre. Vos conseils vont bien au-delà de l’information de 1e délivrance accompagnant la dispensation d’un médicament. Vous travaillez de plus en plus étroitement avec d’autres prestataires de soins de 1e ligne afin d'optimiser les soins prodigués à vos patients et de rendre leur traitement le plus sûr et efficace possible. Vous faites tout cela. **Vos patients en apprendront davantage à ce sujet dans les articles et récits de notre magazine sectoriel**.

1. **Dans les politiques de santé, le pharmacien est encore trop souvent cantonné à l’arrière-plan.**

La crise du coronavirus a une nouvelle fois très clairement montré que le pharmacien est trop souvent oublié dans les politiques de santé. Soyons honnêtes : nous sommes trop modestes. Nous attendons de nos représentants fédéraux et locaux qu’ils aillent taper du poing sur la table de nos décideurs politiques. En soulignant nos atouts et en mettant en lumière notre position au sein de la 1e ligne de soins dans notre propre magazine, **ce travail de lobbying sera renforcé par le terrain et c’est une voix unie et plus forte que nous ferons entendre.**

1. **Vous souhaitez renforcer la relation de confiance avec vos patients.**

Une grande partie de votre travail se déroule « en coulisses » sans que vos patients en soient conscients. Pensez, par exemple, à la recherche d’une solution lorsqu'un médicament est temporairement indisponible. Dans le magazine, nous donnerons une place à ce travail invisible et répondrons à des questions récurrentes. Objectif : améliorer **la compréhension vis-à-vis des conditions difficiles dans lesquelles vous devez parfois travailler** et contribuer à **renforcer le lien avec vos patients**.