

## Les idées reçues

### **Le conseil veineux en officine ne sert à rien.**

**Faux !**

Le pharmacien peut informer le patient sur les différentes thérapeutiques qui sont à sa disposition. Il peut aussi apporter des conseils pratiques sur l'activité physique ou l'alimentation que le médecin n'a pas toujours le temps de prodiguer en cabinet. Le conseil veineux doit être précis, pour cela le pharmacien peut être formé par exemple à l'utilisation de la compression veineuse élastique.

### **Seules les femmes sont concernées.**

**Et non !** Les femmes ne sont pas les seules à être touchées par l'insuffisance veineuse. Les hommes aussi sont concernés, 27% d'entre eux en souffrent. Et c'est environ 1 femme sur 2 qui se plaint de troubles de la circulation.

### **La compression n'a pas évolué.**

**C'est faux !** Les collants, bas ou chaussettes de compression d'aujourd'hui, n'ont plus rien à voir avec les bas à varices de nos grand-mères ! Les gens ignorent le plus souvent l'existence des nouveaux produits et leur efficacité. Grâce à la compression veineuse, le soulagement est très rapide, chez certaines personnes, il suffit de quelques minutes pour obtenir un résultat.

### **C'est difficile de porter une compression en été**

**Au contraire !** Les nouveaux produits compressifs utilisent des mailles qui laissent respirer la peau. Même en été, la compression reste tout à fait supportable. En fait, c'est l'afflux de sang sous la peau, augmenté par l'insuffisance veineuse, qui provoque cette sensation de chaleur, le plus souvent dans les mollets. En portant des bas ou des chaussettes de compression, le patient va au contraire ressentir une impression de fraîcheur et de soulagement.

### **C'est inutile de communiquer sur les traitements de la maladie veineuse.**

**Non !** Il est très important de communiquer. Tous les patients ne sont pas informés sur les thérapeutiques actuelles. Par l'intermédiaire de la vitrine, le pharmacien peut avant tout faire savoir à ces patients que la maladie veineuse est un domaine dans lequel il est compétent. Dans l'officine, la présentation et la mise en valeur des produits permettent de mieux sensibiliser les patients, qui peuvent se faire une opinion en touchant les bas, collants ou chaussettes mis à leur portée. L'information peut également se faire à l'aide de brochures ou d'affiches.

Votre tampon