

INSTALLATION ET GESTION D'OFFICINE

Maîtrisez votre installation et pilotez votre officine avec succès



Les 6 années d'études font des pharmaciens des **experts** incontestés du **médicament** ! Mais pour devenir titulaire d'une officine, il faut aussi endosser 2 autres casquettes professionnelles : celle de **chef d'entreprise** et celle de **commerçant** !

L'EMO – École des Métiers de l'Officine – s'associe à **Audencia Executive Education** pour proposer un programme de formation **certifiant** qui répond concrètement aux **défis du métier**.



Pour qui ?

Pharmaciens titulaires, futurs titulaires, pharmaciens adjoints avec projet d'installation ou association

PHARMATHEQUE

1 HEURE DE FORMATION OFFERTE – WEBINAIRE

L'ACTION SUR L'EBE – PHARMACIEN ACQUÉREUR LUNDI 19 JANV. [13h à 14h]

★ **EBE : ce que personne ne vous a jamais dit !**

Comprenez comment vos choix de gestion impacteront réellement votre capitalisation !

- ➔ Décrypter les liens intimes entre l'EBE, la capitalisation et la pérennité mon officine
- ➔ Mesurer l'impact de ses décisions sur sa capitalisation



Je m'inscris !

PROGRAMME COMPLET



54 heures
8 jours répartis
sur 6 semaines



Prochaine session
le 09 mars 2025



100 % EN VISIO
Et en live



Participants
de 6 à 15 pers.



6 050 €
non soumis à
la TVA

Les objectifs

- ✓ **Sécuriser** son projet d'installation, association ou reprise d'officine
- ✓ Adopter une **posture de dirigeant entrepreneur** et **piloter** sa pharmacie efficacement
- ✓ Construire un **business plan** concret et maîtriser les indicateurs clés de performance
- ✓ Optimiser la **gestion des achats**, de la **logistique** et des **ressources humaines**
- ✓ Piloter la **performance économique** et opérationnelle de l'officine

Les avantages

- ✓ Animé par des **formateurs pharmaciens expérimentés qui ont réussi leur transition** et des experts spécialisés en stratégie officinale
- ✓ Formation conçue en partenariat avec l'école de Commerce **Audencia**
- ✓ Pédagogie pragmatique centrée sur un **projet réel** et directement **applicable**
- ✓ **Parcours certifiant reconnu**, conçu pour accélérer votre réussite en officine
- ✓ Promotion à taille humaine favorisant échanges et partages d'expérience



Sandra Courtois
06 30 22 73 32
sandra.courtois@emo-formation.com





Inscription : jusqu'à 10 jours avant la date de rentrée



Attestation de validation du bloc de compétences remise à la fin de votre parcours



Épreuve écrite avec rendu d'un plan d'affaires officinal + épreuve orale

J1

Pharmacien Acquéreur

Le montage juridique

1 jour (8h)

- Accueil, objectifs et présentation du cursus
- Identification des formes juridiques (SELARL, SELAS, SPFL...)
- Mécanismes d'association, acquisition et financement
- Enjeux juridiques liés à la gouvernance, séparation et transfert
- Analyse stratégique et opérationnelle d'un montage

Lu 09/03/26

J2

Pharmacien Acquéreur

Le plan d'affaires officinal

1 jour (7h)

- Structure du business plan
- Audit interne et externe, analyse SWOT
- Identification des problématiques de développement
- Formulation d'une stratégie locale cohérente
- Prévisionnel financier (EBE, trésorerie, VICCA...)
- Élaboration du plan d'action et définition des KPI
- Intégration des parties prenantes à la stratégie

Ve 13/03/26

J3

Pharmacien Commerçant

Les fondamentaux des achats

1 jour (8h)

- Compréhension des chiffres du marché et calculs clés
- Stratégie commerciale : référencement et politique de prix
- Préparation des rendez-vous laboratoires avec indicateurs de performance

Lu 16/03/26

J4

Pharmacien Commerçant

Les canaux d'approvisionnement & performance logistique

0,5 jour (4h)

- Identification des canaux de distribution (répartition, direct, grossiste)
- Impact logistique sur stock, trésorerie et marge
- Construction d'une organisation logistique adaptée

Ve 20/03/26

J5

Pharmacien Dirigeant

Les incontournables de la RH

1 jour (8h)

- Processus de recrutement performant
- Construction de fiches de poste valorisantes
- Intégration efficace des collaborateurs
- Connaissance des obligations RH et gestion des plannings
- Sécurisation de la posture d'employeur

Lu 23/03/26

J6

Pharmacien Leader

Les fondamentaux du management

1 jour (7h)

- Posture managériale claire et constructive
- Identification du style de management et leviers de motivation
- Construction de rituels d'équipe (réunions, feedbacks)
- Définition d'objectifs SMART et mobilisateurs

Ve 27/03/26

J7

Pharmacien Dirigeant

Le management opérationnel

0,5 jour (4h)

- Communication managériale efficace
- Déclinaison des objectifs stratégiques en actions concrètes
- Adaptation du management aux profils collaborateurs
- Gestion et prévention des conflits

Ve 03/04/26

J8

Pharmacien Gestionnaire

Le pilotage de la performance

2 x 0,5 jour (8h)

- Prise de décision stratégique
- Suivi des KPI : marge, BFR, stock, fréquentation, CA
- Lecture de bilan et construction de prévisionnel simplifié
- Élaboration de tableaux de bord adaptés
- Prise de décisions éclairées et posture orientée résultats

Ve 03/04/26

Ve 10/04/26