

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**.

Je me pré-inscris

Sans obligation d'achat

 Pour qui ? Pharmaciens titulaires, futurs titulaires, pharmaciens adjoints avec projet d'installation ou association	 54 heures 8 jours répartis sur 5 semaines	 Prochaine session le 17 nov 2025	 100 % EN VISIO Et en live	 Participants de 10 à 15 pers.	 6 000 € non soumis à la TVA
 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			

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 l'école **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

Contact



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



Le programme

J1	Pharmacien Acquéreur Le montage juridique <i>1 jour (7h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Accueil, objectifs et présentation du cursus• Identification des formes juridiques (SELARL, SELAS, SPFPL...)• Mécanismes d'association, acquisition et financement• Enjeux juridiques liés à la gouvernance, séparation et transfert• Analyse stratégique et opérationnelle d'un montage	Lu 17/11/25
J2	Pharmacien Acquéreur Le plan d'affaires officinal <i>1 jour (8h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• 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	Me 19/11/25
J3	Pharmacien Commerçant Les fondamentaux des achats <i>1 jour (8h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Compréhension des chiffres du marché et calculs clés• Stratégie commerciale : référencement et politique de prix• Préparation des rendez-vous laboratoires avec indicateurs de performance	Je 27/11/25
J4	Pharmacien Commerçant Les canaux d'approvisionnement & performance logistique <i>0,5 jour (4h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Identification des canaux de distribution (répartition, direct, grossiste)• Impact logistique sur stock, trésorerie et marge• Construction d'une organisation logistique adaptée	Ve 28/11/25
J5	Pharmacien Leader Les fondamentaux du management <i>1 jour (7h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• 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	Ma 02/12/25
J6	Pharmacien Dirigeant Le management opérationnel <i>0,5 jour (4h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Communication managériale efficace• Déclinaison des objectifs stratégiques en actions concrètes• Adaptation du management aux profils collaborateurs• Gestion et prévention des conflits	Me 03/12/25
J7	Pharmacien Dirigeant Les incontournables de la RH <i>1 jour (8h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• 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	Ma 09/12/25
J8	Pharmacien Gestionnaire Le pilotage de la performance <i>1 jour (8h)</i>	<ul style="list-style-type: none">• 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	Me 10/12/25

Contact

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

Je me pré-inscris

Sans obligation d'achat