



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 qui répond concrètement aux nouveaux **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 09 mars 2026



100 % EN VISIO

Et en live



Participants

de 10 à 15 pers.



6 050 € TTC

non soumis à
la TVA



Inscription : jusqu'au 09
février 2026



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 (8h)</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 09/03/26
J2	Pharmacien Acquéreur Le plan d'affaires officinal <i>1 jour (7h)</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 	Ve 13/03/26
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 	Lu 16/03/26
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 adapté 	Ve 20/03/26
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 	Lu 23/03/26
J6	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 	Ve 27/03/26
J7	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 	Lu 30/03/26
J8 J9	Pharmacien Gestionnaire Le pilotage de la performance <i>2 x 0,5 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 	Ve 03/04/26 Ve 10/04/26

Contact

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

Je me pré-inscris

Sans obligation d'achat