



Cursus Installation & Gestion d'Officine
Les fondamentaux de l'entrepreneur pour réussir votre installation et accélérer le succès de votre titularat !



Cette offre de formation est éligible à **MON COMPTE FORMATION** moncompteformation.gouv.fr

EMO Ecole des Métiers de l'Officine 

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 1 jour (8h)	<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 1 jour (7h)	<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 1 jour (8h)	<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 0,5 jour (4h)	<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 1 jour (7h)	<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 1 jour (8h)	<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 0,5 jour (4h)	<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 2 x 0,5 jour (8h)	<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