FORMATION

TOUS PROS DE LA GESTION ET DU MANAGEMENT

Professionnel de santé, commerçant, directeur des ressources humaines, contrôleur de gestion... Etre pharmacien requiert d'endosser de multiples fonctions et compétences. Quelques formations existent pour les titulaires mais aussi les adjoints | **Fabienne Rizos-Vignal**

Souvent pointue et complète, la formation des pharmaciens a pourtant un talon d'Achille. Le marketing, la gestion, la comptabilité et le management sont quasiment absents des programmes. Un écueil majeur dans le contexte de mutation de la profession et de tensions économiques qui pèsent sur le réseau officinal. Si beaucoup de formations existent sur le métier de chef d'entreprise, seulement trois écoles intègrent la dimension officinale, à Lille, Besançon et à Strasbourg.

A Strasbourg, on mise sur le management

A la fin de sa 6e année, Louis-Marie Renaud, jeune pharmacien de 26 ans, a décidé de postuler au DU de management de l'officine dispensé à l'EM Strasbourg avant de devenir titulaire. Son ticket d'entrée obtenu sur dossier et, après un entretien de motivation, il partage son enthousiasme : « *Les cours ont commencé en septembre. Nous sommes une dizaine d'étudiants en provenance de toute la France. Il y a un véritable brassage et une émulation, nous avons tous l'ambition de nous installer à court ou moyen terme. Les échanges sont intenses et l'enseignement passionnant, en prise directe avec le terrain.* » Parmi les points forts, « *experts-comptables, professionnels du merchandising, du management et de la communication interviennent dans les cours et transmettent des outils pratiques de gestion* ».

Créé à l'initiative de Marie Henry, docteur en pharmacie et diplômée d'HEC, ce DU s'adresse aux jeunes pharmaciens qui débutent leur carrière. De l'élaboration d'un plan stratégique à la conduite de projet en passant par les techniques de vente, pas moins de quinze matières sont au programme. Ce tremplin vers l'installation n'est pas uniquement réservé aux pharmaciens qui ont déjà une affaire en ligne de mire. « *Ce diplôme permet également aux jeunes diplômés de gagner plus rapidement en maturité en tant qu'adjoint* », précise Marie Henry.

C'est le cas de Christelle Guthleben qui a suivi la formation il y a deux ans. « *Je recherchais un enseignement complémentaire qui participe à mon développement personnel et qui m'aide à mieux me connaître, une étape avant de me lancer dans un projet d'entreprise* », confie la jeune adjointe de 28 ans qui a consacré son mémoire professionnel à cette question : « *La responsabilité sociétale est-elle créatrice de valeur à l'officine ?* » Un sujet audacieux centré sur « *la dimension sociale du pharmacien, son implication dans les réseaux de soins, son ouverture au tissu local, sa responsabilité environnementale, et l'attention portée aux besoins des collaborateurs dans l'entreprise* ». Pas certain que cela préoccupe un titulaire en exercice noyé dans ses tableaux de bord, sa marge et son chiffre d'affaires.

> **« Cela m'a donné les clés pour revoir en profondeur mon projet d'acquisition et m'armer pour la suite. »**
> Alexandra Arnoul, titulaire à Aix-les-Bains

Pour les pharmaciens matures et expérimentés, l'EM Strasbourg propose un Executive MBA en marketing et management de l'officine. « *Plus exclusive, cette formation soutient le pharmacien dans son propre projet de développement ou d'installation. C'est une formule sur mesure* », souligne Marie Henry.

A Besançon et Lille, priorité à la gestion

Précurseur en la matière, la faculté de pharmacie de Besançon propose depuis 20 ans un DU de gestion et d'économie de l'officine. Les cours sont assurés par des experts-comptables, des conseillers bancaires, des notaires, des répartiteurs, etc. « *Avec un effectif d'une quinzaine de participants chaque année, l'enseignement s'adapte aux demandes et aux cas concrets qui sont soumis. Le premier cours commence d'ailleurs par un tour de table pour évaluer les attentes et les besoins de chacun* », souligne Sylvie Devaux, coresponsable de la formation avec Céline Demougeot. Tous les aspects économiques sont passés au crible : les comptes annuels, la gestion de la masse salariale, les relations avec les banques, les organismes payeurs, les grossistes, etc. Cette formation conçue en priorité pour les pharmaciens est également ouverte aux préparateurs.

A la faculté de pharmacie de Lille, Thomas Morgenroth, professeur agrégé en économie-gestion, et Michel Watrelos, expert-comptable, ont également lancé il y a trois ans un DU de gestion sur la base d'un constat : les pharmaciens en recherche d'opportunités d'installation doivent développer leur sens critique face aux offres de transaction. « *L'essence de ce diplôme est d'aider le pharmacien à comprendre la logique financière de son entreprise et d'accroître son degré de maîtrise* », explique Tho-

THÉRÈSE BONTÉ

mas Morgenroth. Lire un compte de résultats, un bilan d'exercice, mettre en place des indicateurs, rationaliser ses coûts, déceler les failles lors d'un projet d'installation en faisant parler les chiffres, défendre son projet devant un banquier : la formation cible des objectifs pratiques avec des intervenants professionnels, avocats, banquiers, notaires, assureurs, grossistes, etc. « *Avant le DU, les étudiants sont un peu perdus. A la fin, ils sont gonflés à bloc* », se réjouit Michel Watrelos.

Principalement suivi par des adjoints, près de 90 % d'entre eux concrétisent à court terme leur projet d'installation. C'est le cas d'Alexandra Arnoul, 32 ans, et déjà titulaire avec une équipe de huit collaborateurs : « *Avant de suivre le DU, j'avais entamé les démarches de reprise d'une pharmacie, avec le soutien du titulaire pour lequel je travaillais comme adjointe. Même avec son parrainage et son expérience, je voulais me mettre à niveau. Quelques semaines plus tard, je commençais la formation à Lille.* » Une expérience plus que probante. « *L'aspect comptable, auparavant obscur et indigeste, est devenu clair et compréhensible. Cela m'a donné les clés pour revoir en profondeur mon projet d'acquisition, repérer les points de vigilance, et m'armer pour la suite en gestion, marketing, droit du travail et droit des sociétés.* » Et c'est en toute confiance que la jeune femme a pris les commandes de la Grande Pharmacie à Aix-les-Bains (Savoie), seulement trois mois après la fin du DU.

PANORAMA DES FORMATIONS

EM Strasbourg Business School

DU de management de l'officine

- Conditions d'admission : étudiants ayant validé leur 6e année de pharmacie, jeunes pharmaciens diplômés justifiant de moins de trois ans d'expérience professionnelle
- Calendrier : 144 heures de cours échelonnées de septembre à décembre
- Tarifs : 2 900 euros de frais de scolarité + 55 euros de frais de dossier
- Contact scolarité : executive.education@em-strasbourg.eu

Executive MBA Marketing et management de la pharmacie d'officine

- Conditions d'admission : pharmaciens titulaires ou adjoints, jeunes diplômés justifiant d'au moins trois années d'expérience professionnelle
- Calendrier : 240 heures de cours sur 1 année
- Tarifs : 8 600 euros de frais de scolarité + 55 euros de frais de dossier
- Contact scolarité : executive.education@em-strasbourg.eu

Faculté de pharmacie de Lille

DU de gestion de l'officine

- Conditions d'admission : étudiants ayant validé leur 5e année de pharmacie, pharmaciens titulaires et adjoints
- Calendrier : 100 heures de cours échelonnées de janvier à mars
- Tarifs : 350 euros pour les étudiants, 1 000 euros pour les pharmaciens
- Contact scolarité : veronique.delabroise@univ-lille2.fr

Faculté de pharmacie de Besançon

DU de gestion et d'économie de l'officine

- Conditions d'admission : pharmaciens titulaires ou adjoints, préparateurs
- Calendrier : 40 heures de cours sur 1 semaine en juin
- Tarifs : 770 euros (auxquels s'ajoutent les droits d'inscription universitaires)
- Contact scolarité : du-pharmacie@univ-fcomte.fr