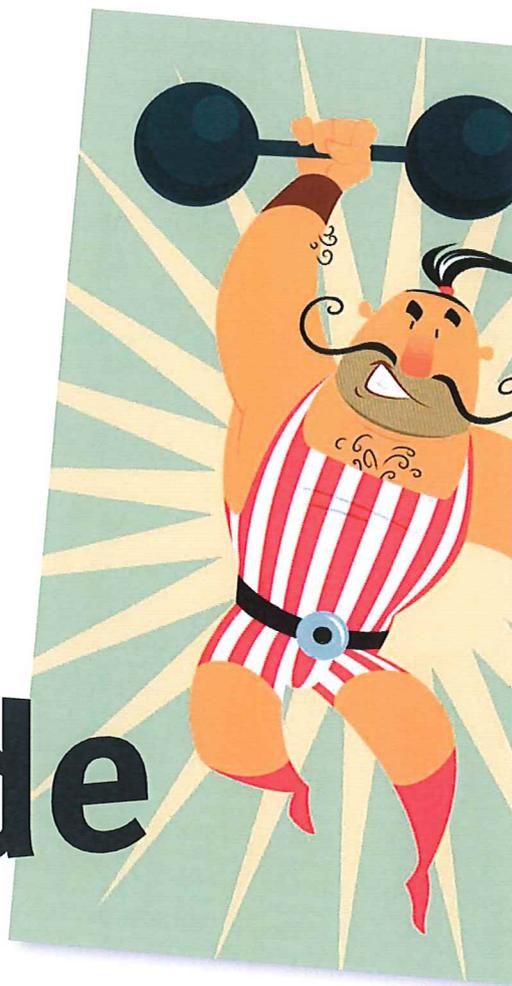


VOUS ÉProuvez le besoin de muscler vos compétences en management et marketing ? Il existe aujourd'hui une offre de formation de qualité sur tous ces sujets. Mais laquelle choisir ? Notre sélection.

PAR YVES RIVOAL

Formations haut de



Vous êtes motivé pour vous engager sur une formation complète d'un an (10 modules de 3 jours par mois) ? Visez alors l'Executive MBA Marketing et management de la pharmacie d'officine délivré depuis 2010 par l'EM Strasbourg Business School. Ce cursus est accessible après une présélection sur dossier et un entretien devant un jury. « Il permet de faire le lien entre toutes les activités officinales, précise Marie Henry, la responsable de l'Executive MBA. Il est composé de différents modules comme le management des acteurs, le marketing stratégique, en passant par la comptabilité et les finances... » L'enseignement se veut pratique, basé sur des outils et des études de cas, « les participants devant tous à la fin de la formation repartir avec le projet d'entreprise », complète Marie Henry.

➤ S'INVESTIR dans un MBA. Caroline Carbiener a suivi l'Executive MBA en 2011, lorsqu'elle a décidé, après douze années dans l'industrie, de rejoindre son mari, titulaire à Fegersheim, dans la banlieue de Strasbourg. Avec le recul, elle ne regrette pas son investissement de 8 600 €. « Le MBA m'a apporté des outils que j'ai pu mettre en place à l'officine. J'ai ainsi pu instaurer une procédure d'accueil très complète. J'ai aussi beaucoup aimé la richesse des interactions avec les autres participants », raconte-t-elle. Le MBA a également conforté le projet d'effectuer des travaux dans la pharmacie et d'adopter un robot.

L'IAE de Paris Panthéon-Sorbonne, propose, de son côté, un MBA Marketing et communication santé en parte-

nariat avec Almedys Life. Le cursus s'étale sur 12 mois, avec un séminaire de trois à cinq jours par mois, soit un total de 350 heures d'enseignement. « Les promotions sont composées à plus de 30 % par des pharmaciens, nous abordons les problématiques de l'entrepreneuriat et du leadership, mais aussi des items comme l'écosystème, la dynamique concurrentielle, et la fidélisation de clients... », explique Karim Zinaï, le directeur du programme. L'objectif étant que les titulaires gèrent leur officine comme un véritable centre de profit. » Cette formation a un coût de 16 000 €. « Dès la rentrée 2016, nous proposerons des cycles de formation plus courts, entre un et deux mois », annonce Karim Zinaï.

➤ SUIVRE un DU. Pour ceux qui n'ont pas le temps de suivre un MBA, il existe des DU de management comme celui de la faculté de Rouen. La Faculté de pharmacie de Lille propose, elle un DU Gestion de l'officine qui a la particularité d'aborder aussi le management. Les 100 heures d'enseignement sont réparties sur trois semaines de formation, en janvier, février et mars. « En sachant que depuis deux ans, les deux premiers modules peuvent être suivis à distance », précise Thomas Morgenroth qui co-dirige le DU. La première semaine de cours est consacrée aux bases de l'installation, la deuxième à des études de cas qui traitent des problèmes rencontrés par les participants dans leur officine. Sont aussi abordées toutes les composantes comme l'animation d'équipe, la motivation des salariés, le recrutement... Coût de la formation : 1 000 €.

FINANCEMENTS La plupart des formations peuvent être prises en charge par le FIF PL (pour les titulaires) ou Actalians (pour les adjoints).

POUR ALLER + LOIN

➔ Consultez le « Guide du management à l'officine » écrit par Fabiole Moreddu aux Editions du Moniteur des Pharmacies. Cet ouvrage vous invite à la réflexion sur la posture managériale, et vous donne les clés qui vont vous aider à développer vos compétences en management.

PROJET Une formation en management est d'autant plus constructive qu'elle s'inscrit dans un projet de développement de l'entreprise.

gamme

A l'université Bordeaux-Segalen, la Faculté de pharmacie a ouvert de son côté en 2011 un DU Management, qualité, éducation thérapeutique et entretiens pharmaceutiques en pharmacie d'officine qui accueille chaque année une quinzaine d'étudiants. La formation facturée 1 800 € comprend trois séminaires d'une semaine, en novembre, février et avril. « Dans les quatre domaines abordés, les enseignements mêlent théorie et pratique avec des études de cas et la fourniture d'outils qui peuvent être mis en application à l'officine », souligne Françoise Amouroux, la responsable de la formation. Co-titulaires de la pharmacie Labussière-Héguy à Langoiran, Christian Labussière et sa femme Hélène viennent de décrocher ce DU en juillet dernier. « Lorsqu'après un transfert, vous passez d'une structure de trois à dix collaborateurs, vous ne faites plus le même métier », souligne Christian Labussière. Nous avons donc eu envie de confronter notre pratique managériale et d'en savoir plus sur l'Education Thérapeutique du Patient et la qualité, deux items qui sont en phase avec notre perception de l'exercice officinal. » La formation leur a notamment permis de professionnaliser leur mode de management. « Nos entretiens annuels d'évaluation s'appuient désormais sur une trame plus formelle. Nous avons aussi optimisé l'organisation des plannings et nous envisageons pour 2016 de bâtir un véritable plan de formation pour l'équipe. »

➔ **PENSER** aux adjoints. Parce que les titulaires doivent s'appuyer sur des équipes qui comprennent le management, certaines formations visent par-

Les écoles de commerce sur les rangs

Prestige

Certaines écoles de commerce proposent des programmes de formation au management en formation continue. L'Essec possède ainsi dans son catalogue un cursus Management général qui dure 4,5 jours sur douze mois. Attention, cette formation n'est pas spécialisée dans l'univers officinal et son coût, 35 000 € HT, est en phase avec le prestige de l'école. De son côté, HEC délivre des CESA (Certificats d'Enseignement Supérieur des Affaires) Management d'une unité stratégique, Direction marketing, et Direction commerciale. Ces formations certifiantes se composent de trois ou quatre modules de quatre ou cinq jours, pour un coût compris entre 12 150 € et 18 550 €. Pour ceux qui privilégient une formation diplômante, HEC propose un Executive Mastère Spécialisé Direction marketing et stratégie commerciale qui dure, lui, un an, avec huit modules de cinq jours et un module de six jours. Pour obtenir ce diplôme, il faut valider trois CESA et une thèse professionnelle. Coût de la formation : 23 990 €. Il est possible d'effectuer ce cursus sur deux ans.

ticulièrement les adjoints. C'est le cas du DU Management de l'officine de l'EM Strasbourg Business School, composé de six modules d'enseignement. Le cursus, facturé 2 600 €, dure 144 heures, à raison de trois jours bloqués, le lundi, le mardi et le mercredi, tous les quinze jours de septembre à janvier. A Marseille, l'Unité Mixte de Formation Continue Santé de la faculté de Pharmacie a mis en place pour 1 100 € un Diplôme d'Etudes Supérieures à l'Université (DESU) Management et développement straté-

gique de l'officine. Accessible sur dossier, la formation regroupe une trentaine d'étudiants en 6^e année de pharmacie. Le cursus, qui dure un an, commence par 120 heures d'enseignement théorique délivrées le jeudi et le vendredi toute la journée de septembre à décembre. Il se termine par six mois d'exercice officinal pendant lesquels le pharmacien adjoint va mettre en pratique ce qu'il a appris. ●