

Certificat d'université en gestion officinale

PRÉSENTATION DE LA FORMATION :

En Belgique, le nombre d'officines ouvertes au public diminue chaque année. Ces fermetures ont pour principale origine un manque de rentabilité ainsi que des mesures gouvernementales contraignantes. Le pharmacien dispose aujourd'hui d'une solide formation pour accompagner le patient et lui fournir les soins dont il a besoin, mais ne dispose d'aucune formation pour prendre soin de sa pharmacie.

Le certificat d'université que nous souhaitons mettre en place a pour but de combler cette lacune. Le certificat offre aux pharmaciens les outils nécessaires à la gestion d'une société en bon père de famille afin que le bilan, la rentabilité, la communication, la gestion de personnel et la gestion du changement n'aient plus de secrets pour lui. Ce certificat est une collaboration entre la faculté de médecine de l'Université de Liège et HEC Liège Executive Education.

PROGRAMME :

La formation comporte 15 ECTS - 130 heures d'enseignement en présentiel et 20 heures pour la réalisation d'un travail personnel de fin de formation portant sur une étude de cas.

La formation se structure en **5 modules** :

- Module 1 : Fondamental comprenant la finance pour non-financier, l'introduction à la fiscalité et à la comptabilité
- Module 2 : Comptabilité et fiscalité pharmaceutique afin de présenter les spécificités du milieu pharmaceutique et les aspects réglementaires qui y sont liés
- Module 3 : Ressources humaines, apprendre à évaluer, recruter et garder ses collaborateurs
- Module 4 : Communication et marketing pharmaceutiques, les outils de communications adaptés au secteur respectant la déontologie.
- Module 5 : Perspectives officinales et TFE, l'état des lieux du milieu officinal et ses perspectives d'évolution

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Offrir aux pharmaciens les outils nécessaires à la gestion d'une société en bon père de famille afin que le bilan, la rentabilité, la communication, la gestion de personnel et la gestion du changement n'aient plus de secrets pour lui.

POINTS FORTS DU PROGRAMME :

Le programme a été réalisé sur mesure pour le pharmacien d'officine. Il prend en considération les principales questions que se pose le pharmacien d'aujourd'hui sur le fonctionnement de sa pharmacie.

- Les fondamentaux de la gestion comptable d'une pharmacie :

Du bilan au compte d'exploitation, en passant par l'investissement et l'amortissement. Vous voulez investir ? Vous êtes confronté à des décisions qui peuvent avoir un impact sur votre situation financière ? Vous souhaitez engager ou licencier, quel impact ? Vous souhaitez acheter, vendre ou fusionner ? Quelles sont les données comptables à maîtriser pour la prise de décision ? Comment lire un bilan et un compte de résultat ? Que peut-on en retirer pour améliorer sa gestion ? Quelles sont les problématiques qui trouvent réponse par l'analyse des états financiers ?

- Les clés de l'amélioration de la trésorerie, de la gestion saine des stocks et la rentabilité :

Que pensez-vous de l'évolution de la rentabilité de votre pharmacie ? Est-elle rentable aujourd'hui ? Si non pourquoi ? Sur quels leviers jouer pour augmenter la rentabilité ?

Comment mesurer et contrôler la performance de votre entreprise ?

À quel point s'inquiéter de la solvabilité et de la liquidité ? Quel est votre niveau de fonds propres par rapport aux dettes ?

- Gestion des ressources humaines :

Que coûtent un assistant, un pharmacien remplaçant, adjoint ou titulaire ? Comment sélectionner mes collaborateurs ? Comment conserver mes collaborateurs ?

Comment mieux gérer son temps de travail et celui de ses collaborateurs ? Comment gérer et prévenir les conflits au sein de la pharmacie ?

- Définir mes outils de communication :

Qu'est-ce que la communication ? Comment définir ce que je fais en matière de communication ?

Quels sont les grands outils de communication : mass media, direct, digital (site web, réseaux sociaux) ou événement ? Quels sont les outils de communication adaptés à mon officine ?

- Communication, de la réflexion à l'action :

Comment faire face à l'arrivée de nouveaux concurrents ? Comment fidéliser et recruter de nouveaux patients en respectant la déontologie de la profession ? Fidélisation : Comment prendre soin de ses patients et essayer d'en servir de nouveaux ? Quel outil utiliser pour fidéliser mes patients ? Comment faire pour leur proposer de nouveaux services ?

ÉVALUATION :

Les candidats seront évalués à la fin de chacun des modules proposés et, en fin de formation, sur la rédaction et la soutenance d'une étude de cas.

COMPÉTENCES ACQUISES À L'ISSUE DU PROGRAMME :

Lecture et compréhension d'un bilan et d'un compte de résultat

Connaissance des principaux outils de communication et de leurs intérêts

Intégration des concepts clefs de la gestion de ressources humaines

Intégration fine des notions d'amortissement, d'investissement, de TVA, d'ATN et de déductibilité

Connaissance des principaux outils de communication à la disposition du pharmacien

Connaissance des limites déontologiques et législatives liées à la communication pharmaceutique

Mesurer et contrôler les performances de l'entreprise

Comprendre les enjeux du milieu pharmaceutique au niveau national et international, les différents acteurs et leurs rôles respectifs

ORATEURS :

Professeur Herné : titulaire du cours de législation et inspecteur des pharmacies

Professeur Pirotte : titulaire du cours de chimie pharmaceutique et président de l'ordre des pharmaciens

Professeur Stas De Richelle : titulaire du cours de droit commercial

Professeur Chanteux Anne : Assistante professeur des cours de finance, comptabilité et droit

Docteur et pharmacien Kohl : président de l'APPL

Pharmacien Chaspierre : président APB

Pharmacien Crunenberg : Maître de conférence, titulaire du cours de Pharmacoeconomie

Pharmacien Nicolas : Directeur de l'ordre des pharmaciens

Dehalu Jean-Christophe : Économiste de l'APB

...

CONDITIONS D'ADMISSION :

Les candidats doivent être pharmaciens ou étudiants en dernière année de master en sciences pharmaceutiques

ORGANISATION :

Le programme sera organisé sur une année académique durant 12 samedis après-midi de 13h30 à 18h30 à partir de l'année académique 2019-2020. La formation sera complétée par 23 soirées de 19h30 à 22h30.

LANGUE DE LA FORMATION :

Français

INSCRIPTION :

Une inscription module par module est possible pour certains modules. Le coût total de la formation s'élève à 2450€ ou 600€/module. Le certificat dispose d'un agrément chèques formation et vous pouvez recevoir de l'aide dans la procédure auprès de HEC Liège Executive Education lors de votre inscription.

Pour vous inscrire ou pour obtenir plus d'informations, envoyer un email à robin.crunenberg@uliege.be avec vos coordonnées complètes ou rendez-vous sur le site de HEC Liège Executive Education.