

Sommaire

AVANT-PROPOS	5
LISTE DES SIGLES	7
1. CHOIX D'EXERCICE PROFESSIONNEL	11
CAS N° 1-1. IR ou IS, peut-on encore se poser la question à l'installation ?	15
CAS N° 1-2. La protection sociale du titulaire	23
CAS N° 1-3. Associer son adjoint ?	29
CAS N° 1-4. Acheter avec un investisseur passif : piège ou opportunité ?	33
CAS N° 1-5. Les murs de l'officine : location ? Acquisition ? Optimiser et éviter les pièges	41
2. GÉRER L'ÉQUIPE OFFICINALE	49
CAS N° 2-1. Contrats à durée déterminée, gardes et astreintes, emplois d'étudiants et stagiaires : ce qu'il faut savoir pour éviter les déboires .	53
Le contrat de travail à durée déterminée	53
Les gardes, urgences et astreintes	57
Les aides en officine et le remplacement du titulaire	58

CAS N° 2-2. Aménager les horaires de travail des salariés : droits et obligations	61
CAS N° 2-3. Motiver financièrement son équipe officinale : primes, intéressement et accessoires de la rémunération	65
CAS N° 2-4. La protection sociale complémentaire des salariés : ce qu'il faut savoir pour décider	73
CAS N° 2-5. La rupture du contrat de travail : causes, modalités et conséquences	79
3. GÉRER LA PHARMACIE AU QUOTIDIEN	87
CAS N° 3-1. Les stratégies court terme pour améliorer sa trésorerie : gestion des stocks, gestion du tiers payant et sollicitations auprès du grossiste	91
CAS N° 3-2. Comprendre la formation de sa marge sur le médicament remboursé pour la contrôler et l'améliorer	99
CAS N° 3-3. Piloter son officine avec les indicateurs de gestion de son logiciel de gestion d'officine	107
CAS N° 3-4. Du résultat à la trésorerie : où est le cash ?	115
CAS N° 3-5. Anticiper et gérer les difficultés structurelles de son officine	121
4. LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES DU PHARMACIEN	133
CAS N° 4-1. Apporter ou céder ses titres de SELARL à une SPFPL	137
CAS N° 4-2. Transferts, regroupements, restitutions de licence : la nécessaire adaptation du maillage territorial	143
CAS N° 4-3. La cession de l'officine, avec ou sans départ à la retraite...	153
CAS N° 4-4. Pharmacies et maisons pluridisciplinaires de santé : quels liens contre la désertification médicale ?	165
CAS N° 4-5. Les financements alternatifs : une opportunité pour la profession ?	173