



## Préparateur en Pharmacie

Fiche réalisée avec la collaboration de professionnels

Septembre 2008

### Fonctions



Le préparateur en pharmacie est l'assistant du pharmacien sous la responsabilité duquel il exerce. Ses tâches varient en fonction de son lieu d'exercice (en officine, en milieu hospitalier ou en industrie pharmaceutique), de son employeur et de ses affinités. Depuis quelques années, le métier a évolué : le préparateur fait de moins en moins de préparations et de plus en plus de ventes.

#### En Officine

C'est là que les préparateurs en pharmacie sont les plus nombreux. Ils peuvent travailler dans une pharmacie en ville ou dans une zone commerciale.

#### Aspect vente, conseil

Les officines remplissent plusieurs missions :

- la vente de médicaments bien entendu (généralistes, homéopathie, vaccins, antibiotiques...)
- la vente de produits de parapharmacie : shampoings, maquillages, crèmes, parfumerie, hygiène corporelle, brosses à dent...
- la vente de produits diététiques : compléments alimentaires...
- la vente de produits à base de plantes (phytothérapie, aromathérapie...)
- la vente de produits vétérinaires
- la vente ou la location de matériel médical pour permettre le maintien à domicile des malades (fauteuils roulants, lits médicalisés...)

Un préparateur doit donc connaître tous ces produits et être capable d'apporter un conseil.

- Le préparateur en pharmacie délivre des médicaments soit à partir des indications fournies par l'ordonnance du médecin, soit en fonction des besoins du client (pour les médicaments délivrés sans ordonnances). La délivrance de médicaments représente désormais la tâche essentielle du préparateur.
- Il évalue la demande, regroupe les produits demandés, commande ceux qui manquent... A partir des ordonnances, il traduit les doses prescrites en nombre de boîtes ou de flacons et inscrit sur les boîtes la posologie. Il contrôle qu'il n'y ait pas d'anomalie (traitement adapté à l'âge de la personne par exemple) ou d'incompatibilité entre différents médicaments ou traitements. De nombreuses officines sont équipées de logiciels informatiques qui avertissent des éventuels problèmes d'incompatibilité. Cependant, le préparateur doit rester vigilant car ces logiciels ne sont pas infaillibles.
- Il peut prendre l'initiative de proposer des médicaments génériques ou de proposer de remplacer un produit par un autre équivalent (en surveillant que le dosage soit le même) en fonction du stock.
- Il apporte des explications au client sur la posologie (à quel moment de la journée prendre le médicament, quelle quantité, les contre-indications, les effets secondaires...). Il répond à toutes les questions que celui-ci se pose.
- Il conseille les clients sur les produits les mieux appropriés que les clients viennent chercher sans ordonnance. Il doit avoir une très bonne connaissance des médicaments et des produits en vente. Par exemple : « je tousse, que me conseillez-vous ? », « ma paupière a enflé cette nuit, que puis-je mettre dessus ? », « vous auriez quelque chose pour lutter contre la transpiration », « mes enfants ont des poux, comment dois-je m'y prendre ? », « je me suis blessé, croyez-vous qu'il soit nécessaire d'aller chez le médecin ? »...
- Les clients attendent du pharmacien et des préparateurs qu'ils les écoutent, les rassurent... Nombreux sont les malades qui vont d'abord en pharmacie avant de finalement prendre rendez-vous avec un médecin. Il est une sorte de « travailleur social de proximité ». A la campagne, la pharmacie est le 1<sup>er</sup> réseau de soins et de confidentialité.
- Le préparateur peut, comme son nom l'indique, réaliser certaines préparations (pommades, crèmes...). La plupart des médicaments sont maintenant fabriqués de manière industrielle et les demandes de préparation sont de moins en moins nombreuses en pharmacie. Les préparateurs fabriquent essentiellement des pommades à la demande de dermatologues. D'après une enquête menée par la revue Porphyre, 49,7% des préparateurs réalisent des préparations seulement une à dix fois par mois (bien souvent il s'agit uniquement de préparations simples), et 27,7% pratiquement jamais.
- La plupart des préparateurs se spécialisent au sein de la pharmacie dans un domaine ou dans une fonction précise (orthopédie, agencement de la vitrine, produits diététiques, tâches administratives) même si chacun est polyvalent, délivre des médicaments et conseille le client.

### Paroles de Professionnel

#### Roland, préparateur en pharmacie en zone rurale

Nous nous rendons à la pharmacie dans laquelle travaille Roland. Il est à peine 9h, et deux clients sont en train de se faire servir. Roland nous entraîne à l'arrière de la pharmacie qui nous fait l'effet d'une ruche en pleine effervescence : nous y croisons plusieurs de ses collègues concentrées sur leurs tâches. « Chaque préparateur a ses spécificités, nous prévient Roland, en fonction de ses affinités, de la pharmacie dans laquelle il exerce, du pharmacien responsable. Vous interrogeriez une de mes collègues et vous auriez une vision un peu différente du métier. »

Roland s'est spécialisé, au fil du temps, dans la location de matériel médical (fauteuil roulant, matériel à oxygène, lit médicalisé...) et dans la fabrication de préparations. Ses collègues se sont orientées vers d'autres fonctions : l'une s'occupe plus particulièrement de l'agencement et de la vitrine de la pharmacie, une autre de la partie administrative avec la facturation, une autre du suivi et de la gestion des stocks de médicaments... « La base du métier est cependant la même. Nous avons tous les mêmes fonctions, mais nous avons chacun mis l'accent sur certains aspects du métier. Attention, cela ne nous empêche pas d'être polyvalents. Je participe à toutes les tâches, mais c'est vrai que c'est plutôt à moi qu'on s'adresse pour les préparations. Le plus souvent, il s'agit de faire des pommades à la demande de dermatologues, de gélules ou encore de produits pour les verrues. C'est aussi moi qui gère les locations de matériel médical. Je fais le suivi, la facturation et je m'occupe du renouvellement des ordonnances. » Cette spécialisation n'est possible que parce que l'équipe de la pharmacie est suffisamment nombreuse : 3 pharmaciens (dont un à mi-temps) et 5 préparateurs (dont plusieurs à temps partiel).

Le conseil et la vente représentent une très large part de l'activité de la pharmacie. « Le client est toujours prioritaire. Même si je suis déjà occupé à l'arrière du magasin, je mets de côté ce que je suis en train de faire pour me consacrer au client. » Pendant notre entrevue, Roland s'absente d'ailleurs plusieurs fois. Il revient un peu plus tard en pleine conversation téléphonique. Tout en discutant, il s'installe à l'ordinateur et pianote sur le clavier. « Désolé, dit-il après avoir raccroché, j'étais avec un client qui veut que ses médicaments soient prêts ce soir. C'est un cas un peu particulier, car cette personne souffre d'une maladie grave et suit un traitement lourd. Je dois regarder dans mon stock si j'ai les médicaments en question, sinon je vais les commander. »

## ► Aspect administration

- Il effectue les tâches administratives liées à la délivrance des médicaments : il s'occupe des dossiers de « tiers payant », de leur suivi auprès de la Sécurité Sociale et des différentes mutuelles, de l'envoi de « dossiers clients » aux caisses d'assurance maladie... Le travail administratif se fait essentiellement sur informatique grâce au système de télétransmission.
- Il peut réaliser la vitrine de l'officine et s'occuper des présentoirs.

## ► Aspect gestion de stock

- Il gère les stocks : il veille au réapprovisionnement journalier des médicaments, à la livraison et au rangement des commandes (livraison deux fois par jour minimum). Cette tâche est simplifiée par la télématique qui relie directement la pharmacie aux fournisseurs. A réception de la commande, il vérifie que le contenu correspond bien. Il élimine également les produits périmés de son stock.
- Il peut rencontrer les représentants des laboratoires pharmaceutiques et les fournisseurs de produits d'hygiène et de beauté.

## En milieu hospitalier

On parle de préparateur en pharmacie hospitalière. En milieu hospitalier, le préparateur en pharmacie a les mêmes fonctions qu'un préparateur en officine : gestion des stocks (mais les quantités sont plus importantes car un hôpital écoule chaque jour un nombre important de médicaments)... La seule différence vient du fait qu'il délivre des médicaments non pas à des patients ou à des clients, mais à des services de l'hôpital directement.

Une formation complémentaire au BP d'une durée d'1 an est obligatoire pour exercer en milieu hospitalier (cette formation permet l'acquisition d'un titre de niveau III, c'est-à-dire Bac+2). Cette formation n'est accessible qu'aux personnes déjà titulaires du BP Préparateur en pharmacie. Cette formation est également accessible dans le cadre de la VAE (arrêté du 31/07/06) pour les personnes justifiant de l'équivalent de 3 ans à temps plein dans ce secteur.

5 organismes proposent cette formation en France. Le centre le plus proche est celui de Lyon :

IPIL, Université Claude Bernard Lyon 1, 8 avenue Rockefeller, 69373 LYON Cedex 8 Tél : 04.78.77.70.21. <http://ipil.univ-lyon1.fr>

## Dans une industrie pharmaceutique

Le préparateur en pharmacie est chargé de contrôler toutes les matières premières et d'encadrer les équipes de travail sur machine.

# Conditions de travail

- Le préparateur en pharmacie est soumis au secret professionnel.
- Il doit respecter des normes d'hygiène très strictes.
- La station debout prolongée demande une grande résistance physique.
- Il est soumis, en officine, aux horaires de travail des commerces (9h-12h et 14h-19h). 80% des préparateurs travaillent régulièrement ou systématiquement le samedi (*Enquête Porphyre, juin 2002*). Selon la pharmacie où il exerce, il peut effectuer des gardes, même si celles de nuit sont plutôt prises en charge par un pharmacien. Dans les pharmacies de zone commerciale, les horaires peuvent être plus larges qu'en ville.

## Qualités requises

- Rigueur : le préparateur, bien que sous la responsabilité du pharmacien, engage sa responsabilité lorsqu'il délivre des médicaments. Une erreur peut être lourde de conséquence pour le client. Il doit rester concentré sur son travail et doit être capable de parler au client tout en validant sur informatique la vente.
- Sens de l'écoute, disponibilité, aimer le contact avec la clientèle. Une grande partie de son temps est consacrée à la vente et au conseil. Il doit donc se montrer aimable, souriant, disponible et avoir une bonne présentation. Il doit faire preuve de patience et être à l'écoute des clients : il peut aussi bien renseigner une maman qui s'inquiète pour son bébé qui tousse qu'une personne âgée qui souffre de rhumatismes. Sans se substituer au médecin ou au pharmacien, le préparateur doit savoir répondre aux inquiétudes, expliquer et rassurer.
- Minutieux et précis notamment lorsqu'il fait des préparations.
- Méthodique car c'est lui qui se charge du rangement des produits.
- Curieux : il doit se tenir au courant des progrès technologiques, de la recherche médicale et scientifique.
- Endurant : il reste toute la journée debout derrière son comptoir. Les clients se succèdent certains jours à un rythme soutenu.

## Salaire

On estime que le salaire mensuel d'un préparateur varie de 1 300 (pour un débutant) à 1 700€ brut (avec 5 ans d'expérience). Le salaire est variable selon le lieu d'exercice, l'ancienneté... Le niveau de rémunération est ainsi plus intéressant sur Paris.

Le salaire est également plus élevé pour les préparateurs travaillant dans le secteur hospitalier.

Les clients de la pharmacie sont assez variés : certains viennent avec une ordonnance de leur médecin, d'autres ont une demande précise... « Nous avons une clientèle fidèle et plutôt agréable qui va de la jeune maman à la personne âgée. Les gens nous sollicitent beaucoup, ils nous demandent des conseils et des explications. Ils nous interrogent sur la posologie et sur les questions qu'ils n'ont pas pu poser à leur médecin ou parce qu'ils ont du mal à lire l'ordonnance. Les gens viennent souvent nous voir avant même de se rendre chez le médecin. Ils attendent de notre part une petite évaluation de leurs problèmes. Ils s'adressent à nous pour leurs « bobos ». Une maman peut nous amener son enfant qui vient de tomber. A nous de juger si un strip et une désinfection suffiront ou s'il faut des points de suture. Il est arrivé que certaines personnes soient prises de malaise. Lorsque cela paraît nécessaire, nous leur conseillons de prendre rendez-vous avec leur médecin traitant. Ils reviennent ensuite vers nous, munis de leur ordonnance. »

Roland et ses collègues font face à différents cas de figure auxquels ils doivent s'adapter. « Je sens si le client a envie de me questionner ou non. Certains viennent juste acheter un produit précis, c'est une vente rapide. D'autres ont des attentes plus importantes ou plus complexes et la vente peut prendre plus de temps. Quelque soit la situation, je dois me montrer sérieux tout en restant avenant. Les médicaments sont au même prix partout, la différence se fait sur l'écoute, le service et le conseil. Les demandes sont très variables, c'est pourquoi j'ai des difficultés à vous donner des exemples. Il peut s'agir d'un jeune qui ignore le fonctionnement des remboursements de la Sécurité sociale et des mutuelles, d'une personne âgée qui suit un traitement, d'une maman qui veut un produit contre les poux... Nous combattons les idées reçues. Par exemple, en cas de diarrhée, les gens ont tendance à ne pas boire, alors que c'est le contraire qu'il faut faire. Le travail d'écoute est très important, nous participons d'une certaine manière à leur souffrance, nous les rassurons. Le contact avec les gens représente vraiment un aspect très positif du métier. »

Le préparateur suit les prescriptions de l'ordonnance. En cas de doute, il s'adresse à un pharmacien ou appelle le médecin. « Je dois être très vigilant, car une erreur peut être lourde de conséquence. C'est d'autant plus difficile que je dois rester concentré tout en répondant aux questions du client. C'est un métier où il faut rester efficace et disponible même lorsque l'on sent que de nombreuses personnes attendent. » Roland traduit l'ordonnance en nombre de boîtes. « Je vérifie, grâce au logiciel informatique, qu'il n'y a pas d'incompatibilité avec un autre traitement suivi par le patient. Par exemple, à un client qui prend des anticoagulants, je ne vends pas d'aspirine. Je fais aussi attention aux problèmes d'allergie. »

Roland est à même de proposer de remplacer les médicaments prescrits par des génériques. Il existe plusieurs marques de génériques et la pharmacie ne possède pas toujours en stock celui indiqué par le médecin. « Dans ce cas, nous explique Roland, je cherche un équivalent en veillant à bien respecter les doses. C'est un métier où il faut vraiment être très rigoureux. » Roland explique alors au client la posologie du médicament et peut la noter sur les boîtes pour aider les clients à s'en souvenir.

Les pharmacies proposent des produits autres que les médicaments : produits d'hygiène, de diététique, crèmes, savons, brosses à dent, pansements... C'est ce qu'on appelle la para-pharmacie. « Là encore nous apportons un conseil adapté aux besoins et à la situation du client. Les gammes évoluent beaucoup d'une année sur l'autre et nous devons nous tenir au courant des dernières nouveautés. »

## Evolution de carrière

Cette profession connaît peu ou pas d'évolution de carrière. En aucun cas, le préparateur en pharmacie ne peut accéder aux responsabilités et aux activités du pharmacien.

Le préparateur en pharmacie peut se spécialiser : en phytothérapie, homéopathie, appareillage médical, parapharmacie...

Il peut aussi suivre une formation pour devenir visiteur médical.

En milieu hospitalier, il est possible de passer des concours internes.

## Marché de l'emploi

- Les titulaires du BP Préparateur en pharmacie trouvent facilement du travail : en CDD en début de carrière, puis en CDI. La mobilité est bien entendu un plus pour trouver du travail. Un certain nombre d'apprentis sont embauchés par leur entreprise formatrice (en grande majorité en CDI). Les autres élèves trouvent des postes via des offres parues dans des journaux professionnels ou en procédant à un démarchage direct auprès des pharmacies.
- Ce sont les officines qui représentent les plus gros débouchés : 90% des préparateurs travaillent en officine (pharmacie en ville), 8% en établissements hospitaliers et seulement 2% en industrie pharmaceutique.
- Le nombre de préparateurs en officine n'est pas connu précisément et fait l'objet d'estimations allant de 35 000 à 60 000 (sans tenir compte des personnes en contrat en alternance).
- Profession fortement féminine (85% des préparateurs sont des femmes) ce qui explique une certaine importance du temps partiel (choisi par les préparatrices la plupart du temps) et le turn-over (congés maternité, congés parentaux, démission pour suivre un conjoint, arrêt de la profession...).
- Au bout de 10 ans, 50% des diplômés quittent la profession en raison du bas niveau de salaire, des contraintes horaires...
- Pour travailler en centre hospitalier, il est possible de postuler directement auprès des établissements. Mais les postes sont souvent proposés en tant que contractuel. Pour être titularisé, il faut passer un concours.

### ► Sites d'offres d'emploi

- ANPE : [www.anpe.fr](http://www.anpe.fr) (code Rome 24213)
- Pharmaxie.com : [www.pharmaxie.com](http://www.pharmaxie.com) (possibilité de laisser sa candidature en ligne et nombreuses offres d'emploi)
- Wk-Pharma : [www.wk-pharma.fr](http://www.wk-pharma.fr) (rubrique « emploi »)
- Quotidien du pharmacien : [www.quotipharm.com](http://www.quotipharm.com)

## Formations

Pour exercer comme préparateur en pharmacie, il est nécessaire de posséder le BP (Brevet Professionnel, diplôme de niveau IV). Cette formation n'est accessible que dans le cadre d'un **contrat en alternance** (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) ou pour des salariés. Il est donc impératif de trouver un employeur. La formation dure 2 à 3 ans selon le niveau du candidat. Il est conseillé de signer son contrat en alternance en juillet pour totaliser les deux années d'activité professionnelle nécessaires à la réussite de l'examen. Pendant la formation, l'élève est donc salarié et rémunéré selon son âge et son niveau d'études.

Attention ! Il faut s'attendre à devoir effectuer de nombreuses démarches avant de trouver une pharmacie qui accepte une personne en alternance.

## Pré-requis

- Etre titulaire du BEP Carrières sanitaires et sociales
- OU être titulaire d'un Bac (S, STL ou SMS de préférence) ou tout autre Bac
- OU être en fin de 1<sup>ère</sup> année d'études universitaires en pharmacie, biologie, sciences...
- OU être titulaire d'un Bac Pro agricole (anciennement BTA)

Attention ! La formation est très exigeante et nécessite d'avoir de bonnes bases scientifiques (maths, biologie, chimie...). Les personnes non titulaires d'un diplôme scientifique devront s'investir davantage dans la formation. A titre d'information, le taux de réussite au BP est de 40 à 50% pour le titulaire du BEP et de 80% avec une formation scientifique.

Roland et ses collègues s'informent via la presse spécialisée et les formations auxquelles ils participent. « Les laboratoires proposent des formations. Dernièrement, j'ai assisté à une réunion d'information sur le cancer du sein animé par des médecins. C'est toujours très intéressant et enrichissant. Cela me permet d'avoir une meilleure connaissance des maladies et de mieux comprendre les prescriptions des médecins. Dans le cadre de la préparation d'une campagne de dépistage du diabète, j'ai également appris à utiliser un matériel spécifique. Il faut tout le temps renouveler ses connaissances. »

Une pharmacie dispose d'un stock qu'il faut gérer quotidiennement. Tout est maintenant informatisé. « Prenons l'exemple d'une boîte d'effergal, nous propose Roland. J'ai un client à qui je vends cette boîte. Elle est donc retirée physiquement des rayons et informatiquement du stock. L'ordinateur me propose alors de repasser commande afin que je ne sois pas en rupture de stock. C'est à moi de confirmer ou non cette proposition ». La demande est alors télétransmise à un grossiste qui livrera dans la journée. La pharmacie de Roland reçoit 4 livraisons par jour. On distingue les commandes faites aux grossistes de celles faites aux laboratoires. « Pour faire simple, un grossiste vend en petite quantité, tandis que le laboratoire nous livre moins souvent mais en plus grand nombre. Ici, c'est le pharmacien qui s'occupe du contact avec les représentants des laboratoires, mais il pourrait très bien s'agir d'un préparateur. »

Une fois la livraison reçue, un des préparateurs sort les produits des cartons, les étale sur la table en les regroupant. Ensuite, il scanne chaque boîte avec un appareil. Cet appareil est ensuite « vidé » dans l'ordinateur. Le préparateur pointe chaque ligne pour vérifier, par rapport à la commande, qu'il ne manque rien ou qu'il n'y a pas d'erreur. Une fois que tout est contrôlé, c'est le moment du rangement physique dans les rayons. « Cette opération prend plus ou moins de temps selon les quantités livrées. Le préparateur qui commence doit terminer, même s'il est plusieurs fois interrompu pour aller servir des clients. »

Plusieurs fois par an, les préparateurs font le tour des rayons pour retirer les produits périmés. Ceux-ci sont ensuite renvoyés aux grossistes. A cela s'ajoute un inventaire annuel.

Roland participe également à la facturation. « Revenons à mon exemple de boîte d'effergal. Si la vente est faite suite à une prescription du médecin, je donne l'original de l'ordonnance au client. Je garde le duplicata auquel j'ajoute la facture. Les informations sont ensuite télétransmises pour le remboursement. Nous ne nous occupons pas des mutuelles, tout se fait automatiquement. Nous recevons ensuite les paiements et les éventuels rejets. En effet, certains clients nous présentent une carte de mutuelle ancienne et nous ne sommes pas totalement remboursés. A nous d'être vigilant et d'essayer de retrouver ce client. »

## Programme

- Biochimie, botanique, chimie, immunologie, microbiologie
- Anatomie, pharmacologie, pathologie, homéopathie, phytologie...
- Législation du travail, législation pharmaceutique,
- gestion
- Pharmacie galénique
- Travaux pratiques, reconnaissances, CTE
- Ouverture sur le monde, français

## Où trouver un employeur ?

Attention !! Il est paradoxalement plus facile de trouver un employeur à l'issue de la formation que de trouver un maître d'apprentissage. Il est également très difficile, même si c'est théoriquement possible, de trouver un contrat en pharmacie lorsque l'on a plus de 26 ans. Commencez donc vos recherches dès le mois de février. Les organismes de formation peuvent vous conseiller dans vos démarches (voir vous fournir dans certains cas les noms d'employeurs potentiellement intéressés). Inutile de téléphoner aux pharmacies ou de faire votre demande par courrier, il faut vous rendre sur place (en soignant votre présentation) et exposer votre projet au responsable.

## Organismes

### ► En Bourgogne

CFA de Talant  
1 avenue du Général Canzio  
21240 TALANT  
03.80.53.93.50. [www.pharmacie-cfa-dijon.com](http://www.pharmacie-cfa-dijon.com)  
Durée : 2 ans

**Admission :** Tests (français, maths, culture générale, logique, calcul mental, sciences...) pour évaluer le niveau du candidat. Les tests ont généralement lieu au mois de mai (vous pouvez contacter l'école dès février-mars).  
Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. La formation est également ouverte aux salariés travaillant déjà en pharmacie.  
Le CFA peut communiquer quelques adresses de pharmacies susceptibles de prendre un apprenti (après réussite des tests).

### ► En Franche-Comté

CFA de Besançon  
46/50 avenue Clémenceau  
25000 BESANCON  
03.81.82.16.71. [www.cfa-pharmacie-besancon.com](http://www.cfa-pharmacie-besancon.com)

**Durée :** 2 à 3 ans selon le niveau du candidat (les candidats ne possédant pas une formation scientifique de base passent des tests qui déterminent ensuite la durée de la formation).  
Vous pouvez contacter l'école dès janvier. Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

### ► En Rhône-Alpes

SEPR  
46 rue du Professeur Rochaix  
69424 LYON Cedex 3  
04.72.83.27.27. [www.sepr.edu](http://www.sepr.edu)

**Durée :** 2 à 3 ans selon le niveau du candidat (les candidats ne possédant pas une formation scientifique de base passent des tests qui déterminent ensuite la durée de la formation). Formation en contrat d'apprentissage ou plus rarement en contrat de professionnalisation.

### ► Par correspondance

ANFPP  
41 Boulevard de Magenta  
75010 PARIS  
01.42.06.59.00. <http://www.anfpp.com>

Les cours par correspondance sont **exclusivement réservés aux personnes justifiant d'un emploi salarié dans une pharmacie d'officine ou hospitalière**. Les candidats au BP de préparateur en pharmacie doivent justifier, à la date à laquelle ils se présentent à l'examen dans son ensemble ou à la dernière unité ouvrant droit à la délivrance du diplôme :

- De 2 ans d'activité professionnelle (à temps plein ou partiel - au minimum un mi-temps) dans une pharmacie d'officine ou hospitalière. Attention !! Cette formation par correspondance n'est pas accessible en contrat de professionnalisation. Attention ! Il est difficile de trouver un employeur pour faire la formation par correspondance.
- ET d'une formation d'une durée de 800h.

**Durée :** 2 ou 3 ans (800h)

**Séances de regroupement** (obligatoires pour les TP) : les candidats intéressés doivent s'adresser au centre de formation le plus proche de chez eux. Par exemple, en Bourgogne, il s'agit du CFA des Préparateurs en Pharmacie de Talant (03.80.53.93.50.).

#### Coût du BP :

- Si la formation est suivie en 2 ans : 1 830€ la 1ère année et 1 630€ la 2ème année
- Si la formation est suivie en 3 ans : 1 090€ la 1ère année, 990€ la 2ème année et 990€ la 3ème année

Possibilité de prise en charge des frais de formation par l'employeur (par le biais de l'OPCAPL auquel cotisent les pharmaciens, pour peu que le candidat participe à des séances de regroupement pour effectuer des travaux pratiques et que le candidat travaille au moins 31h dans la pharmacie).

- Pour recevoir uniquement les devoirs : 490€ par an

L'ANFPP propose également :

Une année préparatoire à l'enseignement du BP

**Public :** les personnes titulaires d'un diplôme permettant l'accès au BP, mais qui souhaitent acquérir des bases scientifiques et/ou qui n'exercent plus ou pas encore d'activité salariée en pharmacie d'officine ou hospitalière.

**Programme :** législation pharmaceutique, chimie générale et organique, pharmacie galénique, botanique, anatomie physiologie, microbiologie, gestion d'officine.

Attention ! Aucun diplôme ne sera délivré aux stagiaires à l'issue de cette année préparatoire.

**Coût :** 990€

Une année de remise à niveau

**Public :** les personnes titulaires du BP et qui souhaitent réactualiser leurs connaissances.

**Programme :** législation pharmaceutique, gestion d'officine, pharmacologie, pathologie, dispositifs médicaux, homéopathie, phytopharmacie, pharmacognosie.

A l'issue de cette formation, les stagiaires recevront une attestation de l'école.

**Coût :** 990€

## Exemple d'une semaine dans une officine pour un préparateur à temps partiel

Les lundis, mercredis et vendredis après-midi :

14h30 : ouverture de la pharmacie

Vers 15h : réception de la première commande grossiste (vérification des quantités livrées par rapport à la commande et à la facturation) et rangement.

Vers 15h30 : deuxième réception de commande avec les mêmes opérations.

16h15 : passage de la commande pour le soir.

18h30 : réception de la commande passée vers 16h15, puis rangement.

18h45 : préparation des commandes à effectuer, puis transmission.

S'intercalent dans la journée une cinquantaine de ventes (40 à 80 selon les journées).

Le mercredi matin :

9h : ouverture de la pharmacie, réception des commandes de la veille et rangement.

11h45 : préparation des commandes.

Mardi et samedi toute la journée :

9h : télétransmission, c'est-à-dire envoi de chaque ordonnance aux caisses (comme la CPAM ou la MSA), vérification des paiements des ordonnances de la semaine précédente.

10h : en cas de problème de remboursement, courrier ou appel à la caisse concernée.

Vérification que les laboratoires ont bien facturé les quantités livrées. Contrôle également des délais de règlement. Les factures sont ensuite scannées pour le comptable.

11h15 : tâches identiques à celles du mercredi matin.

En plus de ces activités :

- Réception des commandes faites aux laboratoires (produits reçus en grosse quantité)
- Visite des représentants (reçus par tout le personnel dans l'officine)
- Aménagement de la pharmacie
- Vérification des périmés tous les mois
- Mise à jour du registre des stupéfiants (faire correspondre les quantités entrées, sorties et celles du stock)