

Ce mois-ci sur monportailpharmacie.ca

Quoi de neuf sur
Mon Portail Pharmacie

juillet

www.monportailpharmacie.ca

ENFIN LA FC EN LIGNE

Nouvelle adresse
en ligne
pour la formation continue

Répondez en ligne à vos programmes préférés de FC approuvés par le CCEPP et obtenez instantanément des UFC :
www.monportailpharmacie.ca

Actualité

La COU huit fois plus utilisée depuis que les pharmaciens peuvent la prescrire.

Sujet de l'heure

Pierre Ducharme de l'OPQ et Pierre Raïche de la FMOQ, réflexion à deux temps sur la loi 90 et l'ordonnance collective.

Interrogez nos experts

Des questions sur les produits naturels, les médicaments de vente libre ou l'organisation du travail ? Des experts peuvent vous répondre !

www.monportailpharmacie.ca

Mon Portail Pharmacie

La ressource Web des pharmaciens canadiens

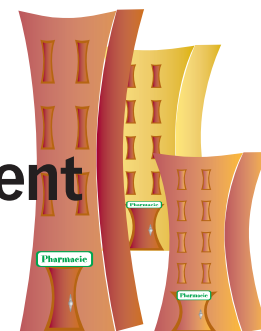
pharmaceutique QuébecPharmacie PharmacyPost Pharmacy PRACTICE

ROGERS

dossier chaînes et bannières

FORMATION DES ATP

Les groupes de pharmacies forment leurs ATP selon leurs besoins



On peut difficilement imaginer un laboratoire sans assistant technique en pharmacie (ATP). C'est grâce à leur soutien, appelé à se développer avec les années en raison de la loi 90, que les pharmaciens peuvent et pourront faire de plus en plus de pharmacie et de moins en moins de tâches techniques.

Par Guy Sabourin



La majorité des chaînes et bannières proposent des programmes qui fournissent une solide formation de base uniforme à leurs ATP. Ici, une salle de cours au siège social du Groupe Jean Coutu.

Les ATP ont beau être formés et diplômés, ils ne sont pas pour autant toujours prêts à jouer pleinement leur rôle dans un laboratoire. « Il y a de grandes différences dans les niveaux de formation et entre les individus », résume le pharmacien Michel Caron, directeur des services professionnels chez Uniprix. Ajoutons que certains sont engagés sans détenir ni formation ni diplôme. C'est pourquoi les chaînes et bannières ont bâti, chacune à sa façon, des programmes plus ou moins élaborés pour fournir une solide formation de base uniforme à leurs ATP.

« Chez Uniprix, nous insistons auprès des pharmaciens pour que chacun utilise les ATP au maximum de leurs capacités tout en restant dans les limites de ce que la loi leur permet de faire », explique Michel Caron. Pour lui, il est normal que la formation des écoles laisse des espaces vides, que la bannière tente de remplir à l'aide d'un programme disponible sur l'Intranet de la chaîne.

Il s'agit de 10 modules d'une douzaine d'heures, que l'assistant technique peut étudier par lui-même. « L'ensemble lui permet d'avoir une assez bonne idée du travail qu'il doit accomplir, poursuit Michel Caron. Les modules lui montrent quoi faire, quoi ne pas faire et insistent sur le service à la clientèle tel que le conçoit Uniprix. En bout de ligne, un bon ATP peut dégager le pharmacien d'une partie de sa charge de travail pour lui permettre de se

« Les ATP sont un important pilier pour la bannière et nous croyons qu'il y a toujours moyen de faire plus, en autant qu'ils soient bien formés. »

concentrer sur le client, pas sur les tâches techniques. »

« Chaque fois qu'Uniprix organise une formation destinée aux pharmaciens qui comporte des volets pouvant être profitables aux ATP, nous invitons ces derniers à y participer, ajoute Michel Caron. Ils sont un important pilier pour la bannière et nous croyons qu'il y a toujours moyen de faire plus avec les ATP, en autant qu'ils soient bien formés. »

« Chez Familiprix, la formation des ATP a été l'objet d'un investissement de plusieurs centaines de milliers de dollars », explique le pharmacien Richard Nadeau, directeur des services professionnels de la bannière. En fait, Familiprix a bâti un programme en cinq étapes qui, si chacune d'elle était mise bout à bout, totaliserait des études d'une durée d'environ quatre mois.

Outre une mise à niveau globale à la première étape, les autres niveaux abordent l'amélioration des connaissances, la prévention

des erreurs, les calculs pharmaceutiques, le service à la clientèle en laboratoire et la connaissance plus approfondie des médicaments en vente libre. On leur enseigne également certaines habiletés pour soutenir le patient. Par exemple, ils apprennent à utiliser cinq appareils de glycémie et comment prendre la tension artérielle. Ils sont préparés à faire le tri dans les questions des patients pour ne retenir et retransmettre que les plus pertinentes à l'intention du pharmacien.

« Avec ce programme, nous avons voulu standardiser les connaissances de ceux qui étaient formés "sur le tas" aussi bien que de ceux qui sortaient de l'école, car la disparité dans les capacités de chacun était vraiment très importante », explique Richard Nadeau.

Ce programme de formation occupe un pharmacien à temps complet et une adjointe qui y consacre les trois quarts de son temps. Il faut notamment encadrer les quelque 600 étudiants inscrits, corriger les examens à la fin de chaque module, l'examen de synthèse et garder le contact avec les formateurs. « C'est un programme lourd, mais nous ne pourrions pas revenir en arrière puisqu'un ATP bien formé fait une grande différence dans le travail du pharmacien », explique Richard Nadeau.

Autre bannière ayant consacré des efforts importants pour former ses ATP : le Groupe Jean Coutu. Embauchée il y a sept ans

Suite à la page 16



Suite de la page 14

pour bâtir un programme de formation consistant, la pharmacienne Nathalie Plante, directrice du développement professionnel et de la formation pour le Groupe Jean Coutu, a littéralement construit un cours complet, en deux volumes, baptisé Commis-Pro I et II, auxquels s'ajoutent autant de manuels de formation et d'accompagnement pour les formateurs.

La grande question de départ à cette formation était: quelles sont les compétences dont ont besoin les ATP? La conceptrice s'est posée la même question pour les accompagnateurs: de quoi ont-ils besoin pour devenir un formateur efficace?

«En 10 semaines de formation, nous sommes capables de leur donner l'équivalent d'un an d'expérience», illustre le pharmacien Richard Mayrand, directeur des services professionnels pour le Groupe Jean Coutu. En règle générale,

les quelque 700 ATP inscrits chaque année prennent entre six mois et un an pour la compléter. Tout y passe: les mathématiques de base en pharmacie, l'accueil du patient, les indications des médicaments, les posologies, l'organisation d'un laboratoire, les appareillages pour asthmatiques et diabétiques, les logiciels de pharmacie, les détails de ce que permet et interdit la loi pour les ATP, etc. Les modules sont régulièrement mis à jour en fonction des changements dans les lois, les médicaments, les règlements.

«En plus, nous leur enseignons ce qu'aucune école ne peut faire, à savoir l'organisation du travail dans les pharmacies Jean Coutu, explique Richard Mayrand. Nous avons développé une ergonomie physique en laboratoire (Optilab). Il s'agit en quelque sorte d'une chorégraphie

où chacun occupe sa position, avec une définition des tâches pour chacun des postes.» Cette formation est disponible selon plusieurs formules; soit en autoformation, soit que les formateurs se déplacent en région quand le nombre d'étudiants le justifie, soit que les étudiants viennent dans les locaux de cours du Groupe Jean Coutu.

«Tous ont constaté une bonne différence, explique Nathalie Plante. Les pharmaciens sont moins dérangés puisque les ATP leur posent moins de questions. Quand chacun fait bien son travail, le pharmacien constate l'allègement de sa tâche.» «Si nous totalisons un nombre si considérable d'inscriptions chaque année, c'est parce que le programme connaît un franc succès », croit Richard Mayrand. Le Groupe PJC paie pour la formation selon une entente avec les franchisés, tandis que les pharmaciens propriétaires doivent rémunérer les ATP libérés pour leur formation.

Qu'en pensent les ATP?

«Les formations destinées aux ATP mises au point par les bannières et par certains groupes conseils constituent à n'en pas douter un excellent complément à la formation professionnelle qui conduit au DEP (Diplôme d'études professionnelles), soutient Marie-Lyne Thériault, présidente de l'Association québécoise des assistants techniques en pharmacie (AQATP). Il est clair que cela donne une méthode de travail.»

Mais la formation de référence reste à ses yeux le DEP. «C'est ce qu'il y a actuellement de meilleur sur le marché, précise-t-elle. Ce qui ne veut pas dire que cette formation ne peut pas être améliorée. D'ailleurs, elle le sera au cours des prochaines années. La loi 90 signifie pour nous davantage de responsabilités et pour y faire face nous aurons besoin de mettre notre formation à niveau.»

Tant que la formation des ATP ne sera pas obligatoire en phar-

macie communautaire, les formations offertes par les bannières continueront d'être la meilleure formation disponible pour quiconque veut devenir ATP sans être en mesure de passer par l'école, poursuit Marie-Lyne Thériault. «J'y assisterais que j'en apprendrais beaucoup moi-même; en d'autres mots, je ne doute pas de la qualité de ces formations.»

Pour elle, il est clair que le bonheur au travail des ATP passe par un sentiment d'appartenance, que les pharmaciens propriétaires ont la responsabilité de favoriser par différents moyens: par une formation consistante, entre autres comme celles qui sont offertes par les chaînes et bannières, par le biais de la formation continue destinée aux ATP et par des journées leur étant réservées dans les congrès de pharmacie. ■

Pour commenter cet article: redaction@lactpharm.rogers.com

NOUS SOMMES TOUJOURS EN AVANCE SUR NOS COMPÉTITEURS POUR QUE VOUS LE SOYEZ AUSSI.



AUDIOVOX^{MC} SMT5600 EXCLUSIF

TREO^{MC} 650 DE PALMONE EXCLUSIF

BLACKBERRY 7290^{MC} EXCLUSIF

Rogers s'assure que vous gardiez votre longueur d'avance en vous offrant:

- Le plus grand choix d'appareils combinant la voix et le courriel et les toutes dernières innovations technologiques bien avant tout le monde.
- Le seul réseau qui vous permet d'utiliser votre appareil partout dans le monde, et ce, comme si vous étiez à la maison.
- Un service interne d'assistance technique pour le BlackBerry entièrement voué à ses usagers.

Pour de plus amples renseignements au sujet de nos solutions d'affaires, communiquez avec nous sans tarder au 1 866 819-9991.



CONSULTEZ ROGERS.COM, COMPOSEZ LE 1 866 299-1870 OU RENDEZ-VOUS CHEZ NOS DISTRIBUTEURS ROGERS SANS-FIL, ROGERS PLUS OU ROGERS VIDEO.



Consultez rogers.com/deplacement pour obtenir le détail de nos ententes de service voix et transmission de données avec divers pays d'Europe, d'Asie, d'Afrique, d'Amérique et d'Australie. Les appareils illustrés peuvent ne pas être disponibles dans tous les magasins. ©2005 Research In Motion Limited. Tous droits réservés. Les marques, images et symboles associés aux familles RIM et BlackBerry sont la propriété exclusive et des marques de commerce de Research In Motion Limited utilisées sous permission. Palm et Treo sont des marques de commerce ou marques de commerce déposées, possédées par ou exclusivement autorisées à Palm, Inc. UTStarcom/Audiovox Communications • 5155, Spectrum Way, Unit #5, Mississauga (ON) L4W 5A1 • UTStarcom et le logo de UTStarcom sont des marques déposées appartenant à UTStarcom, Inc. ou à ses filiales. Audiovox est une marque déposée appartenant à Audiovox Corp. Tous droits réservés. Tous les autres noms de marques et de produits mentionnés peuvent être des marques de service, des marques de commerce ou des marques déposées appartenant à leurs titulaires respectifs. ^{MC} Marques de commerce de Rogers Sans-fil S.E.N.C. ou de Rogers Communications inc. utilisées sous licence. ©2005

Hausse du nombre de pharmaciens au Québec

Par Éric Whittom

Le nombre de pharmaciens au Québec connaît une augmentation de 2,9 % en 2006 par rapport à 2005, passant de 6712 au 31 mars 2005 à 6908 au 31 mars 2006, selon l'Ordre des pharmaciens du Québec (OPQ). Parallèlement, le nombre de retraits au Tableau de l'OPQ connaît une hausse de 64 %, passant de 86 en 2005 à 141 en 2006. Il s'agit en majorité de pharmaciennes en congé de maternité. Les retraits pour non-paiement de la cotisation ont aussi augmenté, passant de 24 en 2005 à 38. Par contre, il y a eu 24 réinscriptions de plus au Tableau de l'OPQ (74 contre 98). Le nombre de nouveaux permis est demeuré stable, de 280 en 2005 à 286 en 2006.

Quant aux milieux de pratique, c'est le groupe des pharmaciens salariés communautaires qui a enregistré la plus forte croissance, soit 5,3 %. Ils représentent toujours le plus fort contingent de la profession avec 3262 personnes en 2006 contre 3097 en 2005. Du côté des pharmaciens propriétaires, on en compte 1650 en 2006 par rapport à 1626 en 2005. Les pharmaciens d'établissements de santé sont aussi légèrement plus nombreux, soit 17 de plus (1189 contre 1206). C'est bien peu pour combler la pénurie dans ce secteur évalué à 203 par le ministère québécois de la Santé et des Services sociaux. Enfin, les pharmaciens exerçant dans la catégorie «autres» (industrie, enseignement, etc.) demeure relativement stable (passant de 800 à 790). Après la date obligatoire de paiement de la cotisation de l'OPQ (1^{er} avril 2006), le nombre de pharmaciens était de 6770 (166 ont remis leur démission et 15 ont été retirés du Tableau pour non-paiement de la cotisation. «Il est normal qu'il y ait des variations entre le 31 mars et le 2 avril de chaque année, au moment de la cotisation. Et les finissants s'ajouteront en cours d'année », précise Véronique Allaire, conseillère aux communications de l'OPQ. ■