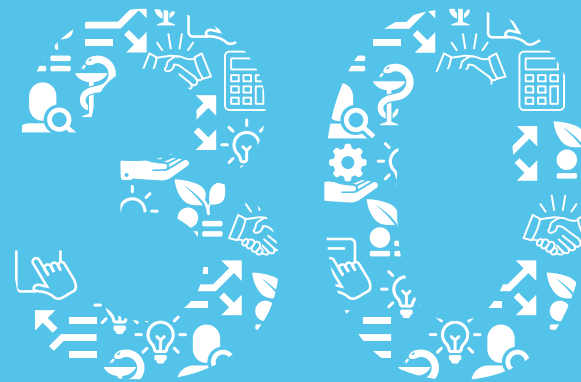




[30ANS30IDEES.CONSEIL-GESTION-PHARMACIE.COM](http://30ANS30IDEES.CONSEIL-GESTION-PHARMACIE.COM)



# ANS, 30 IDÉES

**POUR L'AVENIR DE MA PHARMACIE**

[30ANS30IDEES.CONSEIL-GESTION-PHARMACIE.COM](http://30ANS30IDEES.CONSEIL-GESTION-PHARMACIE.COM)

# MOT DU PRÉSIDENT



**Rendez-vous dans 30 ans**

30 ans pour CGP est l'occasion de regarder vers demain.

30 ans et 30 idées d'avenir, car nous croyons en l'avenir de l'officine.

Une officine placée au cœur du parcours de santé.

Une officine qui se digitalise, sait répondre aux nouvelles attentes des consommateurs et maîtrise sa gestion.

Une multitude d'enjeux face auxquels nous sommes particulièrement bien armés pour accompagner tous ceux qui partagent notre optimisme.

Voilà pourquoi nous vous donnons rendez-vous dans nos cabinets et lors des événements que nous organisons au fil de l'année partout en France.

Bonne lecture !

**OLIVIER DESPLATS**

PRÉSIDENT DU RÉSEAU CONSEIL GESTION PHARMACIE

## LES EXPERTS-COMPTABLES DE LA PHARMACIE



**46**

IMPLANTATIONS  
FRANÇAISES



**600**

COLLABORATEURS



**3 400**

PHARMACIENS  
ACCOMPAGNÉS



EXPERTS-COMPTABLES  
SPÉCIALISTES DE L'OFFICINE  
**AVEC VOUS, DEPUIS 30 ANS**

[30ANS30IDEES.CONSEIL-GESTION-PHARMACIE.COM](http://30ANS30IDEES.CONSEIL-GESTION-PHARMACIE.COM)

# 01 /30

## L'INSTALLATION

### EN 4 POINTS

- L'installation est un moment stratégique crucial dans la vie du pharmacien.
- Savoir détecter le bon projet et avoir une lecture éclairée des bilans est essentiel pour ne pas se tromper.
- Disposer d'un réseau et des informations clés sur l'activité du secteur en amont et en aval de l'installation.
- Pour choisir le bon projet et le mener à bien, anticipation et conseils avisés sont deux clés de réussite.

## T É M O I G N A G E



### M<sup>ME</sup> DESRUMAUX & M<sup>ME</sup> MICHEL

« En 2015 nous avons postulé pour la reprise de la pharmacie dans laquelle nous travaillions comme assistantes. Les négociations ont été difficiles et nous avons pu mesurer l'importance d'être épaulées dans la lecture des chiffres. Nous avons pu apporter des preuves argumentées de la surévaluation de la pharmacie et atteindre un prix juste. Sans cette aide le succès de notre installation aurait été compromis. »

# 02 /30

## PILOTER SA PHARMACIE

### EN 3 POINTS

- S'armer des bons outils est la clé essentielle d'une bonne gestion.
- La gestion se complexifie et nécessite une approche plus structurée.
- La mise en place de tableaux de bords va aider le dirigeant. Tant dans sa prise de décisions stratégiques que pour disposer d'une visibilité au quotidien lui permettant d'agir rapidement pour maintenir le cap.



H U M A I N



É C O N O M I Q U E



F I N A N C I E R

# 03/30

## STRATÉGIE

EN 2 POINTS

- La pharmacie est une entreprise.
- Le chef d'entreprise doit gérer l'opérationnel au quotidien tout en faisant des choix stratégiques qui engagent l'avenir.

# 04/30

## S'APPUYER SUR DES COMPÉTENCES

EN 3 POINTS

- Un chef d'entreprise, fût-il pharmacien, ne peut pas tout savoir...
- La bonne approche est de s'entourer des personnes compétentes pour lui apporter les conseils nécessaires aux moments clés.
- À mesure que le monde de l'officine se complexifie et devient plus compétitif, cela revêt une importance stratégique.

## CITATION



M<sup>ME</sup> SERGENT

« Le pharmacien est professionnel de santé, et mon expert-comptable me permet de gérer ma pharmacie en véritable chef d'entreprise. »



# 05/30

## ÊTRE BIEN FINANÇÉ

### EN 3 POINTS

- La gestion d'une officine nécessite de trouver différentes sources de financement.
- Dans cette tâche le bon partenaire peut apporter les conseils nécessaires afin de retrouver des comptes sains.
- Les possibilités de financement sont multiples et parfois difficiles à décrypter. Pourtant les étudier avec attention est inévitable pour assurer une croissance pérenne à son activité.

# 06/30

## OPTIMISER SA FISCALITÉ

### EN 4 POINTS

- Le bénéfice est le premier indicateur d'une officine en bonne santé.
- Le bon gestionnaire ne s'arrête pas là ! Il doit optimiser fiscalement son entreprise pour ne pas voir sa rentabilité correspondre à une lourde fiscalité.
- Une optimisation fiscale permet des économies conséquentes sur les sommes dûes.
- Êtes-vous certain de connaître toutes les solutions les plus optimales pour gagner plus et payer moins ?

## T É M O I G N A G E

### M<sup>ME</sup> DELAMBRE

« En 2012 nous avons repris une structure en mauvaise posture financière. Pour obtenir les fonds suffisants à la restructuration nous avons fait appel à un expert-comptable CGP qui nous a permis de présenter le bilan et le projet de manière à en montrer tout le potentiel. Nous sommes pharmaciens avant tout, c'est pourquoi avoir des partenaires de confiance est primordial dans la gestion de l'officine. »



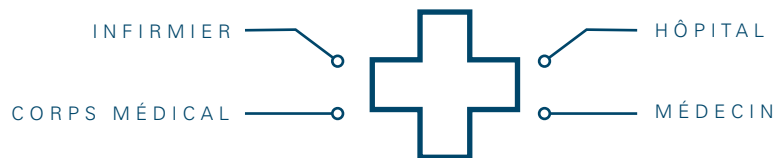


# 09/30

## CHEF D'ORCHESTRE DU PARCOURS DE SOIN DE SANTÉ

EN 4 POINTS

- Une idée maîtresse : devenir l'acteur incontournable dans la santé des clients.
- Pour cela, vous pourriez par exemple développer un réseau avec les professionnels de la santé de votre environnement.
- Faire du conseil son métier, en offrant un service de qualité.
- Prévention, accompagnement, maintien à domicile... autant d'opportunités d'enrichir sa fonction.



# 10/30

## ACHETER GROUPE POUR OPTIMISER SA MARGE

EN 3 POINTS

- Le prix négocié auprès du grossiste est l'une des clés de la rentabilité de votre activité.
- Ce prix est intrinsèquement lié aux volumes commandés.
- Créer des partenariats avec d'autres officines va vous permettre de peser tout autrement dans la négociation : prix, conditions...

## T É M O I G N A G E

### M. FRÉDÉRIC ARNAUDET

« Nous avons effectué un regroupement des trois pharmacies de notre commune via des participations croisées pour faire face à la diminution des marges. Cela nous permet d'effectuer des achats groupés et d'obtenir une force de négociation plus importante. Les entités se partagent les laboratoires et nous avons mis en place des procédures de rétrocession de façon à pouvoir faire des échanges. Une décision aussi motivée par la proximité géographique des officines qui rend plus facile un arrangement qui demande rigueur et communication. »

# 11/30

## GÉRER SON PATRIMOINE

EN 4 POINTS

- Le pharmacien est un entrepreneur libéral.
- L'officine fait partie de son patrimoine. Elle en est une pièce maîtresse qui est aussi un élément de construction, développement et optimisation patrimoniale.
- Sa valorisation doit être faite de manière à en révéler tout le potentiel.
- Montages, choix d'investissements, refinancements... Une étude bien menée va faire apparaître les bonnes opportunités et permettre de construire un patrimoine solide !

## T É M O I G N A G E



M<sup>ME</sup> SERGENT

« Mon expert-comptable CGP a été le premier à m'inciter à repenser la valorisation de l'officine en multiple d'EBE et non en Chiffre d'Affaires. Cela permet de voir concrètement les opportunités, dans le cas des contraintes imposées par la pratique d'une profession réglementée. »

# 12/30

## SAVOIR MANAGER SON ÉQUIPE

EN 5 POINTS

- L'humain est au cœur de la vie d'une officine.
- Un management maîtrisé est la clé d'une bonne gestion des charges de personnel.
- Un suivi consciencieux des plannings permet d'optimiser les ressources humaines.
- Savoir former, informer et motiver.
- Insuffler un sens commercial aux collaborateurs de manière à mieux conseiller le client et déclencher des ventes additionnelles.

INFORMATION

FORMATION

MOTIVATION

RÉSULTATS



# 13<sub>/30</sub>

## INTÉRESSER SON PERSONNEL

### EN 3 POINTS

- Vos collaborateurs sont vos partenaires au quotidien. Ils sont au contact des clients, sont l'image de votre officine et gèrent l'essentiel de l'activité commerciale.
- Ils représentent avant tout une ressource, qui, bien employée, peut être un facteur de croissance, comme de rentabilité.
- Associer financièrement les employés à la réussite permet de les impliquer dans les victoires quotidiennes de l'officine, et garantir leur engagement dans leur travail.

# 14<sub>/30</sub>

## EXPLOITER SES OUTILS INFORMATIQUES

### EN 4 POINTS

- Chaque officine dispose d'outils informatiques puissants et performants.
- Malheureusement, ceux-ci sont souvent utilisés pour leur seule fonction d'exploitation.
- Ils offrent dans bien des cas des fonctionnalités statistiques riches et modulables.
- Apprendre à parfaire votre connaissance des fonctions peut faciliter le travail de gestion et devenir un levier puissant d'optimisation du temps et des modes de travail.

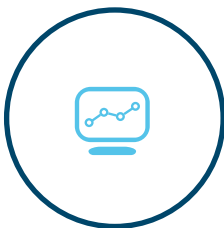


# 15/30

## METTRE EN PLACE DES TABLEAUX DE BORD

### EN 3 POINTS

- Le pharmacien est un professionnel de la santé, mais il doit aujourd'hui agir en gestionnaire et ce au quotidien.
- Les tableaux de bord fournissent une lisibilité immédiate de la santé économique de l'officine.
- Choisir les bons tableaux de bord c'est s'assurer une prise de décision facilitée au quotidien. Gain de temps et meilleure rentabilité !



SUIVI DU CA/  
RENTABILITÉ  
MENSUELLE



OUTILS LGO (LOGICIEL  
GESTION OFFICINE)



FRÉQUENTATION,  
PANIER MOYEN...

# 16/30

## LE GÉOMARKETING

### EN 4 POINTS

- La pharmacie s'inscrit dans un paysage géographique et économique.
- Son activité dépend de facteurs exogènes qui vont façonner sa zone de chalandise.
- Étudier cet environnement permet de mieux comprendre les dynamiques et d'optimiser les actions mises en œuvre pour attirer et fidéliser de nouveaux clients.
- S'intéresser au géomarketing, c'est s'intéresser aux bons clients. Une clé essentielle de réussite.



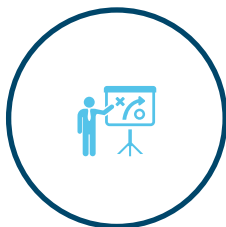


# 19/30

## SE FORMER

### EN 3 POINTS

- Le pharmacien est avant tout un professionnel de la santé.
- L'exercice du métier aujourd'hui évolue et requiert de nouvelles compétences.
- Se former permet de développer des aptitudes propres aux fonctions de chef d'entreprise.



MARKETING



VENTE



FORMATIONS  
THÉRAPEUTIQUES

# 20/30

## RÉNOVER

### EN 4 POINTS

- La pharmacie est un espace de santé mais également de commerce.
- L'espace de vente doit revêtir une fonction esthétique d'attraction du client.
- Repenser l'agencement et le merchandising pour optimiser le parcours client.
- L'exploitation change, l'agencement aussi.



# 21/30

## ÊTRE PROACTIF

EN 2 POINTS

- Avoir une vision de sa pharmacie dans son environnement pour préparer et non subir.
- Se tenir informé.

## CITATION

CONFUCIUS

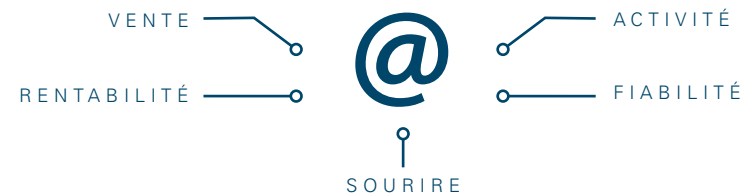
« Qui oublie de se préparer se prépare à être oublié. »

# 22/30

## LA PHARMACIE NUMÉRIQUE

EN 5 POINTS

- Toute l'économie se numérise. La pharmacie n'échappe pas à cette vague de fond.
- Le numérique représente des opportunités de réduction des coûts et d'accroissements de la rentabilité ou encore d'évolution de l'activité.
- Optimiser la gestion des stocks et la relation avec les fournisseurs.
- Adopter le numérique pour offrir une gamme de services étendue.
- Les gains : satisfaction, fidélisation, croissance des ventes ou encore amélioration de la rentabilité.



# 23/30

## SE SPÉCIALISER

### EN 4 POINTS

- Chaque pharmacie, en fonction de son environnement ou du savoir-faire des collaborateurs, peut choisir de se spécialiser.
- Une analyse précise de ces facteurs permet de faire apparaître des opportunités économiques.
- La spécialisation permet d'offrir au client une offre précise et en adéquation avec ses besoins.
- La différenciation née de la spécialisation permet de se détacher dans un contexte où la concurrence se fait forte.

RENTABILITÉ



OPTIMISATION



FISCALITÉ



# 24/30

## SE REGROUPER

### EN 4 POINTS

- Une réflexion à intégrer d'urgence : une belle pharmacie vaut mieux que deux mal en point !
- Opérer un regroupement peut permettre de réaliser de conséquentes économies en optimisant la gestion tout en renforçant l'attractivité de la nouvelle offre que vous allez créer.
- Se regrouper c'est l'opportunité de repenser entièrement son officine, son offre, son organisation... et créer une structure en phase avec l'économie.
- Personnel et fonctionnement optimisés, économies d'échelle, meilleurs achats, ou encore plus de temps pour vous... Quels seront vos choix ?

## T É M O I G N A G E



### M. MAX DALIER

« Des changements dans la topographie de notre commune nous ont incités à effectuer un regroupement des 3 pharmacies dans une surface plus grande. Les réticences initiales des clients ont finalement été dépassées grâce aux nouvelles offres que permettait cette organisation : ouverture 6,5 jours par semaine, toujours de garde, plus de choix, des pharmaciens aux spécialisations différentes... Tout en améliorant la qualité de vie des associés ! »

# 25<sub>/30</sub>

## S'AGRANDIR

---

EN 4 POINTS

- Le consommateur moderne aime avoir le choix, autant dans la vraie vie qu'il peut l'avoir sur internet.
- Agrandir sa surface de vente peut être une réelle opportunité. Proposer plus et ou mieux. Se spécialiser. Élargir son offre...
- Les coûts liés à l'extension doivent être maîtrisés et faire autant que possible l'objet d'une optimisation.
- Disposer d'une offre conséquente peut permettre de séduire le client. Passer en position de leader crée une attractivité importante.

# 26<sub>/30</sub>

## ÊTRE BIEN ACCOMPAGNÉ POUR SORTIR DE L'ISOLEMENT

---

EN 3 POINTS

- La vie de chef d'entreprise est solitaire, ce qui ne facilite pas la prise de bonnes décisions.
- Avoir les bons partenaires pour faire des choix éclairés.
- Être avec des gens qui savent.



# 27/30

## RÉUSSIR SON TRANSFERT

### EN 3 POINTS

- Déplacer l'activité de sa pharmacie est un choix stratégique qui doit être préparé et piloté.
- Il faut en anticiper les conséquences, au niveau social, commercial comme économique, pour limiter les perturbations dans l'activité.
- Un transfert doit être vecteur de bénéfices et ne pas être entaché d'une baisse ponctuelle d'activité.

PRÉPARATION

TRANSFERT

CROISSANCE

## T É M O I G N A G E



### M<sup>ME</sup> BACQUAERT & M. COUSEIN

« Après 22 ans dans notre pharmacie de quartier et plusieurs extensions, nous avons souhaité construire un espace plus grand et plus moderne. Nous avons pu à cette occasion repenser notre offre et étoffer nos gammes. Aujourd'hui notre clientèle s'est élargie et est satisfaite. L'occasion de donner un nouveau souffle à une carrière. »

# 28/30

## ANTICIPER LA TRANSMISSION

### EN 4 POINTS

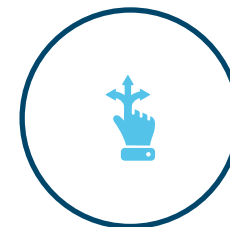
- La transmission est un acte majeur. Réussir à bien vendre va effectivement conditionner votre futur...
- Optimiser le bilan est une étape nécessaire pour montrer votre business sous son meilleur jour.
- Mais pour séduire l'acquéreur, la pharmacie doit être l'objet d'attentions sous tous ses aspects : sans ombre au tableau, une officine trouvera plus facilement preneur.
- Bref, préparer cette étape c'est assurer l'avenir de la pharmacie. Et le vôtre !



AGENCEMENT



ACTIVITÉ



RENTABILITÉ  
RATIOS

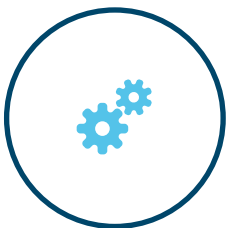


# 29/30

## SE PRÉPARER À PARTIR À LA RETRAITE

### EN 3 POINTS

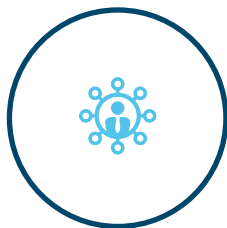
- Le départ à la retraite s'anticipe, se prépare, pour faire de cette étape une porte ouverte vers une « belle vie ».
- Au niveau de l'officine, il est notamment stratégique d'optimiser sa structure juridique et financière. Cela est souvent nécessaire bien avant de mettre son officine sur le marché.
- Optimiser la cession est une clé essentielle d'un départ réussi.



ANTICIPATION



FISCALITÉ



PATRIMOINE

# 30/30

## TRANSMETTRE AUX ADJOINTS

### EN 4 POINTS

- La transmission est un enjeu générationnel majeur de l'avenir de la pharmacie.
- Le meilleur repreneur est peut-être déjà à vos côtés.
- Confier l'avenir de l'officine à ses collaborateurs peut être la clé d'une transmission réussie.
- Ils connaissent l'activité, les clients et de nombreux éléments faciliteront la transmission.



## COHÉSIO

Expert : Y. Piljean  
3 allée François-Joseph Broussais  
56000 Vannes  
Tél. : 02 22 48 11 70 - Fax : 02 22 48 11 75  
E-mail : vannes@cohesio.net  
Site : www.cohesio.net

## SARL CABINET LE ROUX

Expert : P. Le Roux  
Centre Commercial Les Châteaux  
BP 40333 - 44203 Nantes Cedex 2  
Tél. : 02 40 04 18 44 - Fax : 02 40 75 54 66  
E-mail : scleroux@wanadoo.fr

## LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. LecoEUR, L. LepelleY, C. Labois,  
E. Delaubert, S. Delaunay  
Parc Athéna - 8 rue Jane Addams  
14280 Saint-Contest  
Tél. : 02 31 94 50 43 - Fax : 02 31 93 60 08  
E-mail : accueil.caen@llaec.fr  
Site : www.llaec.fr

## LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. LecoEUR, L. LepelleY, C. Labois,  
E. Delaubert, S. Delaunay  
Avenue du Cantipou - Parc de l'Estuaire  
76700 Harfleur  
Tél. : 02 35 49 33 80 - Fax : 02 35 49 36 72  
E-mail : accueil.lehavre@llaec.fr  
Site : www.llaec.fr

## LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. LecoEUR, L. LepelleY, C. Labois,  
E. Delaubert, S. Delaunay  
5 espace des Foudriots  
76410 Saint-Aubin-lès-Elbeuf  
Tél. : 02 32 96 94 00 - Fax : 02 35 87 23 48  
E-mail : accueil.rouen@llaec.fr  
Site : www.llaec.fr

## LECOEUR, LEDUC ET ASSOCIÉS

Experts : J. LecoEUR, E. Delaubert  
Technopôle de l'Université  
72, avenue Olivier Messiaen - Bât. A  
72000 Le Mans  
Tél. 02 43 23 00 81 - Fax : 02 43 80 01 52  
E-mail : accueil.lemans@llaec.fr  
Site : www.llaec.fr

## • Île-de-France

### FIDUCIAIRE RICHARD

Experts : Y. Richard, A. Renucci, L. Renucci  
14 rue Alphonse de Neuville - 75017 Paris  
Tél. : 01 44 29 16 00 - Fax : 01 44 29 16 16  
E-mail : laurent.renucci@fiduciaire-richard.fr

## • Nord et Nord-Est

### CABINET EXPERTIS CFE NANCY

Experts : I. Métais, F. Petitdemange  
2 allée d'Evry - CS 60132  
54603 Villers-lès-Nancy  
Tél. : 03 83 67 69 00 - Fax : 03 83 67 64 90  
E-mail : imetais@expertiscfe.fr  
Site : www.expertiscfe.fr

### CABINET EXPERTIS CFE ÉPINAL

Expert : I. Métais  
ZAC Roche - 9 rue Roland Thiery - 88000 Épinal  
Tél. : 03 29 34 31 27 - Fax : 03 83 67 64 96  
E-mail : imetais@expertiscfe.fr  
Site : www.expertiscfe.fr

### CABINET EXPERTIS CFE FREYMING

Expert : F. Rebeschini  
1 rue Basse - 57800 Freyming-Merlebach  
Tél. : 03 87 29 29 30 - Fax : 03 83 67 64 94  
E-mail : frebeschini@expertiscfe.fr  
Site : www.expertiscfe.fr

### CABINET EXPERTIS ALSACE

Experts : I. Métais, A. Douche  
4 chemin du Dornig - 68000 Colmar  
Tél. : 03 89 23 95 96 - Fax : 03 89 23 23 12  
E-mail : imetais@expertiscfe.fr

### CABINET EXPERTIS 2M METZ

Expert : F. Rebeschini  
16 avenue Sébastopol - 57070 Metz  
Tél. : 03 87 68 38 00 - Fax : 03 87 68 35 00  
E-mail : frebeschini@expertiscfe.fr  
Site : www.expertiscfe.fr

### CABINET FIGEC MEUSE

Expert : C. Hermal  
Actipôle Verdun Sud - 1 rue Daniel Mornet BP 70057  
- 55102 Verdun Cedex  
Tél. : 03 29 86 01 90 - Fax : 03 29 86 53 50  
E-mail : chermal@expertiscfe.fr

### FLANDRE COMPTABILITÉ CONSEIL

Experts : P. Betremieux, O. Desplats, B. Legrand,  
C. Maertens, P. Mailliet, V. Suing  
117 rue Nationale - BP 1017  
59701 Marcq-en-Barœul Cedex  
Tél. : 03 20 14 94 14 - Fax : 03 20 14 94 00  
E-mail : cabinet@fconseil.com  
Site : www.fconseil.com

## • Sud-Est

### C2C PHARMA

Expert : L. Canesi  
Immeuble Paul Cézanne  
15 rue du Dr Zamenhof - 13016 Marseille  
Tél. : 04 91 11 00 00 - Fax : 04 91 11 00 19  
E-mail : contact@c2cpharma.com  
Site : www.c2cpharma.com

### C2C CORSE

Maison près de l'Aqueduc - 20167 Mezzavia  
Tél. : 04 95 10 93 00 - Fax : 04 95 20 11 88  
E-mail : contact@c2cpharma.com  
Site : www.c2cpharma.com

### CODEX

Experts : J.M. Burton, J.M. Cusset, G. De Marchi  
17 quai Joseph Gillet CS 60423 - 69316 Lyon Cedex 04  
Tél. : 04 78 38 10 60 - Fax : 04 78 42 66 04  
E-mail : contact@codex-lyon.fr

### CODEX

Expert : G. De Marchi  
Le Royal II - 3 allée des Centaures - 38240 Meylan  
Tél. : 04 76 61 99 38

## • Sud-Ouest

### ADC EXPERTISE & FINANCE

Expert : Maxime Camillieri  
5 Allée de Maison Rouge - 87410 LE PALAIS SUR VIENNE  
Tél. : 05 55 32 22 81 - Fax : 05 55 05 32 11  
E-mail : adc.lepalais@orange.fr  
Site : www.adc87.com

### AUDEFI

Experts : X. Blanc, S. Boutram, B. Dezeyraud,  
J. Lebrin, AM. Mathé, C. Terrade, F.Vigier  
4, rue Legouvé - 87000 LIMOGES  
Tél. : 05 55 32 50 32 - Fax : 05 55 32 09 80  
E-mail : contact@audefi.fr  
Site : www.audefi.fr

### CABINET ASPART

Expert : L. Aspart  
5 allée du Niger - 31000 Toulouse  
Tél. : 05 34 44 51 00 - Fax : 05 34 44 51 01  
E-mail : cabinetaspart@gmail.com

### GRUPE C2C - KATAR

Expert : P. Castel  
Chemin des Incantados - 11190 Couiza  
Tél. : 04 68 74 70 10 - Fax : 04 68 74 70 19  
E-mail : contact@c2cpharma.com  
Site : www.c2cpharma.com

## CABINET EXTENCIA S.A.

Experts : D. Ascaratell-Mosconi, B. Boirie,  
C. Bourdier, M. Grosse, W. Motard, J. Grosse,  
T. Grosse, P. Ribac  
2 rue Claude Boucher  
CS 70021 - 33070 Bordeaux Cedex  
Tél. : 05 57 10 28 28 - Fax : 05 57 10 28 29  
E-mail : extencia@extencia.fr

## CABINET EXTENCIA SARL

Experts : B. Boirie, M. Grosse, T. Grosse  
Centre d'affaires ERD@N - 10 allée Vega - 64600 Anglet  
Tél. : 05 59 52 88 55 - Fax : 05 59 52 88 56  
E-mail : extenciaanglet@extencia.fr

## CABINET EXTENCIA MÉDOC

Experts : B. Boirie, C. Bourdier, D.Brachet  
33341 Lesparre-Médoc Cedex  
Tél. : 05 56 41 03 68 - Fax : 05 56 41 83 09  
E-mail : extenciamedoc@extencia.fr

## CABINET EXTENCIA

Expert : W. Motard  
18 cours des Carmes - 33210 Langon Cedex  
Tél. : 05 56 76 11 96 - Fax : 05 56 76 11 95  
E-mail : extencialangon@extencia.fr

## CABINET EXTENCIA

Expert : W. Motard  
85 route de Saint-Émilion - BP 101 - 33501 Libourne Cedex  
Tél. : 05 57 25 22 52 - Fax : 05 57 25 22 53  
E-mail : extencialibourne@extencia.fr

## GRUPE STECO - SITE DE POITIERS

Experts : J.M. Sabourin, J. Bourdeau  
1 rue Louis Proust - BP 1069 - 86061 Poitiers Cedex 9  
Tél. : 05 49 58 05 05 - Fax : 05 49 37 13 00  
E-mail : poitiers@steco.fr

## GRUPE STECO - SITE DE LA ROCHELLE

Expert : G. Joubert  
5 rue François Hennebique - 17140 Lagord  
Tél. : 05 46 67 27 22 - Fax : 05 46 67 17 16  
E-mail : lagord@steco.fr

## • Départements d'Outre Mer

### SYNAAPS

Experts : F. Banniol, C. Chasseur, O. Perronnette  
Immeuble Hexagone - ZI Petite Cocotte  
97224 Ducos  
Tél. : 05 96 77 05 85 - Fax : 05 96 77 01 86  
E-mail : contact@synaaps.fr  
Site : www.synaaps.fr

## • Nord-Ouest

### COHÉSIO

Experts : A. Imbert, A. Paris, J.C. Balanant  
Avenue du Chalutier le Forban  
BP 419 - 22194 Plérin Cedex  
Tél. : 02 96 58 62 10 - Fax : 02 96 74 63 10  
E-mail : plerin@cohesio.net  
Site : www.cohesio.net

### COHÉSIO

Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez  
105 avenue Henri Fréville  
BP 90142 - 35201 Rennes Cedex 2  
Tél. : 02 99 50 31 92 - Fax : 02 99 51 49 29  
E-mail : rennes@cohesio.net  
Site : www.cohesio.net

### COHÉSIO

Immeuble "Les Galaxies"  
38 rue Marcel Paul - 29000 Quimper  
Tél. : 02 98 10 09 43 - Fax : 02 98 10 25 84  
E-mail : quimper@cohesio.net  
Site : www.cohesio.net

### COHÉSIO

18 boulevard Jean Mermoz  
22700 Perros-Guirec  
Tél. : 02 96 23 16 11 - Fax : 02 96 23 16 13  
E-mail : perros@cohesio.net  
Site : www.cohesio.net

