

LES CHIFFRES DE RÉFÉRENCE DE L'OFFICINE EN FRANCE

STATISTIQUES PROFESSIONNELLES DE LA PHARMACIE

ÉDITION
2018

SUR UN ÉCHANTILLON DE
1 740 OFFICINES



PLUS D'INFORMATIONS SUR :
www.conseil-gestion-pharmacie.com

+ ÉDITO

CELA FAIT PLUS DE 30 ANS QUE LES
EXPERTS-COMPTABLES CGP VOUS ACCOMPAGNENT
AU QUOTIDIEN DANS LA GESTION DE VOTRE
OFFICINE ET DANS L'ÉVOLUTION DE VOTRE MÉTIER.



Comme vous, nous sommes indépendants et libéraux. Dans notre relation, c'est essentiel.

Nous avons une conception, un état d'esprit commun avec vous, nous partageons la même philosophie : **des libéraux au service des libéraux.**

Vos préoccupations sur l'avenir, vos problématiques quotidiennes, nous les partageons avec vous.

Le pessimisme ambiant ne doit pas laisser place à un optimisme béant. Certains indicateurs sont au vert :

- L'E.B.E. progresse à nouveau
- La mise en place des nouveaux services et du bilan de médication est une belle opportunité pour conforter et pérenniser le monopole de délivrance
- De nouveaux acteurs financiers s'intéressent à l'officine, preuve que la santé économique des pharmacies est satisfaisante

Toutefois, les marges de manœuvre restent étroites et risquent de compromettre la capacité d'adaptation de la profession face à ces changements. Choisir un expert CGP, c'est l'assurance d'être bien accompagné pour prendre le bon virage stratégique.

Le nouveau mode de rétribution des pharmacies, honoraires et marge commerciale, ne sera pas sans conséquence dans l'approche économique de votre outil de travail tant en termes de rentabilité que de valorisation.

L'analyse de votre activité devient donc une affaire de spécialiste.

Parce que vous souhaitez analyser sereinement votre activité, nous réalisons cette plaquette statistique de la manière la plus précise et claire possible sur un échantillon des plus représentatifs de 1 740 officines clientes du groupement CGP.

Bonne lecture de cette analyse statistique, qu'elle vous apporte toute la pertinence recherchée et demeure l'outil de référence de toute la profession.

Parce que vous croyez en l'avenir, nous sommes à votre entière disposition pour vous accompagner à relever ce défi.

LES EXPERTS LIBÉRAUX
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur
un échantillon de
**1 740 officines clientes du
groupement CGP.**

SOMMAIRE



1. STATISTIQUES CGP	4
<ul style="list-style-type: none">• Prix de cession et apport personnel• Prix de cession en multiple de l'E.B.E.	
2. POPULATION ÉTUDIÉE	5
<ul style="list-style-type: none">• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires• Répartition par formes juridiques	
3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ	6 à 9
<ul style="list-style-type: none">• Répartition des ventes• Honoraires de dispensation• Autres prestations de services• Répartition du chiffre d'affaires	
4. ANALYSE DE LA MARGE	10
<ul style="list-style-type: none">• Évolution de la marge brute globale• Répartition par zones géographiques• Répartition par tranches de chiffre d'affaires	
5. LES CHARGES EXTERNES	11 à 12
<ul style="list-style-type: none">• Charges externes• Loyer	
6. LES CHARGES DE PERSONNEL	13 à 15
<ul style="list-style-type: none">• Frais de personnel• Rémunération du pharmacien titulaire• Cotisations TNS	
7. ANALYSE DES RENTABILITÉS	16 à 17
<ul style="list-style-type: none">• L'Excédent Brut d'Exploitation• Les soldes intermédiaires de gestion	
8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE	18 à 19
<ul style="list-style-type: none">• Rendement par intervenant à l'officine• Stock moyen• Vitesse de rotation du stock• Nombre de jours d'achats couverts par le stock• Durée du crédit clients• Durée du crédit fournisseurs• Taux d'endettement• Fonds de roulement• Besoin en fonds de roulement• Trésorerie• Autonomie financière	

01 / STATISTIQUES CGP 2018

ACQUISITION ET FINANCEMENT,
LES CHIFFRES CLÉS DE TOUT UN SECTEUR.

PRIX DE CESSION ET APPORT PERSONNEL

Comme chaque année, nous vous présentons une analyse des cessions d'officines réalisées par les cabinets d'expertise comptable membres de notre groupement.

	2017	2016	2015	2014	2013	2012
PRIX D'ACHAT MOYEN	1 371	1 403	1 372	1 423	1 530	1 450
APPORT PERSONNEL	247	286	264	321	330	338
%	18 %	20 %	19 %	23 %	21 %	23 %
% DU C.A. H.T.	80 %	79 %	80 %	82 %	84 %	86 %
MULTIPLE DE L'E.B.E. ⁽¹⁾	6,80	6,83	6,95	7,15	7,27	7,69

(1) E.B.E. retraité déduction faite de la rémunération du titulaire.

En milliers d'euros

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation compte tenu d'un manque de visibilité à moyen terme en matière de chiffre d'affaires et de marge par la baisse de la MDL et la mise en place prochaine des honoraires à l'ordonnance.

L'apport personnel représente, en 2017, 18 % du prix de cession moyen du fonds de commerce.

Le montant de l'apport personnel reste significatif afin de sécuriser l'installation compte tenu d'un manque de visibilité à moyen terme en matière de chiffre d'affaires et de marge par la baisse de la MDL et la mise en place prochaine des honoraires à l'ordonnance.

La différence entre le prix d'acquisition et la valeur économique de l'officine, mesurée par le niveau de l'Excédent Brut d'Exploitation, sera financée par un apport personnel supplémentaire.

L'acquisition de parts sociales permet le plus souvent de disposer d'un apport personnel plus limité pour une même taille d'officine.

Nous constatons pour 2017 un prix d'achat moyen de 1 371 000 euros contre 1 403 000 euros en 2016. Les cessions des officines dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros représentent, cette année, environ 15 % de l'ensemble des transactions. Les vendeurs de ce type d'officines sont contraints de faire des concessions en termes de prix pour trouver acquéreur.

Le prix de cession moyen s'établit à 80 % du C.A.H.T. contre 79 % en 2016.

La taille de l'officine devient un élément déterminant du niveau de prix de cession, les officines de moins d'un million d'euros se sont négociées 60 % du C.A.H.T. alors que celles de plus de deux millions se sont vendues 87 % du dernier C.A.H.T.. Les officines situées entre 1 et 2 millions d'euros ont trouvé preneur à 79 % du C.A.H.T.

Les régions OUEST et SUD-OUEST restent les régions où les prix d'acquisition sont les plus élevés. La région HAUTS-DE-FRANCE avec la région CENTRE demeurent les plus raisonnables en termes de prix. Le marché de la transaction reste actif dans les régions où les prix de cession sont raisonnables.

PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'E.B.E.

À partir de notre échantillon de 95 cessions réalisées au sein de notre groupement, le prix d'achat moyen (1 371 000 euros) représente 6,80 fois l'Excédent Brut d'Exploitation prévisionnel de l'acquéreur, déduction faite du coût du travail du titulaire calculé sur la base d'un coefficient 600 chargé, soit 60 000 euros.

Le prix d'achat moyen (1 371 000 euros) représente 6,8 fois l'Excédent Brut d'Exploitation

Nous observons, une nouvelle fois, une baisse relative du prix de cession exprimé en multiple de l'E.B.E. (6,80 contre 6,83 fois l'E.B.E. en 2016).

Nous pouvons nous réjouir de constater que le marché intègre cette nouvelle méthode de valorisation prônée par notre groupement depuis de nombreuses années. Cette approche a été observée quelle que soit la taille de l'officine.





En effet, l'acquisition de l'officine doit être regardée comme l'acquisition d'un outil de travail rémunérant en premier lieu correctement son titulaire et procédant, seulement ensuite, au remboursement de l'emprunt. Le risque à l'installation est réel et la capitalisation devient incertaine.

Enfin, la taille de l'officine, sa situation géographique, son environnement médical et commercial, sa rentabilité actuelle et future jouent un rôle essentiel dans la détermination du prix de cession.

02 / POPULATION ÉTUDIÉE

RÉPARTITION DE L'ÉCHANTILLON : PARTOUT EN FRANCE ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES.

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
 ZONE RURALE	456	26,21 %
 GROS BOURG	420	24,14 %
 ZONE URBAINE	732	42,07 %
 CENTRE COMMERCIAL	132	7,59 %
TOTAL	1 740	100 %

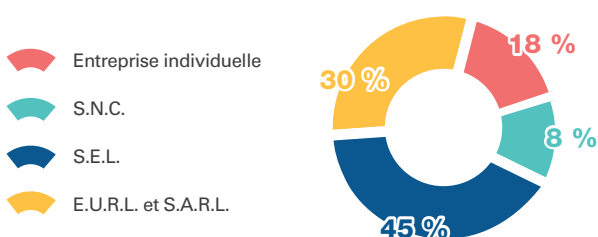
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	405	23,28 %
De 1 000 € à < 1 500 €	512	29,43 %
De 1 500 € à < 2 000 €	415	23,85 %
De 2 000 € à < 2 500 €	200	11,49 %
> = 2 500 €	208	11,95 %
TOTAL	1 740	100 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	305	17,53 %
S.N.C.	138	7,93 %
S.E.L.	777	44,66 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	520	29,89 %
TOTAL	1 740	100 %



À partir d'un échantillon de 1 740 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes des cabinets d'expertise comptable membres de notre groupement, nous avons le plaisir de vous présenter cette nouvelle étude statistique des bilans clos en 2017.

Nous avons retenu les pharmacies dont les exercices 2017 et 2016 ont des durées de 12 mois et exclu les officines qui ont réalisé soit un regroupement ou transfert au cours de la période étudiée. Une ventilation a été opérée, d'une part en fonction de la situation géographique, et d'autre part, en fonction du chiffre d'affaires H.T. réalisé. Les structures sociétaires représentent près de 85 % de l'échantillon étudié. La fiscalité IS devient la forme utilisée par les acquéreurs facilitant la capacité de remboursement des emprunts. Les résultats de cette étude sont restitués sous forme "entreprise individuelle", c'est à dire avant rémunération des titulaires et fiscalité de l'activité facilitant ainsi les comparaisons quel que soit le mode d'exploitation choisi.

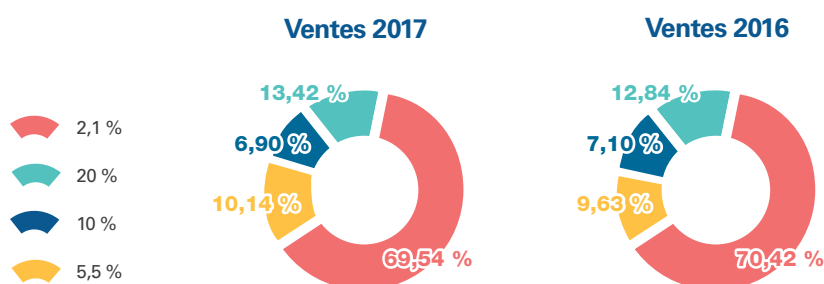
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES.

RÉPARTITION DES VENTES

	2017	2016	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 642,5	1 641,6	+0,06 %
2,1 ⁽¹⁾ %	1 142,3	1 156,0	-1,19 %
5,5 %	166,5	158,1	+5,30 %
10 %	113,3	116,6	-2,84 %
20 %	220,4	210,8	+4,54 %
⁽¹⁾ Hors honoraires de dispensation	154,9	148,0	+4,69 %

En milliers d'euros



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (HONO. DE DISPENSATION COMPRIS)

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
	14,0 %	32,9 %	31,5 %	21,6 %



Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont stables par rapport à 2016 (+ 0,06 %).

Le hors vignetté a tiré vers le haut l'activité 2017 en enregistrant une croissance de + 3,03 %. L'analyse de l'activité par taux de TVA représentée par les seules ventes montre une nouvelle baisse de la part à 2,1 % (médicaments remboursables) de - 1,19 %. L'évolution du 2,1 % est étroitement liée à la variation en volume des produits chers (PFHT > 150 euros) par rapport à l'année précédente. L'indice des prix à la consommation INSEE des produits pharmaceutiques s'établit à fin décembre à - 2,62 %. Les autres secteurs de l'activité officinale enregistrent une belle progression : + 5,30 % pour le 5,5 %, dopée par le développement du marché des compléments alimentaires, + 4,54 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription ainsi que le MAD. Seul le marché de l'OTC enregistre un recul de - 2,84 %. Le marché de l'automédication est instable et tributaire de l'absence ou pas de pathologies hivernales. Enfin, la tendance générale 2017 semble se confirmer en ce début d'année 2018. Toutefois, près d'une pharmacie sur deux voit toujours son chiffre d'affaires décroître.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





HONORAIRES DE DISPENSATION : LES CHIFFRES D'UNE NOUVELLE RÉMUNÉRATION.

HONORAIRES DE DISPENSATION + ROSP

	2017		2016		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
VENTES HT	1 642,5	89,56 %	1 641,6	89,93 %	+0,9	+0,06 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	154,9	8,45 %	148,0	8,11 %	+6,9	+4,69 %
AUTRES PRESTATIONS	36,5	1,99 %	35,7	1,96 %	+0,8	+2,24 %
VENTES + PRESTATIONS	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	147,5	8,70 %	133,0	7,88 %	+14,6	+10,95 %
 GROS BOURG	157,1	8,52 %	151,2	8,14 %	+5,9	+3,90 %
 ZONE URBAINE	143,6	8,22 %	135,9	7,86 %	+7,7	+5,65 %
 CENTRE COMMERCIAL	208,3	7,28 %	189,9	6,68 %	+18,4	+9,69 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	74,0	8,88 %	73,4	8,68 %	+0,6	+0,79 %
De 1 000 € à < 1 500 €	119,5	8,48 %	117,3	8,29 %	+2,2	+1,84 %
De 1 500 € à < 2 000 €	160,0	8,26 %	152,9	7,90 %	+7,1	+4,67 %
De 2 000 € à < 2 500 €	200,9	8,19 %	192,7	7,96 %	+8,2	+4,28 %
>= 2 500 €	287,8	7,37 %	265,6	6,92 %	+22,2	+8,36 %

En milliers d'euros



Les honoraires de dispensation ont progressé pour passer de 148 000 euros en 2016 à 154 900 euros en 2017.

Comme l'an passé, l'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro à compter du 1^{er} janvier 2016 n'est pas sans incidence sur la comparaison des comptes 2016-2017 pour les bilans clôturant en cours d'année civile. Les honoraires semblent à nouveau jouer leur rôle d'amortisseur à la baisse des prix des médicaments remboursables. Ils représentent une part significative de l'activité officinale, soit 8,45 % du C.A. global. Cette part est d'autant plus salutaire pour les officines les plus fragiles. L'avenant 11 de la convention pharmaceutique aura un impact significatif en 2019 sur la présentation des comptes avec la mise en place des honoraires à l'ordonnance et la baisse programmée de la MDL.

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





ZOOM SUR LES PRESTATIONS DE SERVICES.

AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES

	2017		2016		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
RAPPEL C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	36,5	1,99 %	35,7	1,96 %	+0,8	+2,24 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION (%)	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	37,6	2,21 %	38,1	2,26 %	-0,5	-1,34 %
 GROS BOURG	36,9	2,00 %	35,2	1,89 %	+1,7	+4,95 %
 ZONE URBAINE	33,7	1,93 %	33,0	1,91 %	+0,7	+2,16 %
 CENTRE COMMERCIAL	48,4	1,69 %	45,1	1,59 %	+3,3	+7,41 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	15,9	1,90 %	15,2	1,80 %	+0,7	+4,50 %
De 1 000 € à < 1 500 €	28,1	1,99 %	26,8	1,89 %	+1,3	+4,70 %
De 1 500 € à < 2 000 €	40,8	2,10 %	41,4	2,14 %	-0,7	-1,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	49,8	2,03 %	48,9	2,02 %	+0,9	+1,85 %
>= 2 500 €	74,0	1,89 %	71,4	1,86 %	+2,6	+3,70 %

En milliers d'euros



Les autres prestations de services comprennent principalement les contrats de coopération commerciale sur les génériques. Nous constatons une stabilité des conditions accordées par les génériqueurs, 36 500 euros contre 35 700 euros en 2016.

Elle traduit une stabilité du marché du générique. L'effet volume ne compense plus la baisse des prix observée en 2017. Les médicaments tombant dans le domaine public sont principalement des médicaments à faible volume. L'officine ne peut plus compter sur la seule hausse du volume des génériques pour augmenter sa rémunération. Enfin, les remises perçues directement sur facture rééquilibrent les niveaux de rémunération entre les petites et les plus grosses officines. Elles rémunèrent chaque molécule et non plus les seuls volumes. Ainsi, nous constatons une certaine homogénéité du niveau de remises quelle que soit la taille de l'officine.

**LA CONTRIBUTION À LA MARGE DES GÉNÉRIQUES
NÉCESSITE DE CONTRÔLER SES REMISES :
UN SERVICE DE VOTRE EXPERT CGP.**

03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ





COUP DE PROJECTEUR SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017	2016	VARIATION	
Chiffre d'affaires. H.T. (Ventes + prestations)	1 834,0	1 825,3	+8,6	+0,47 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017	2016	VARIATION (%)	
 ZONE RURALE	1 695,9	1 687,7	+8,3	+0,49 %
 GROS BOURG	1 843,6	1 857,2	-13,7	-0,74 %
 ZONE URBAINE	1 747,2	1 729,6	+17,6	+1,02 %
 CENTRE COMMERCIAL	2 861,3	2 842,8	+18,4	+0,65 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017	2016	VARIATION	
< 1 000 €	832,9	845,4	-12,5	-1,48 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 409,0	1 415,2	-6,3	-0,44 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 937,4	1 935,4	+2,1	+0,11 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 453,3	2 420,7	+32,7	+1,35 %
>= 2 500 €	3 905,3	3 838,5	+66,8	+1,74 %

En milliers d'euros



Le chiffre d'affaires intègre l'ensemble des prestations de services et plus particulièrement les honoraires de dispensation et les prestations versées sur le générique. L'évolution 2017 s'établit à + 0,47 % par rapport à 2016.

Les honoraires de dispensation semblent toujours jouer leur rôle d'amortisseur face à la baisse des prix des médicaments remboursés. Le hors vignetté tire vers le haut l'activité (+ 3,03 %). Comme les années précédentes, nous constatons de fortes disparités d'une pharmacie à une autre. Les officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 500 000 euros ont constaté une nouvelle baisse de leur activité. Les petites officines restent les plus vulnérables face aux mesures gouvernementales de maîtrise de dépenses de santé. Les officines de centre ville ont tiré leur épingle du jeu alors que les pharmacies de gros bourg et de quartiers ont le plus souffert en termes d'évolution de chiffre d'affaires. Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 2 000 000 euros ont largement progressé (+ 1,58 %). Enfin, les écarts continuent de s'accroître entre les officines en fonction principalement de leur taille, de leur emplacement et de leur environnement médical.

04 / ANALYSE DE LA MARGE





FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS POUR LEQUEL IL FAUT ADAPTER SON ACTIVITÉ.

ÉVOLUTION DE LA MARGE BRUTE GLOBALE

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
Marge brute globale	585,6	31,93 %	579,5	31,75 %	+6,1	+1,05 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	551,0	32,49 %	545,6	32,33 %	+5,3	+0,98 %
 GROS BOURG	590,9	32,05 %	584,7	31,48 %	+6,2	+1,06 %
 ZONE URBAINE	550,5	31,51 %	544,8	31,50 %	+5,7	+1,04 %
 CENTRE COMMERCIAL	909,1	31,77 %	897,8	31,58 %	+11,3	+1,26 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	269,0	32,29 %	269,5	31,88 %	-0,6	-0,21 %
De 1 000 € à < 1 500 €	449,9	31,93 %	446,8	31,57 %	+3,1	+0,69 %
De 1 500 € à < 2 000 €	618,3	31,91 %	610,8	31,56 %	+7,6	+1,24 %
De 2 000 € à < 2 500 €	787,9	32,12 %	775,1	32,02 %	+12,8	+1,65 %
>= 2 500 €	1 234,7	31,62 %	1 218,3	31,74 %	+16,4	+1,35 %

En milliers d'euros



La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'élève pour 2017 à 585 600 euros (31,93 % du C.A.H.T.) contre 579 500 euros (31,75% du C.A.H.T.) en 2016 et progresse en valeur absolue de 6 100 euros.

Les honoraires de dispensation contribuent grandement à l'amélioration de la marge. Ils représentent près de 40 % de la marge sur le médicament remboursable (génériques compris) et contribuent à hauteur de 27 % de la marge brute globale des officines, toutes activités confondues. Toutes les officines ont vu leur marge évoluer en valeur à l'exception des officines dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 000 000 d'euros pour lesquelles elle est restée stable (- 0,21 %). Aujourd'hui, le pharmacien titulaire doit suivre de façon régulière l'évolution de sa marge en valeur et non plus son seul chiffre d'affaires. La mise en place d'un tableau de bord mensuel de suivi de marge devient nécessaire afin de mesurer le poids des honoraires de dispensation dans la composition de sa marge, le niveau de rémunération de ses achats génériques et ainsi faciliter le pilotage de son officine sans attendre les résultats de son bilan annuel.

05 / LES CHARGES EXTERNES





MAÎTRISER L'AUGMENTATION
POUR CONSERVER LA SANTÉ ÉCONOMIQUE.

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES EXTERNES DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
Rappel C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
Charges Externes	97,7	5,33 %	96,3	5,28 %	+1,4	+1,44 %
Dont Loyer	27,2		26,6		+0,6	+2,39 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
 ZONE RURALE	84,3	4,97 %	82,4	4,88 %	+1,9	+2,31 %
 GROS BOURG	93,7	5,08 %	93,0	5,01 %	+0,7	+0,80 %
 ZONE URBAINE	97,9	5,60 %	97,1	5,61 %	+0,8	+0,84 %
 CENTRE COMMERCIAL	160,7	5,62 %	155,8	5,48 %	+4,9	+3,13 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage	Montant	Pourcentage
< 1 000 €	56,4	6,77 %	56,9	6,74 %	-0,6	-0,97 %
De 1 000 € à < 1 500 €	77,5	5,50 %	76,7	5,42 %	+0,8	+1,00 %
De 1 500 € à < 2 000 €	96,9	5,00 %	96,6	4,99 %	+0,3	+0,31 %
De 2 000 € à < 2 500 €	116,7	4,76 %	114,8	4,74 %	+1,9	+1,64 %
>= 2 500 €	205,2	5,26 %	197,2	5,14 %	+8,0	+4,08 %

En milliers d'euros



Sous cette rubrique figure l'ensemble des fournitures non destinées à la revente et des prestations assurées par des tiers extérieurs.

Elles représentent en moyenne 5,33 % du chiffre d'affaires global. Nous constatons une importance relative de ces frais de structure en fonction de la taille de l'officine (économie d'échelle). Les pharmacies de centres commerciaux et de centres villes ont un ratio plus important consécutif à un loyer plus élevé. Les évolutions technologiques (Site internet, robot, automate, PDA, matériel informatique) sont le plus souvent financées par de la location financière ou du leasing et contribuent, avec également leur coût de maintenance, à l'augmentation de ce poste.

**COMMENT RÉDUIRE LE POIDS DES CHARGES ?
COMMENT MUTUALISER CERTAINS POSTES ?
LESQUELS ? EXTERNALISER CERTAINS ?
QUELS SONT LES FOYERS D'OPTIMISATION ?**

05 / LES CHARGES EXTERNES





LE LOYER : UN POIDS FINANCIER RELATIF QUI VARIE SUIVANT LE TYPE D'IMPLANTATION.

ÉVOLUTION DE LA PART DES LOYERS DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
Loyer	27,2	1,49 %	26,6	1,46 %	+0,6	+2,39 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	22,3	1,31 %	21,2	1,26 %	+1,0	+4,93 %
 GROS BOURG	24,7	1,34 %	24,1	1,30 %	+0,5	+2,27 %
 ZONE URBAINE	26,5	1,52 %	26,2	1,52 %	+0,3	+1,01 %
 CENTRE COMMERCIAL	59,0	2,06 %	57,4	2,02 %	+1,5	+2,70 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	15,4	1,85 %	15,3	1,81 %	+0,2	+1,04 %
De 1 000 € à < 1 500 €	21,2	1,50 %	21,2	1,50 %	0,0	-0,15 %
De 1 500 € à < 2 000 €	25,7	1,33 %	25,4	1,31 %	+0,4	+1,46 %
De 2 000 € à < 2 500 €	32,1	1,31 %	30,6	1,27 %	+1,4	+4,64 %
>= 2 500 €	61,6	1,58 %	58,8	1,53 %	+2,8	+4,83 %

En milliers d'euros



Le loyer moyen ressort à 27 200 euros et représente 1,49 % du C.A.H.T., il pèse pour près d'un tiers dans le montant total des frais généraux. Nous constatons une économie d'échelle en fonction de la taille de l'officine.

Il représente 1,85 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,31 % pour celles de plus de 2 000 000 d'euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux s'élève à 2,06 % du C.A.H.T. Nous constatons dans toutes les catégories une hausse sensible de ce poste (+ 2,39 %). Une vigilance s'impose dans le cadre du renouvellement du bail lors de son échéance avec une analyse toute particulière des facteurs de commercialité propres à l'officine pouvant parfois conduire à une révision à la baisse du loyer.

POUR GARDER VOS DÉPENSES DE LOYER SOUS CONTRÔLE : TRANSFERT, REGROUPEMENT... AUTANT D'OPPORTUNITÉS POUR LA RENTABILITÉ DE VOTRE OFFICINE.

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL


UN POIDS FINANCIER BIEN MAÎTRISÉ !

ÉVOLUTION DE LA PART DES CHARGES DE PERSONNEL DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
Charges de personnel	195,5	10,66 %	192,9	10,57 %	+2,6	+1,34 %
Cotisations sociales TNS	43,4	2,37 %	43,7	2,39 %	-0,3	-0,57 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
 ZONE RURALE	176,9	10,43 %	176,2	10,44 %	+0,6	+0,36 %
 GROS BOURG	193,3	10,49 %	189,5	10,21 %	+3,8	+1,99 %
 ZONE URBAINE	186,1	10,65 %	183,4	10,60 %	+2,7	+1,47 %
 CENTRE COMMERCIAL	329,9	11,53 %	324,3	11,41 %	+5,6	+1,74 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	80,0	9,61 %	79,7	9,43 %	+0,4	+0,46 %
De 1 000 € à < 1 500 €	144,1	10,22 %	142,9	10,09 %	+1,2	+0,84 %
De 1 500 € à < 2 000 €	200,3	10,34 %	197,6	10,21 %	+2,7	+1,35 %
De 2 000 € à < 2 500 €	267,7	10,91 %	265,1	10,95 %	+2,7	+1,00 %
>= 2 500 €	452,0	11,58 %	442,3	11,52 %	+9,7	+2,20 %

En milliers d'euros



Les frais de personnel incluent les salaires bruts versés aux salariés et les charges patronales correspondantes. Les rémunérations et cotisations sociales du pharmacien titulaire sont ici exclues de ce ratio.

Cette année, les frais de personnel représentent 10,66 % du C.A.H.T. contre 10,57 % en 2016. Ils progressent de 1,34 % et démontrent une relative maîtrise de ce poste. Les petites officines ainsi que les pharmacies rurales ont maîtrisé ce poste mais le plus souvent au détriment de la qualité de vie de leur titulaire. Les officines de centres commerciaux conservent un ratio plus élevé afin de répondre à une plus large amplitude d'horaires d'ouverture. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,28 % alors qu'il ressort à 9,63 % pour celles ayant plusieurs titulaires. Enfin, la mise en place des nouveaux services ne sera pas sans impact sur l'évolution de la masse salariale par un renforcement des qualifications requises.

**QUELS SONT LES SECRETS D'UN MANAGEMENT RÉUSSI ?
FAITES APPEL À UN EXPERT POUR MAÎTRISER
VOS CHARGES DE PERSONNEL.**

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE DU PHARMACIEN TITULAIRE.

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
Rémunération de gérance nette	42,1	2,30 %	41,0	2,25 %	+1,1	+2,77 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
 ZONE RURALE	42,2	2,49 %	40,1	2,37 %	+2,2	+5,37 %
 GROS BOURG	43,5	2,36 %	43,2	2,32 %	+0,4	+0,81 %
 ZONE URBAINE	39,6	2,26 %	38,6	2,23 %	+1,0	+2,54 %
 CENTRE COMMERCIAL	52,7	1,84 %	52,0	1,83 %	+0,7	+1,26 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	18,9	2,27 %	18,4	2,18 %	+0,5	+2,66 %
De 1 000 € à < 1 500 €	36,1	2,56 %	35,5	2,51 %	+0,6	+1,59 %
De 1 500 € à < 2 000 €	49,5	2,55 %	48,0	2,48 %	+1,5	+3,05 %
De 2 000 € à < 2 500 €	59,7	2,43 %	56,8	2,35 %	+3,0	+5,22 %
>= 2 500 €	68,7	1,76 %	67,4	1,76 %	+1,3	+1,90 %

En milliers d'euros



Compte tenu du fort développement des sociétés au cours de ces dernières années, il nous a paru intéressant d'établir une statistique sur le niveau de rémunération du pharmacien titulaire.

La rémunération moyenne nette de cotisations sociales d'un pharmacien titulaire ressort à 42 100 euros et représente 2,30 % du C.A.H.T. Le pharmacien titulaire consacre à sa rémunération nette de charges sociales près de 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine, 18 900 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 68 700 euros pour les officines de plus de 2 500 000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les petites structures ne permet pas de rémunérer correctement le titulaire. Seule une baisse significative des prix de cession permettra de rémunérer convenablement le titulaire et d'attirer à nouveau les prétendants à l'installation pour ce type d'officine.

**COMMENT OPTIMISER SON REVENU DISPONIBLE ?
ARBITRAGE RÉMUNÉRATION - DIVIDENDES ;
UNE PROBLÉMATIQUE D'EXPERT.**

06 / LES CHARGES DE PERSONNEL





LES COTISATIONS SOCIALES TNS.

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
Rappel C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
Cotisations sociales TNS	43,4	2,37 %	43,7	2,39 %	-0,3	-0,57 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
 ZONE RURALE	41,7	2,46 %	43,4	2,57 %	-1,6	-3,77 %
 GROS BOURG	44,2	2,39 %	44,3	2,38 %	-0,1	-0,32 %
 ZONE URBAINE	41,9	2,40 %	41,4	2,39 %	+0,5	+1,21 %
 CENTRE COMMERCIAL	56,6	1,98 %	56,4	1,98 %	+0,2	+0,43 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	Taux	Montant	Taux	Montant	Taux
< 1 000 €	27,7	3,33 %	27,6	3,27 %	+0,1	+0,39 %
De 1 000 € à < 1 500 €	38,4	2,73 %	38,6	2,73 %	-0,2	-0,47 %
De 1 500 € à < 2 000 €	48,1	2,48 %	48,1	2,49 %	0,0	+0,05 %
De 2 000 € à < 2 500 €	53,3	2,17 %	54,2	2,24 %	-0,9	-1,69 %
>= 2 500 €	65,7	1,68 %	66,7	1,74 %	-1,0	-1,45 %

En milliers d'euros



Les cotisations sociales TNS couvrent les cotisations sociales obligatoires du pharmacien ; allocations familiales et maladie (URSSAF) et les cotisations retraite (CAVP).

Elles représentent 2,37 % du C.A.H.T. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 2,96 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,09 % pour celles relevant de l'IS. La hausse prochaine de la CSG sur les revenus d'activité et la réforme du RSI auront nécessairement un impact sur leur niveau futur.

**AMÉLIORER SA PROTECTION SOCIALE
TOUT EN RÉDUISANT SA FISCALITÉ :
FAITES RÉALISER UN AUDIT SOCIAL PAR UN EXPERT CGP.**

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS





L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION,
CLÉ DE LA RÉUSSITE ET DE LA SÉRÉNITÉ.

E.B.E. – ÉVOLUTION ENTRE 2016 ET 2017

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Rappel C.A. H.T.	1 834,0	100 %	1 825,3	100 %	+8,6	+0,47 %
Excédent brut d'exploitation	238,5	13,0 %	235,2	12,89 %	+3,2	+1,37 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
 ZONE RURALE	239,0	14,09 %	233,4	13,83 %	+5,6	+2,40 %
 GROS BOURG	249,5	13,53 %	247,0	13,30 %	+2,4	+0,98 %
 ZONE URBAINE	214,6	12,28 %	212,0	12,26 %	+2,7	+1,25 %
 CENTRE COMMERCIAL	342,6	11,97 %	342,7	12,05 %	-0,1	-0,03 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
< 1 000 €	99,1	11,90 %	99,4	11,76 %	-0,3	-0,31 %
De 1 000 € à < 1 500 €	182,3	12,94 %	180,3	13,31 %	+2,0	+1,11 %
De 1 500 € à < 2 000 €	263,5	13,60 %	257,6	13,31 %	+6,0	+2,32 %
De 2 000 € à < 2 500 €	337,3	13,75 %	326,0	13,47 %	+11,3	+3,46 %
>= 2 500 €	485,9	12,44 %	486,3	12,67 %	-0,4	-0,08 %

En milliers d'euros



L'Excédent Brut d'Exploitation (E.B.E.) est l'indicateur de gestion le plus important et le plus significatif pour mesurer la rentabilité nette d'une officine.

En effet, il prend en compte toutes les charges inhérentes à l'activité proprement dite, exception faite, d'une part des charges financières (liées directement à la "surface financière" du pharmacien ou à son ancienneté dans son installation), d'autre part des dotations aux amortissements et aux provisions (dépendant des choix fiscaux et des décisions d'investissement du titulaire). Son montant constitue la ressource d'exploitation qui doit permettre d'une part, de rémunérer le titulaire, de rembourser les emprunts engagés d'autre part, et enfin d'améliorer le cas échéant le niveau de trésorerie.

Il ressort à 238 500 euros (13,00 % du C.A.H.T.) contre 235 200 euros (12,89 % du C.A.H.T.) en 2016. L'E.B.E. a augmenté en moyenne de + 1,37 %, soit une évolution en valeur absolue de + 3 200 euros pour notre officine moyenne. Cette évolution positive doit toutefois être pondérée par la baisse relative de l'E.B.E. constatée l'an dernier de 6 116 euros. Les officines rurales et les pharmacies réalisant un chiffre d'affaires compris entre 1 500 000 et 2 500 000 d'euros enregistrent les plus belles progressions d'E.B.E.. Les officines de centres commerciaux et les plus grosses marquent le pas en matière d'E.B.E., les plus petites limitent la baisse. Le niveau futur de l'E.B.E. jouera un rôle prédominant dans la détermination des prix de cession.

07 / ANALYSE DES RENTABILITÉS

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION : OÙ VOUS SITUEZ-VOUS ?

	2017		2016		VARIATION	
C.A. H.T. Ventes et Prest.	1 834,0	100,00 %	1 825,3	100,00 %	+8,6	+0,47 %
Ventes H.T.	1 642,5	89,56 %	1 641,6	89,93 %	+0,9	+0,06 %
Marge commerciale s/ ventes	394,1	24,00 %	395,8	24,11 %	-1,6	-0,41 %
Honoraires de dispensation + ROSP	154,9	8,45 %	148,0	8,11 %	+6,9	+4,69 %
Autres prestations de services	36,5	1,99 %	35,7	1,96 %	+0,8	+2,24 %
Marge Brute Globale	585,6	31,93 %	579,5	31,75 %	+6,1	+1,05 %
Charges externes	97,7	5,33 %	96,3	5,28 %	+1,4	+1,44 %
Dont Loyer Pharmacie	27,2	1,49 %	26,6	1,46 %	+0,6	+2,39 %
Valeur Ajoutée	487,9	26,60 %	483,2	26,47 %	+4,7	+0,98 %
Impôts et taxes	10,5	0,57 %	11,3	0,62 %	-0,8	-7,33 %
Frais de personnel	195,5	10,66 %	192,9	10,57 %	+2,6	+1,34 %
Cotisations TNS	43,4	2,37 %	43,7	2,39 %	-0,3	-0,57 %
Excédent Brut d'Exploitation	238,5	13,00 %	235,2	12,89 %	+3,2	+1,37 %
Transferts charges / Autres produits	6,5	0,36 %	5,6	0,31 %	+1,0	+17,09 %
Dotations aux amortissements	22,3	1,21 %	20,8	1,14 %	+1,5	+7,07 %
Résultat financier	-14,0	-0,77 %	-18,5	-1,01 %	+4,4	-23,93 %
Résultat exceptionnel	-3,6	-0,20 %	-4,0	-0,22 %	+0,5	-11,32 %
Résultat retraité EI	205,1	11,18 %	197,5	10,82 %	+7,6	+3,83 %

En milliers d'euros



Au vu de cette synthèse, le niveau des honoraires de dispensation n'est pas étranger à l'évolution de la marge brute globale en valeur. Toutefois, l'économie de l'officine reste très dépendante du générique et du développement du hors vignetté.

Cependant, une pharmacie sur deux composant l'échantillon a connu une baisse de son activité. Nous observons, cette année, une évolution de l'E.B.E. (+ 1,37 % et 3 200 euros en valeur). Le résultat net ressort à 205 100 euros (11,18 % du C.A.H.T.) et progresse par rapport à 2016. Ce ratio démontre une nouvelle fois que l'activité officinale reste attractive. On comprend alors l'intérêt que portent à l'officine les nouveaux acteurs financiers. Les difficultés économiques de certains pharmaciens restent essentiellement liées à leur niveau d'endettement consécutif au prix payé lors de l'acquisition de l'officine.

08 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

QUELQUES RATIOS VALENT MIEUX QU'UN LONG DISCOURS.

RENDEMENT PAR INTERVENANT À L'OFFICINE

	2017	2016
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	304,1	302,8

En milliers d'euros

La productivité s'est légèrement améliorée en 2017. Le chiffre d'affaires réalisé par chaque personne au comptoir (titulaires compris) s'élève à environ 304 000 euros.

STOCK MOYEN

	2017		2016	
Stock initial + Stock final ÷ 2	168,9	10,19 %	165,8	10,10 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2017	2016
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,40	7,53

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2017	2016
360 jours ÷ Vitesse de rotation	49 jours	49 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 49 jours d'achats et reste stable par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2017	2016
Créances clients × 360 jours	35,1	35,4
÷ C.A. T.T.C.	7 jours	7 jours

Le délai moyen de l'encours client (tiers payant) représente 7 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2017	2016
Dettes fournisseurs × 360 jours	155,0	150,2
÷ Achat de marchandises T.T.C.	41 jours	40 jours

L'encours fournisseurs est de 41 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 92 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2017	2016
Dettes financières ⊕ C.A. H.T.	34,37 %	37,37 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 34 % du chiffre d'affaires. Nous constatons un désendettement régulier de l'échantillon malgré le renouvellement des titulaires.

FONDS DE ROULEMENT

	2017	2016	VARIATION
Capitaux propres ⊕			
Dettes financières ⊖	165,3	150,1	+15,2
Actif Immobilisé			

En milliers d'euros

Le niveau du fonds de roulement présage de la bonne santé financière de l'officine, il doit couvrir le besoin en fonds de roulement (décalages de trésorerie liés à l'activité). Il progresse de 15 200 euros pour atteindre 165 300 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2017	2016	VARIATION
Actif circulant ⊖			
Dettes d'exploitation	34,1	29,2	+4,8

En milliers d'euros

L'activité officinale nécessite peu de besoins de trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation. Le besoin en fonds de roulement représente environ 6 jours de chiffre d'affaires et progresse de 4 800 euros.

TRÉSORERIE

	2017	2016	VARIATION
Fonds de roulement			
⊖ Besoin en fonds de roulement	131,2	120,9	+10,3

En milliers d'euros

Le niveau de trésorerie s'est amélioré par l'accroissement du fonds de roulement et permettra de faire face à d'éventuelles baisses de rentabilité.

AUTONOMIE FINANCIÈRE

	2017	2016
Capitaux propres ⊕		
Total du bilan	0,49	0,46

L'autonomie financière, mesurée par le niveau des capitaux propres, progresse au fur et à mesure du désendettement constaté par le remboursement de l'emprunt d'acquisition. Les capitaux propres représentent 49 % du total du bilan.



LA JOURNÉE
DES TITULAIRES

SAISON 12

12 JUIN 2018

Une occasion unique pour :

- Faire un point sur l'activité économique de l'officine
- Échanger avec les experts comptables leaders dans votre univers
- Bénéficier de conseils et d'une connaissance incomparable de votre activité
- Poser les questions et faire les choix indispensables à l'évolution de votre officine



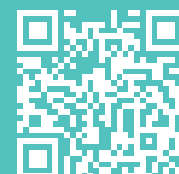
LES JOURNÉES
DE L'INSTALLATION

SAISON 12

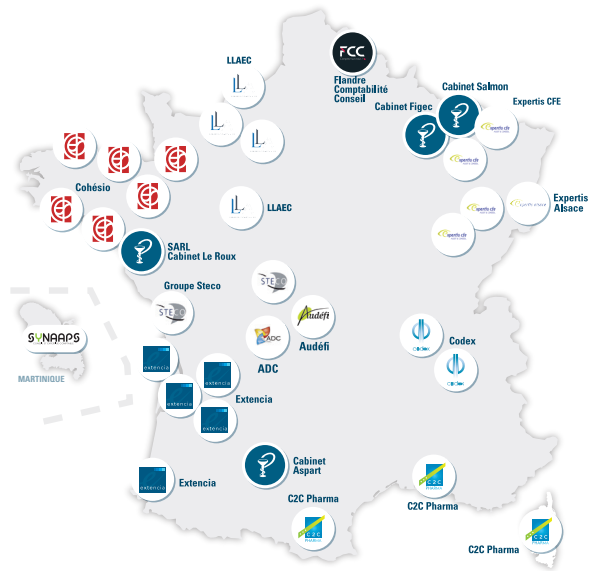
13 NOVEMBRE 2018

CGP a créé les Journées de l'Installation afin d'accompagner tous ceux qui envisagent de faire le grand saut !

Depuis l'analyse de la situation d'une officine qui vous est présentée jusqu'aux modalités de finalisation, tous les points clés d'une installation réussie sont abordés. Financement, forme juridique, mise en relation, montage financier, assurances...



LA FORCE D'UN RÉSEAU



• Nord-Ouest

COHÉSIO
Expert : H. Charbonneau
20 place Littré - 50300 Avranches
Tél. : 02 33 58 47 69
E-mail : avranches@cohesio.net - www.cohesio.net

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

COHÉSIO
Experts : A. Imbert, A. Paris, J.C. Balanant,
H. Charbonneau, M. Passais
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 - www.cohesio.net

COHÉSIO
Immeuble « Les Galaxies »
Experts : P. Le Garrec, L. Talec
38 rue Marcel Paul - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 09 43 - Fax : 02 98 10 25 84
E-mail : quimper@cohesio.net - www.cohesio.net

COHÉSIO
Experts : P. Denis, G. Steunou, C. Pautrel-Glez,
C. Pavoiné, S. Mondher, C. Laurent
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 - www.cohesio.net

COHÉSIO
Experts : P. Le Garrec, C. Pautrel-Glez
3 allée François-Joseph Broussais - 56000 Vannes
Tél. : 02 22 48 11 70 - Fax : 02 22 48 11 75
E-mail : vannes@cohesio.net - www.cohesio.net

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

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : J. Lecoœur, L. Lepelletier, 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 - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : J. Lecoœur, L. Lepelletier, 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 - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : J. Lecoœur, L. Lepelletier, 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 - www.llaec.fr

LLA EXPERTS COMPTABLES
Experts : J. Lecoœur, L. Lepelletier, C. Labois,
E. Delaubert, S. Delaunay
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.lernans@llaec.fr - www.llaec.fr

• Nord et Nord-Est

FLANDRE COMPTABILITÉ CONSEIL
Experts : P. Betremieux, O. Desplats, B. Legrand,
C. Maertens, P. Maillot, 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@fcoconseil.com - www.fcoconseil.com

CABINET EXPERTIS CFE NANCY
Expert : F. Petitdemange
2 allée d'Evry - CS 60132
54600 Villers-lès-Nancy
Tél. : 03 83 67 69 00 - Fax : 03 83 67 64 90
E-mail : nancy@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS CFE ÉPINAL
Expert : I. Métails
9 rue Roland Thiery - 88000 Épinal
Tél. : 03 29 34 31 27 - Fax : 03 83 67 64 96
E-mail : epinal@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS CFE TOUL
Expert : J.-L. VIAUX
27 rue Gengoult - 54200 TOUL
Tél. : 03 83 65 36 00 - Fax : 03 83 67 64 95
E-mail : toul@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS CFE FREYMING-MERLEBACH
Expert : F. Infantino-Rebeschini
1 rue Basse - 57800 Freyming-Merlebach
Tél. : 03 87 29 29 30 - Fax : 03 83 67 64 94
E-mail : merlebach@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CABINET SALMON EXPERTISE COMPTABLE
Membre du groupe **EXPERTIS CFE YUTZ-THIONVILLE**
Expert : A. Salmon
1A avenue des Nations - 57970 Yutz
Tél. : 03 82 34 05 34 - Fax : 03 82 34 04 10
E-mail : yutz@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS ALSACE
Membre du groupe **EXPERTIS CFE**
Expert : I. Métails
4 chemin du Dornig - 68000 Colmar
Tél. : 03 89 23 95 96 - Fax : 03 89 23 12
E-mail : colmar@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CABINET EXPERTIS 2M METZ
Membre du groupe **EXPERTIS CFE**
Expert : A. Salmon
16 avenue Sébastopol - 57070 Metz
Tél. : 03 87 68 38 00 - Fax : 03 87 68 35 00
E-mail : metz@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

CABINET FIGEC MEUSE VERDUN
Membre du groupe **EXPERTIS CFE**
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 : figec.meuse@expertiscfe.fr - www.expertiscfe.fr

• 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 - 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 - www.c2cpharma.com

CODEX
Experts : G. De Marchi, P. Ribac
17 quai Joseph Gillet - 69004 Lyon
Tél. : 04 78 38 10 60 - Fax : 04 78 42 66 04
E-mail : contact@codex-lyon.fr

CODEX
Experts : G. De Marchi, P. Ribac
Le Royal II - 3 allée des Centaures - 38240 Meylan
Tél. : 04 76 61 99 38
E-mail : contact@codex-meylan.fr

• Sud-Ouest

ADC EXPERTISE & FINANCE
Experts : M. Camilleri, F. Merigot
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 - www.adc87.com

AUDEFI
Experts : X. Blanc, S. Boutrant, B. Dezeyraud,
J. Lebrin, AM. Mathé, C. Ferrade, F.Vigier
4 rue Legouvé - 87000 Limoges
Tél. : 05 55 32 50 32 - Fax : 05 55 32 09 80
E-mail : contact@audefi.fr - 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 - 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, J. Grosse
Centre d'affaires ERDI@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
17-19 route de Bordeaux - BP 56 - Drayton Square
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
Expert : 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 - www.steco.fr

GRUPE STECO - SITE DE LA ROCHELLE
Expert : D. Simonneau
5 rue François Hennebique - 17140 Lagord
Tél. : 05 46 67 27 22 - Fax : 05 46 67 77 16
E-mail : lagord@steco.fr - www.steco.fr

• Départements d'Outre Mer

SYNAAPS
Experts : F. Bonniol, 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 : chasseur@synaaps.fr - www.synaaps.fr



PLUS D'INFORMATIONS,
RENDEZ-VOUS SUR :
www.conseil-gestion-pharmacie.com