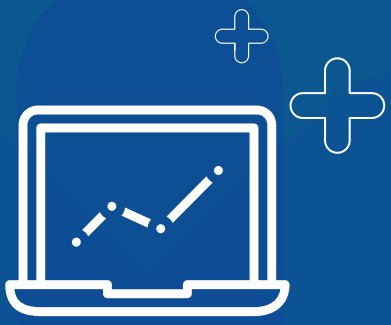
Cohésio

SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES



STATISTIQUES
RÉGIONALES DE LA PHARMACIE
RÉGION OUEST

ÉDITION
2018

SUR UN ÉCHANTILLON DE
385 OFFICINES

www.cohesio.net

ÉDITO

COHÉSIO EST DEPUIS DE NOMBREUSES ANNÉES, SPÉCIALISÉ DANS LE SECTEUR DE LA SANTÉ ET TOUT PARTICULIÈREMENT DANS LA GESTION DES OFFICINES.

Cohésio
SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

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 Cohésio, c'est l'assurance d'être bien accompagné à 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 385 officines clientes du cabinet Cohésio.
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 COHÉSIO
MEMBRES DU RÉSEAU
CONSEIL GESTION PHARMACIE

Cette étude est réalisée sur un échantillon de
385 officines clientes du cabinet Cohésio.

SOMMAIRE

1. STATISTIQUES CGP 4

- Prix de cession et apport personnel
- Prix de cession en multiple de l'E.B.E.

2. POPULATION ÉTUDIÉE 5

- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires
- Répartition par formes juridiques

3. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ ..... 6 à 9

- Évolution des ventes
- Honoraires de dispensation
- Prestations de services
- Chiffre d'affaires

4. ANALYSE DE LA MARGE 10

- Évolution de la marge brute globale
- Répartition par zones géographiques
- Répartition par tranches de chiffre d'affaires

5. LES CHARGES EXTERNES ..... 11 à 12

- Charges externes
- Loyer

6. LES CHARGES DE PERSONNEL ..... 13 à 15

- Frais de personnel
- Rémunération du pharmacien titulaire
- Cotisations TNS

7. ANALYSE DES RENTABILITÉS ..... 16 à 17

- Excédent Brut d'Exploitation
- Soldes intermédiaires de gestion

8. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE ..... 18 à 19

- 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, en Bretagne, une légère augmentation des prix : 7 fois l'EBE (contre 6.8 fois l'EBE 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 : EN BRETAGNE ET SUR TOUS TYPES D'OFFICINES

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	NOMBRE	%
ZONE RURALE	199	51,69 %
GROS BOURG	62	16,10 %
ZONE URBAINE	70	18,18 %
CENTRE COMMERCIAL	54	14,03 %
TOTAL	**385**	**100 %**

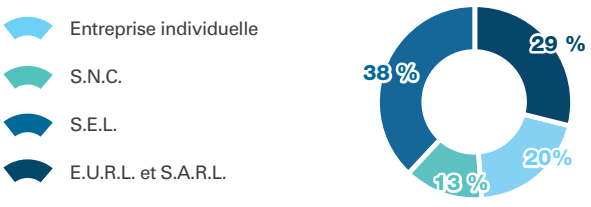
RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	NOMBRE	%
< 1 000 €	88	22,86 %
De 1 000 € à < 1 500 €	113	29,35 %
De 1 500 € à < 2 000 €	91	23,64 %
De 2 000 € à < 2 500 €	49	12,73 %
> = 2 500 €	44	11,43 %
TOTAL	**385**	**100 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR FORMES JURIDIQUES

	NOMBRE	%
Entreprise individuelle	77	20,00 %
S.N.C.	50	12,99 %
S.E.L.	145	37,66 %
E.U.R.L. et S.A.R.L.	113	29,35 %
TOTAL	**385**	**100 %**



À partir d'un échantillon de 385 officines sélectionnées parmi les pharmacies clientes de notre cabinet d'expertise comptable membres du groupement CGP, 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 80 % 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.

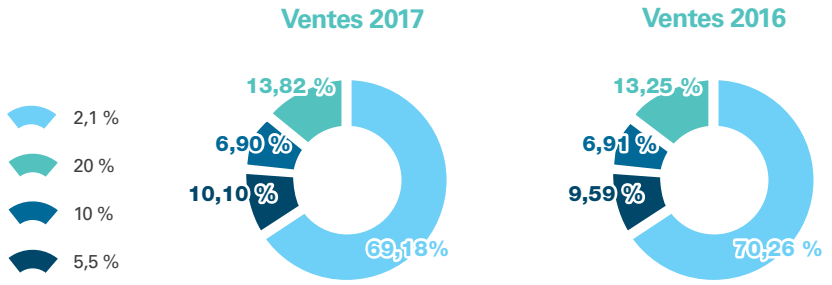
03 / ANALYSE DE L'ACTIVITÉ

RÉPARTITION DES VENTES

RÉPARTITION DES VENTES

	2017	2016	VARIATION (%)
Ventes H.T.	1 629,9 K€	1 625,6 K€	+0,26 %
2,1 [1] %	1 127,6 K€	1 142,1 K€	-1,27 %
5,5 %	164,6 K€	155,8 K€	+5,61 %
10 %	112,4 K€	112,3 K€	+0,15 %
20 %	225,3 K€	215,4 K€	+4,61 %
[1] Hors honoraires de dispensation	154,3 K€	133,5 K€	+15,60 %

En milliers d'euros



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

ÉVOLUTION	< -5 %	-5 à 0 %	0 à 5 %	> 5 %
Part des officines	11,5 %	33,4 %	31,0 %	24,1 %

Les seules ventes (hors honoraires de dispensation) sont stables par rapport à 2016 (+ 0,26 %).

Le hors vignetté a tiré vers le haut l'activité 2017 et enregistre une croissance de + 3,89 %. 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 - 1,27 %. 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 : + 5,61 % pour le 5,5 %, dopée par le développement du marché des compléments alimentaires, + 4,61 % pour le 20 % avec notamment le développement des dispositifs médicaux vendus hors prescription ainsi que le MAD. Seul le marché de l'OTC enregistre une stabilité de 0,15 % (À noter : une progression au 4ème trimestre 2016 de 2,93% alors que les trois premiers trimestres de 2017 sont en baisse, tendance actuelle !). 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 (%)	
VENTES HT	1 629,9	89,76 %	1 625,6	90,84 %	+4,3	+0,26 %
HONORAIRES DE DISP + ROSP	154,3	8,50 %	133,5	7,46 %	+20,8	+15,60 %
AUTRES PRESTATIONS	31,6	1,74 %	30,4	1,70 %	+1,3	+4,22 %
VENTES + PRESTATIONS	**1 815,9**	**100 %**	**1 789,5**	**100 %**	+26,4	+1,48 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	142,1	9,03 %	122,2	7,87 %	+19,8	+16,21 %
GROS BOURG	137,3	8,91 %	118,4	7,81 %	+18,8	+15,90 %
ZONE URBAINE	155,5	8,49 %	134,9	7,46 %	+20,7	+15,33 %
CENTRE COMMERCIAL	214,6	7,25 %	187,9	6,47 %	+26,8	+14,24 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	79,1	9,22 %	70,2	8,14 %	+8,9	+12,75 %
De 1 000 € à < 1 500 €	126,6	8,91 %	110,4	7,80 %	+16,2	+14,71 %
De 1 500 € à < 2 000 €	171,9	8,83 %	146,1	7,67 %	+25,7	+17,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	206,8	8,35 %	174,4	7,20 %	+32,3	+18,54 %
>= 2 500 €	281,7	7,48 %	248,2	6,75 %	+33,5	+13,48 %

En milliers d'euros

Les honoraires de dispensation ont progressé pour passer de 133 500 euros en 2016 à 154 300 euros en 2017.

Comme l'an passé, l'évolution de l'honoraire de 0,80 euro à 1 euro à compter du 1er 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 8,5 % 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 (%)	
RAPPEL C.A. H.T.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
AUTRES PRESTATIONS DE SERVICES	31,6	1,74 %	30,4	1,70 %	+1,3	+4,22 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017 (%)		2016 (%)		VARIATION (%)	
ZONE RURALE	30,7	1,95 %	30,0	1,93 %	+0,6	+2,14 %
GROS BOURG	21,3	1,38 %	22,3	1,47 %	-1,0	-4,44 %
ZONE URBAINE	29,3	1,60 %	27,6	1,53 %	+1,7	+6,17 %
CENTRE COMMERCIAL	49,6	1,67 %	44,0	1,51 %	+5,6	+12,70 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	15,5	1,80 %	14,9	1,73 %	+0,6	3,80 %
De 1 000 € à < 1 500 €	22,0	1,55 %	22,3	1,58 %	-0,3	-1,25 %
De 1 500 € à < 2 000 €	34,1	1,75 %	33,1	1,74 %	+1,0	3,03 %
De 2 000 € à < 2 500 €	46,3	1,87 %	41,6	1,72 %	+4,7	11,41 %
>= 2 500 €	67,3	1,79 %	63,9	1,74 %	+3,4	5,39 %

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 31 600 euros contre 30 400 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 des 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 COHÉSIO.

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)	1 815,9	1 789,5	+26,4	+1,48 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017	2016	VARIATION (%)	
ZONE RURALE	1 573,1	1 552,5	+20,7	+1,33 %
GROS BOURG	1 540,3	1 516,2	+24,1	+1,59 %
ZONE URBAINE	1 831,2	1 808,3	+23,0	+1,27 %
CENTRE COMMERCIAL	2 960,0	2 904,1	+55,9	+1,92 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017	2016	VARIATION	
< 1 000 €	858,2	861,3	-3,1	-0,36 %
De 1 000 € à < 1 500 €	1 420,5	1 414,6	+5,9	+0,41 %
De 1 500 € à < 2 000 €	1 946,3	1 905,0	+41,2	+2,17 %
De 2 000 € à < 2 500 €	2 474,6	2 423,4	+51,3	+2,12 %
>= 2 500 €	3 763,6	3 679,3	+84,3	+2,29 %

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 + 1,48 % par rapport à 2016.

Les honoraires de dispensation semblent toujours jouer leur rôle d'amortisseur face à la baisse des prix des médicaments remboursés. 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 1 000 000 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 commercial ont tiré leur épingle du jeu alors que les pharmacies de zone rurale et de zone urbaine ont le plus souffert en terme d'évolution de chiffre d'affaires. Les pharmacies dont le C.A.H.T. est supérieur à 1 500 000 euros ont largement progressé (+ 2,21 %). Enfin, les écarts continuent de s'accentuer 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	
Rappel C.A. H.T.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
Marge brute totale	**584,3**	**32,18 %**	**575,6**	**32,17 %**	**+8,7**	**+1,51 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
ZONE RURALE	514,3	32,69 %	509,9	32,85 %	**+4,3**	**+0,85 %**
GROS BOURG	483,2	31,37 %	478,8	31,58 %	**+4,3**	**+0,90 %**
ZONE URBAINE	583,4	31,86 %	569,8	31,51 %	**+13,6**	**+2,39 %**
CENTRE COMMERCIAL	942,1	31,83 %	919,0	31,65 %	**+23,1**	**+2,51 %**

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	277,9	32,38 %	278,9	32,37 %	**-1,0**	**-0,35 %**
De 1 000 € à < 1 500 €	454,8	32,02 %	451,5	31,91 %	**+3,4**	**+0,74 %**
De 1 500 € à < 2 000 €	629,8	32,36 %	618,4	32,46 %	**+11,4**	**+1,84 %**
De 2 000 € à < 2 500 €	795,9	32,16 %	778,0	32,10 %	**+17,9**	**+2,29 %**
>= 2 500 €	1 201,9	31,94 %	1 175,9	31,96 %	**+26,0**	**+2,21 %**

En milliers d'euros

La marge brute globale (intégrant les prestations de services et les honoraires de dispensation) s'élève pour 2017 à 584 300 euros (32,18 % du C.A.H.T.) contre 575 600 euros (32,17% du C.A.H.T.) en 2016 et progresse en valeur absolue de 8 700 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 26 % 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 quasi stable (- 0,35 %). 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 et/ou d'un prévisionnel devient nécessaire afin de mesurer le poids des honoraires de dispensation dans la composition de sa marge, le poids des médicaments chers 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	
Rappel C.A. H.T.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
Charges externes	85,6	4,71 %	83,6	4,67 %	+2,0	+2,36 %
Dont loyer	26,5		26,1		+0,4	+1,51 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
ZONE RURALE	70,3	4,47 %	69,4	4,47 %	+0,8	+1,19 %
GROS BOURG	75,4	4,89 %	72,6	4,79 %	+2,8	+3,82 %
ZONE URBAINE	86,6	4,73 %	83,4	4,61 %	+3,2	+3,82 %
CENTRE COMMERCIAL	148,6	5,02 %	144,9	4,99 %	+3,6	+2,51 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	49,3	5,75 %	48,5	5,63 %	+0,9	+1,79 %
De 1 000 € à < 1 500 €	69,6	4,90 %	69,1	4,89 %	+0,5	+0,75 %
De 1 500 € à < 2 000 €	82,8	4,25 %	80,7	4,24 %	+2,1	+2,61 %
De 2 000 € à < 2 500 €	111,7	4,52 %	107,7	4,44 %	+4,0	+3,75 %
>= 2 500 €	175,6	4,66 %	170,2	4,63 %	+5,4	+3,15 %

En milliers d'euros

Sous cette rubrique, figurent les achats de fournitures non destinées à la revente et les prestations assurées par des tiers extérieurs.

Ils représentent en moyenne 4,71 % 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 ont un pourcentage plus important en corrélation avec 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	
Rappel C.A. H.T.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
Loyer	26,5	1,46 %	26,1	1,46 %	+0,4	+1,51 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
ZONE RURALE	19,8	1,26 %	19,5	1,25 %	+0,3	+1,75 %
GROS BOURG	20,9	1,36 %	21,2	1,40 %	-0,3	-1,49 %
ZONE URBAINE	26,0	1,42 %	25,4	1,40 %	+0,6	+2,37 %
CENTRE COMMERCIAL	56,6	1,91 %	55,4	1,91 %	+1,2	+2,08 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	13,8	1,60 %	13,7	1,59 %	+0,0	+0,25 %
De 1 000 € à < 1 500 €	20,3	1,43 %	20,4	1,44 %	-0,1	-0,35 %
De 1 500 € à < 2 000 €	26,1	1,34 %	25,4	1,33 %	+0,7	+2,64 %
De 2 000 € à < 2 500 €	33,4	1,35 %	33,0	1,36 %	+0,4	+1,09 %
>= 2 500 €	61,2	1,63 %	59,4	1,61 %	+1,8	+2,99 %

En milliers d'euros

Le loyer moyen ressort à 26 500 euros et représente 1,46 % 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 1,60 % du C.A.H.T. dans les officines de moins de 1 000 000 d'euros contre 1,34 % pour celles comprises entre 1 500 000 et 2 500 000 euros. Le loyer moyen dans les centres commerciaux s'élève à 1,91 % du C.A.H.T.. Nous constatons dans toutes les catégories sauf gros bourg une hausse sensible de ce poste (+ 1,51 %). 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.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
Charges de personnel	193,4	10,65 %	189,8	10,61 %	+3,6	+1,88 %
Cotisations sociales TNS	42,2	2,32 %	43,2	2,41 %	-1,0	-2,22 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
ZONE RURALE	160,1	10,18 %	158,0	10,18 %	+2,1	+1,35 %
GROS BOURG	160,2	10,40 %	157,4	10,38 %	+2,8	+1,77 %
ZONE URBAINE	198,0	10,81 %	191,7	10,60 %	+6,3	+3,30 %
CENTRE COMMERCIAL	340,7	11,51 %	334,4	11,52 %	+6,3	+1,88 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	84,6	9,86 %	84,9	9,86 %	-0,3	-0,36 %
De 1 000 € à < 1 500 €	143,0	10,07 %	142,8	10,10 %	+0,1	+0,09 %
De 1 500 € à < 2 000 €	196,6	10,10 %	192,8	10,12 %	+3,8	+1,97 %
De 2 000 € à < 2 500 €	273,3	11,04 %	260,6	10,75 %	+12,7	+4,86 %
>= 2 500 €	445,4	11,83 %	435,7	11,84 %	+9,6	+2,21 %

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 10,65 % du C.A.H.T. contre 10,61 % en 2016. Ils progressent de 1,88 % 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 horaire. Les officines pourvues d'un seul titulaire ont un ratio de frais de personnel de 11,11 % alors qu'il ressort à 8,83 % 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, dû à 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

FOCUS SUR LA RÉMUNÉRATION DU PHARMACIEN TITULAIRE

RÉMUNÉRATION DE GÉRANCE NETTE (PAR TITULAIRE)

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
Rémunération de gérance nette	57,4	3,16 %	55,0	3,07 %	+2,4	+4,33 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
ZONE RURALE	56,7	3,60 %	53,3	3,44 %	+3,3	+6,23 %
GROS BOURG	52,3	3,39 %	52,0	3,43 %	+0,3	+0,53 %
ZONE URBAINE	51,0	2,79 %	49,1	2,72 %	+1,9	+3,90 %
CENTRE COMMERCIAL	68,5	2,31 %	66,0	2,27 %	+2,5	+3,79 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	40,9	4,77 %	40,4	4,69 %	+0,6	+1,38 %
De 1 000 € à < 1 500 €	48,9	3,45 %	46,6	3,30 %	+2,3	+4,96 %
De 1 500 € à < 2 000 €	64,3	3,30 %	61,1	3,21 %	+3,2	+5,24 %
De 2 000 € à < 2 500 €	57,9	2,34 %	56,5	2,33 %	+1,4	+2,52 %
>= 2 500 €	76,2	2,03 %	72,3	1,96 %	+4,0	+5,49 %

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 57 400 euros et représente 3,16 % du C.A.H.T.. La part de la rémunération nette du pharmacien représente plus de 20 % de l'Excédent Brut d'Exploitation de l'officine. Nous constatons de grandes disparités en fonction de la taille de l'officine. 40 900 euros pour une officine dont le C.A.H.T. est inférieur à 1 000 000 d'euros contre 76 200 euros pour les officines de plus de 2 500 000 d'euros. Le poids relatif de l'endettement dans les plus 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 TNS

COTISATIONS SOCIALES TNS

	2017		2016		VARIATION	
Rappel C.A. H.T.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
Cotisations sociales TNS	42,2	2,32 %	43,2	2,41 %	-1,0	-2,22 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
ZONE RURALE	41,7	2,65 %	44,4	2,86 %	-2,8	-6,23 %
GROS BOURG	37,0	2,40 %	36,0	2,38 %	+1,0	+2,68 %
ZONE URBAINE	40,0	2,19 %	38,5	2,13 %	+1,5	+3,97 %
CENTRE COMMERCIAL	52,6	1,78 %	52,4	1,80 %	+0,2	+0,39 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	27,5	3,21 %	28,8	3,35 %	-1,3	-4,47 %
De 1 000 € à < 1 500 €	39,9	2,81 %	41,0	2,90 %	-1,1	-2,70 %
De 1 500 € à < 2 000 €	48,9	2,51 %	49,1	2,58 %	-0,2	-0,46 %
De 2 000 € à < 2 500 €	49,7	2,01 %	53,9	2,23 %	-4,2	-7,79 %
>= 2 500 €	55,6	1,48 %	53,4	1,45 %	+2,2	+4,07 %

En milliers d'euros

Les cotisations sociales T.N.S couvrent les cotisations sociales obligatoires et facultatives du pharmacien ; allocations familiales et maladie (URSSAF) et les cotisations retraite (CAVP).

Elles représentent 2,32 % du C.A.H.T.. Elles sont directement liées au revenu déclaré par le titulaire. Elles représentent 3,41 % du C.A.H.T. pour les officines relevant de l'impôt sur le revenu contre 2,07 % pour celles relevant de l'I.S. La hausse prochaine de la CSG sur les revenus d'activité et la réforme du RSI auront nécessairement un impact sur leur niveau futur. La dégressivité s'explique par un quasi forfait de la CAVP, sans lien donc avec le niveau de revenu.

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

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	
Rappel C.A. H.T.	1 815,9	100 %	1 789,5	100 %	+26,4	+1,48 %
Excédent Brut d'Exploitation	251,5	13,85 %	247,2	13,81 %	+4,3	+1,75 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

	2017		2016		VARIATION	
ZONE RURALE	232,0	14,75 %	227,3	14,64 %	+4,7	+2,05 %
GROS BOURG	201,5	13,08 %	203,8	13,44 %	-2,3	-1,12 %
ZONE URBAINE	247,6	13,52 %	245,5	13,57 %	+2,1	+0,85 %
CENTRE COMMERCIAL	380,5	12,85 %	367,2	12,64 %	+13,2	+3,60 %

En milliers d'euros

RÉPARTITION PAR TRANCHES DE CHIFFRE D'AFFAIRES

	2017		2016		VARIATION	
< 1 000 €	109,8	12,79 %	109,7	12,73 %	+0,1	+0,10 %
De 1 000 € à < 1 500 €	193,3	13,61 %	189,3	14,91 %	+4,0	+2,11 %
De 1 500 € à < 2 000 €	290,4	14,92 %	284,1	14,91 %	+6,2	+2,20 %
De 2 000 € à < 2 500 €	345,8	13,97 %	340,0	14,03 %	+5,8	+1,71 %
>= 2 500 €	500,0	13,29 %	492,1	13,37 %	+8,0	+1,62 %

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), et 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 de faire face à la fiscalité.
Il ressort à 251 500 euros (13,85 % du C.A.H.T.) contre 247 200 euros (13,81 % du C.A.H.T.) en 2016. L'E.B.E. a augmenté en moyenne de + 1,75 %, soit une évolution en valeur absolue de + 4 300 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 8 823 euros. Les officines de centres commerciaux et les pharmacies réalisant un chiffre d'affaires compris entre 1 000 000 et 2 000 000 d'euros enregistrent les plus belles progressions d'E.B.E.. Les pharmacies de gros bourg 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.	**1 815,9**	**100,00 %**	**1 789,5**	**100,00 %**	**+26,4**	**+1,48 %**
Ventes H.T.	**1 629,9**	**89,76 %**	**1 625,6**	**90,84 %**	**+4,3**	**+0,26 %**
Marge commerciale s/ ventes	**398,4**	**24,44 %**	**411,8**	**25,33 %**	**-13,4**	**-3,26 %**
Honoraires de dispensation + ROSP	154,3	8,50 %	133,5	7,46 %	+20,8	+15,60 %
Autres prestations de services	31,6	1,74 %	30,4	1,70 %	+1,3	+4,22 %
Marge Brute Globale	**584,3**	**32,18 %**	**575,6**	**32,17 %**	**+8,7**	**+1,51 %**
Charges externes	85,6	4,71 %	83,6	4,67 %	+2,0	+2,36 %
Dont Loyer Pharmacie	26,5	1,46 %	26,1	1,46 %	+0,4	+1,51 %
Valeur Ajoutée	**498,8**	**27,47 %**	**492,0**	**27,50 %**	**+6,7**	**+1,36 %**
Impôts et taxes	11,6	0,64 %	11,9	0,66 %	-0,2	-1,88 %
Frais de personnel	193,4	10,65 %	189,8	10,61 %	+3,6	+1,88 %
Cotisations TNS	42,2	2,32 %	43,2	2,41 %	-1,0	-2,22 %
Excédent Brut d'Exploitation	**251,5**	**13,85 %**	**247,2**	**13,81 %**	**+4,3**	**+1,75 %**
Transferts charges / Autres produits	2,5	0,14 %	3,1	0,17 %	-0,6	-18,64 %
Dotations aux amortissements	16,2	0,89 %	17,1	0,96 %	-0,9	-5,28 %
Résultat financier	**-13,1**	**-0,72 %**	**-17,1**	**-0,96 %**	**+4,0**	**-23,63 %**
Résultat exceptionnel	**-2,6**	-0,14 %	**-1,5**	-0,08 %	-1,1	+71,17 %
Résultat retraité EI	**222,2**	**12,24 %**	**214,6**	**11,99 %**	**+7,6**	**+3,55 %**

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. (+ 1.75% et 4 300 euros en valeur). Le résultat net ressort à 222 200 euros (12.24% 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 ces nouveaux acteurs financiers à l'officine. 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'Oofficine

	2017	2016
C.A. T.T.C. ÷ E.T.P.	320,8	317,4

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 320 800 euros.

STOCK MOYEN

	2017		2016	
Stock initial + Stock final ÷ 2	167,7	10,28 %	163,5	10,06 %

En milliers d'euros

VITESSE DE ROTATION DU STOCK (EN NOMBRE DE FOIS)

	2017	2016
Coût d'achat des marchandises vendues ÷ Stock moyen	7,35	7,43

NOMBRE DE JOURS D'ACHATS COUVERTS PAR LE STOCK

	2017	2016
360 jours ÷ Vitesse de rotation	50 jours	49 jours

La durée d'écoulement du stock s'élève à 50 jours d'achats et reste quasi stable par rapport à l'an dernier.

DURÉE DU CRÉDIT CLIENTS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2017	2016
Créances clients × 360 jours	30,6	30,8
÷ C.A. T.T.C.	6 jours	6 jours

Le délai moyen de l'encours client (tiers-payant) représente 6 jours de chiffre d'affaires.

DURÉE DU CRÉDIT FOURNISSEURS (EN NOMBRE DE JOURS)

	2017	2016
Dettes fournisseurs × 360 jours	143,9	142,6
÷ Achat de marchandises T.T.C.	38 jours	39 jours

L'encours fournisseurs est de 38 jours d'achat et couvre le financement du stock à hauteur de 86 % de son montant.

8 / ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE

TAUX D'ENDETTEMENT

	2017	2016
Dettes financières ÷ C.A. H.T.	34,79 %	38,30 %

L'endettement financier (capital restant dû de l'emprunt) représente 34,8 % 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 - Actif Immobilisé	149,1	148,4	+0,7

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 700 euros pour atteindre 149 100 euros.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

	2017	2016	VARIATION
Actif circulant - Dettes d'exploitation	27,3	27,3	0,0

En milliers d'euros

L'activité officinale nécessite peu de besoin de trésorerie pour couvrir son cycle d'exploitation. Le besoin en fonds de roulement représente environ 5 jours de chiffre d'affaires et reste stable.

TRÉSORERIE

	2017	2016	VARIATION
Fonds de roulement - Besoin en fonds de roulement	121,8	121,2	+0,7

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	0,50	0,47

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 50 % du total du bilan.

LA JOURNÉE DES TITULAIRES
SAISON 12
7 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…

www.cohesio.net

CGP
EXPERTS COMPTABLES
Conseil - Gestion - Pharmacie

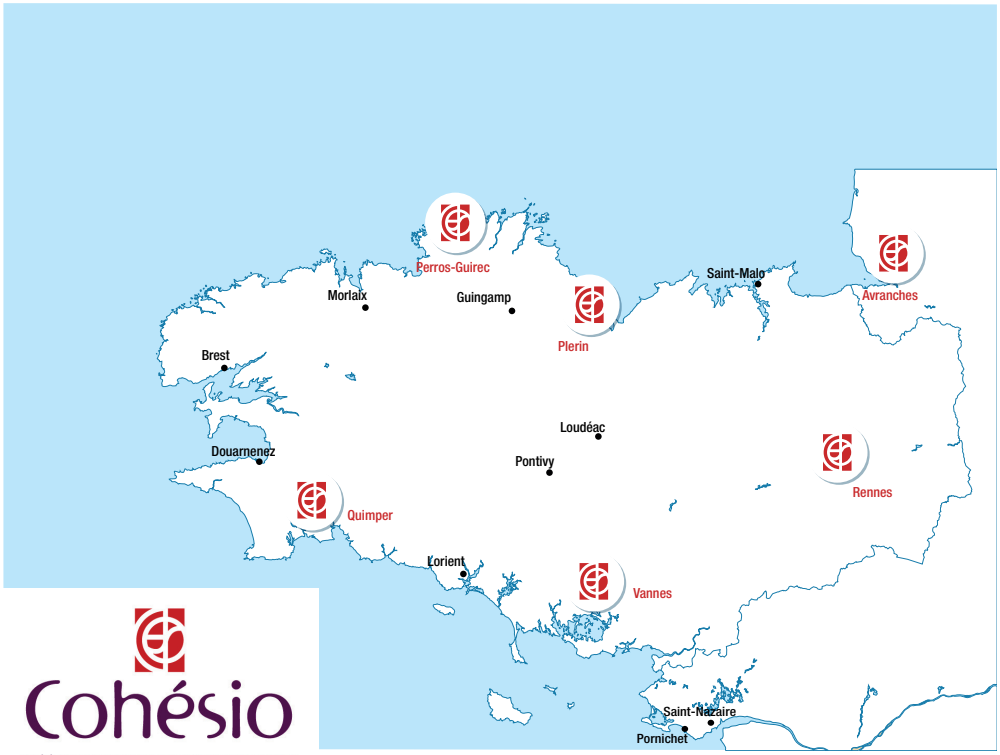
Le cabinet Cohésio est membre du réseau CGP, qui accompagne aujourd'hui de nombreuses officines.

CGP est un groupement national d'experts comptables spécialistes de la gestion d'officines pharmaceutiques. Avec 30 ans d'expertise, 36 implations françaises représentées par 17 cabinets, les experts CGP connaissent leur territoire, leurs villes et ses habitants, c'est à dire les clients de leurs clients.

CGP propose une expertise transversale pour répondre à toutes les problématiques de près de **3500 pharmaciens accompagnés par le réseau.** Mais c'est aussi **1027 collaborateurs**, qui ont pour maîtres-mots l'indépendance et la proximité, afin de satisfaire au mieux toutes les atttentes des officines.

CGP ce sont des conseils et une expertise à la fois juridique, fiscale et de gestion pour aiguiller au mieux les pharmaciens d'officines lors de leur achat, regroupement ou restructuration.
Mais c'est aussi une expertise en termes de politique de ressources humaines, d'accompagnement et de formations.

CGP, LE PREMIER
RÉSEAU NATIONAL DÉDIÉ À LA GESTION D'OFFICINES.



Cohésio
SOCIÉTÉ D'EXPERTISE COMPTABLE ET DE COMMISSARIAT AUX COMPTES

COHÉSIO PLERIN
RUE DU CHALUTIER FORBAN
22194 PLÉRIN CEDEX
TÉL. : 02 96 58 62 10
FAX : 02 96 74 63 10
plerin@cohesio.net

COHÉSIO RENNES
105 AVENUE HENRI FRÉVILLE
BP 90142
35201 RENNES CEDEX 2
TÉL. : 02 99 50 31 92
FAX : 02 99 51 49 29
rennes@cohesio.net

COHÉSIO QUIMPER
IMMEUBLE « LES GALAXIES »
38 RUE MARCEL PAUL
29000 QUIMPER
TÉL. : 02 98 10 09 43
FAX : 02 98 10 25 84
quimper@cohesio.net

COHÉSIO PERROS-GUIREC
25, BOULEVARD ARISTIDE BRIAND
22700 PERROS-GUIREC
TÉL. : 02 96 23 16 11
FAX : 02 96 23 16 13
perros@cohesio.net

COHÉSIO VANNES
3, ALLÉE FRANÇOIS-JOSEPH BROUSSAIS
56000 VANNES
TÉL. : 02 22 48 11 70
FAX : 02 22 48 11 75
vannes@cohesio.net

COHÉSIO AVRANCHES
20 PLACE LITTRÉ
50300 AVRANCHES
TÉL. : 02 33 58 47 69
avranches@cohesio.net

www.cohesio.net

©2018 / D-fly Parkeretsparker.fr