

PHARMACIES

Moyennes professionnelles 2010

KPMG ENTREPRISES





Avant-propos

KPMG présente pour la 18^e année consécutive son étude sur les évolutions et ratios économiques et financiers récents de l'officine grâce à l'analyse des comptes annuels de ses clients.

L'objectif fixé cette année a été de présenter ces éléments significatifs des tendances lourdes de l'économie officinale, en enrichissant les analyses de nouveaux ratios tels que le taux de marge par famille. Ces enrichissements sont issus du travail de Joël Vellozzi, Associé Directeur de Région Sud-Est, et Marc Alliès, Responsable Informatique.

L'échantillon retenu a été volontairement limité à des pharmacies ayant clos un exercice de 12 mois sur les 2 dernières années 2009 et 2008.

Afin de ne pas perturber les comparaisons, les dossiers comportant, sur les 2 dernières années, acquisition nouvelle, cession, changement de régime juridique et fiscal et autre modification substantielle, ont été exclus.

Ainsi, l'analyse porte sur plus de 400 pharmacies parmi les 1 200 officines clientes KPMG sur tout le territoire national.

Cette année, la baisse des tarifs des médicaments, le déremboursement de certaines spécialités et le développement des grands conditionnements ont fortement impacté l'activité des officines. La marge a subi la même évolution faible et contrastée que l'activité, les rentabilités se dégradent, la trésorerie est en recul.

En conséquence la performance commerciale de gestion connaît elle aussi un retrait.

Dans ce contexte où les évolutions économiques et réglementaires impactent autant l'activité de l'officine, les pharmaciens doivent mettre en place des outils de pilotage afin d'anticiper et de faire face aux difficultés.

A handwritten signature in blue ink that reads "Patrick Bordas". The signature is stylized and cursive.

Patrick Bordas

Associé KPMG S.A.

Responsable du réseau Professions de Santé

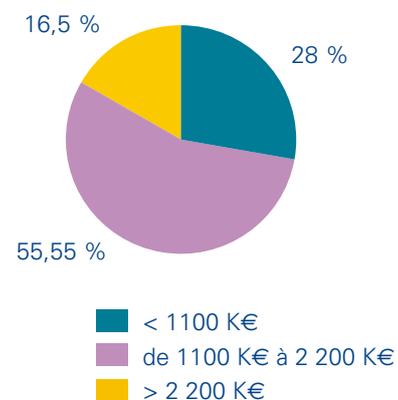
Sommaire

Population étudiée	p.4
Répartition des officines selon le chiffre d'affaires	p.4
Répartition des officines selon la typologie	p.4
Répartition des officines selon le régime d'imposition	p.4
Répartition des officines selon le nombre de titulaires	p.5
Répartition des officines selon la forme juridique	p.5
Analyse de l'activité	p.6
Évolution du C.A. hors taxes	p.6
Évolution du C.A. 2008 / 2009 selon les strates de C.A. et la typologie d'officines	p.7
Évolution du C.A. 2008 / 2009 par taux de TVA	p.8
Évolution du C.A. 2008 / 2009 par nombre de titulaires	p.9
Analyse des marges	p.10
Taux de marge brute commerciale selon les strates de C.A. et la typologie d'officines	p.11
Taux de marge brute commerciale par taux de TVA	p.12
Analyse des rentabilités	p.13
Charges externes selon les strates de C.A. et la typologie d'officines	p.14
Frais de personnel	p.15
Frais de personnel selon le nombre de titulaires	p.16
Frais de personnel selon les strates de C.A. et la typologie d'officines	p.17
Performance commerciale de gestion	p.18
Performance commerciale de gestion selon le nombre de titulaires	p.19
Performance commerciale de gestion selon les strates de C.A. et la typologie d'officines	p.20
Performance commerciale de gestion selon le régime fiscal	p.21
Analyse des résultats	p.22
Officines à l'impôt sur le revenu	p.22
Résultat et taux de résultat (IR) selon le nombre de titulaires	p.23
Taux de résultat (IR) selon les strates de C.A. et la typologie d'officines	p.24
Officines à l'impôt sur les sociétés	p.25
Résultat et taux de résultat (IS) selon le nombre de titulaires	p.26
Taux de résultat (IS) selon les strates de C.A. et la typologie d'officines	p.27
Analyse de la structure financière	p.28
Fonds de roulement	p.28
Besoin en fonds de roulement	p.28
Trésorerie	p.29
Autonomie financière	p.29
Coût de l'endettement	p.30
Ratios moyens des éléments du besoin en fonds de roulement	p.30

Population étudiée

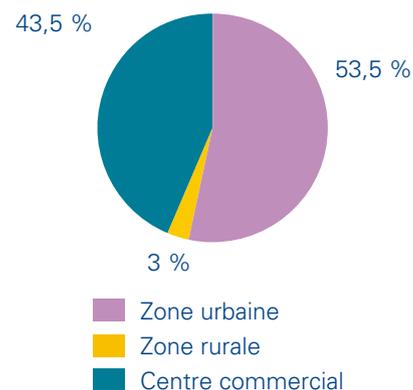
Répartition des officines selon le chiffre d'affaires

Tranche de C.A. HT	< 1 100 K€	de 1 100 K€ à 2 200 K€	> 2 200 K€	Total
Nombre	112	222	66	400
%	28 %	55,5 %	16,5 %	100%



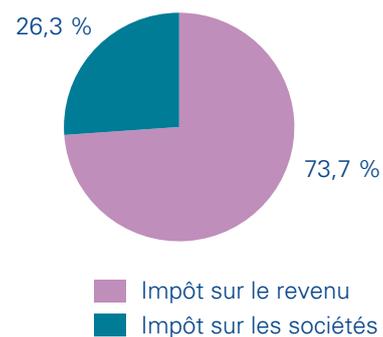
Répartition des officines selon la typologie

Zone	Rurale	Urbaine	Centre commercial	Total
Nombre	174	214	12	400
%	43,5 %	53,5 %	3 %	100%



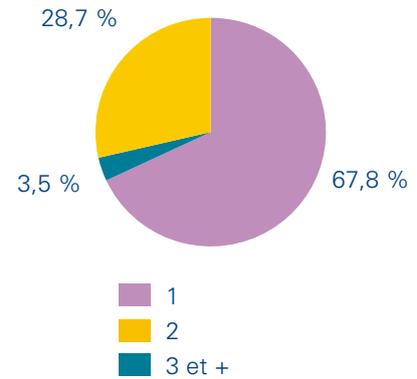
Répartition des officines selon le régime d'imposition

Régime	Impôt sur le revenu	Impôt sur les sociétés	Total
Nombre	295	105	400
%	73,7 %	26,3 %	100 %



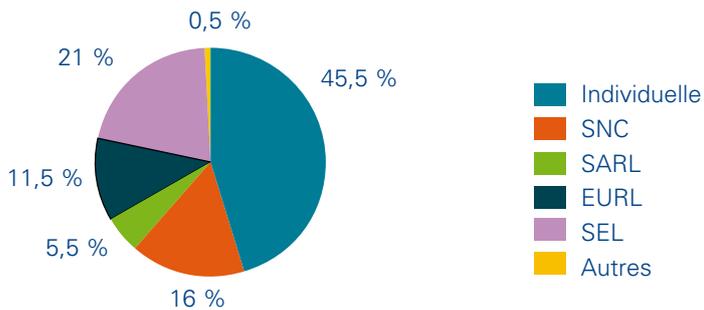
Répartition des officines selon le nombre de titulaires

Titulaires	1	2	3 et +	Total
Nombre	269	114	14	397
%	67,8 %	28,7 %	3,5 %	100%



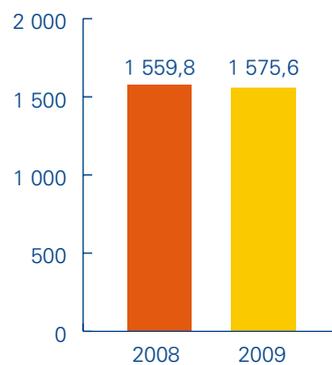
Répartition des officines selon la forme juridique

Forme	Individuelle	SNC	SARL	EURL	SEL	Autres	Total
Nombre	182	64	22	46	84	2	400
%	45,5 %	16 %	5,5 %	11,5 %	21 %	0,5 %	100%

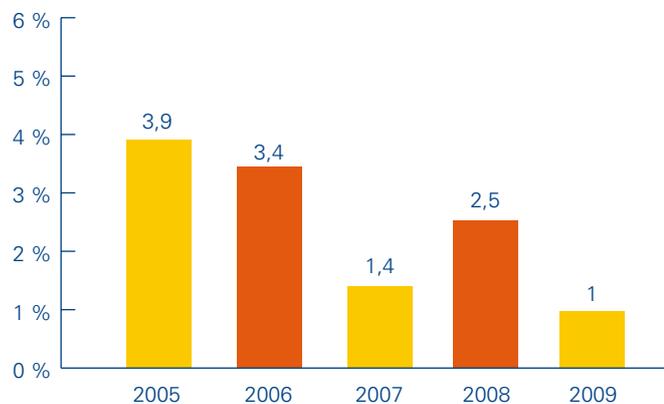


Analyse de l'activité

Évolution du C.A. hors taxes

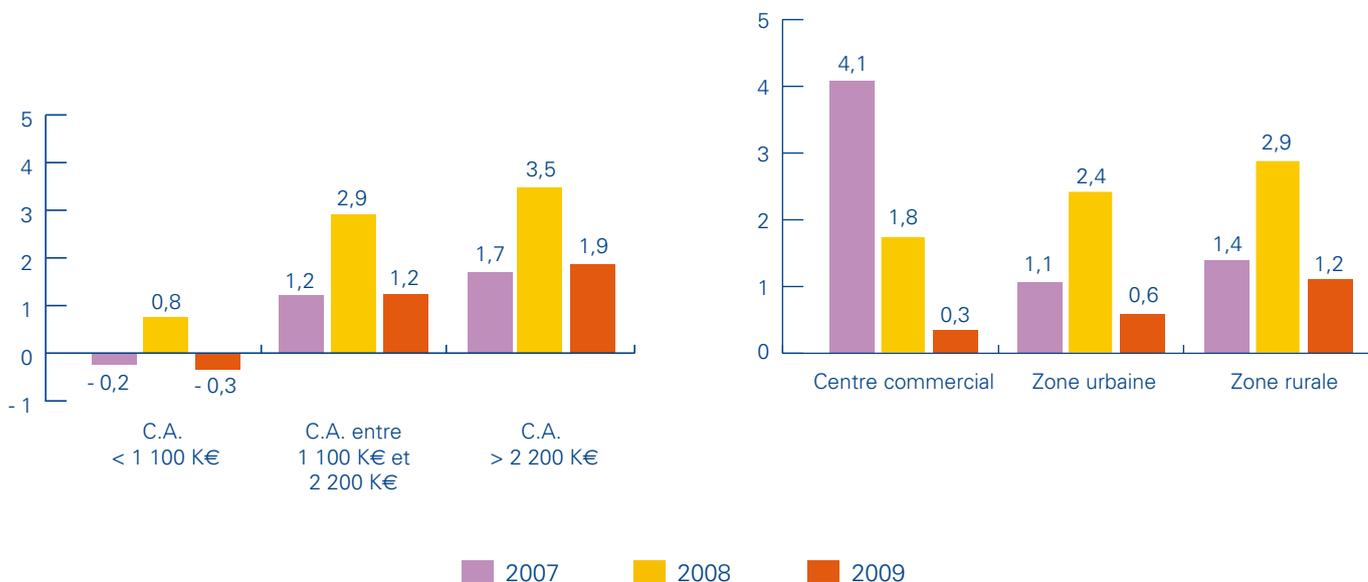


C.A. HT moyen en valeur (K€)	2009	1 575,6
	2008	1 559,8
Évolution moyenne du C.A. (%)	2008 / 2009	1 %



L'évolution du chiffres d'affaires 2009 par rapport à 2008 est limitée à + 1 %, évolution la plus faible ressortant des analyses sur ces dernières années.

Évolution du C.A. 2008 / 2009 selon les strates de C.A. et la typologie d'officines



Évolution du C.A. H.T. 2008 / 2009 par strates de C.A.

C.A. est < 1 100 K€	-0,3 %
C.A. compris entre 1 100 K€ et 2 200 K€	1,2 %
C.A. est > 2 200 K€	1,9 %

Évolution du C.A. H.T. 2008 / 2009 par typologie d'officines

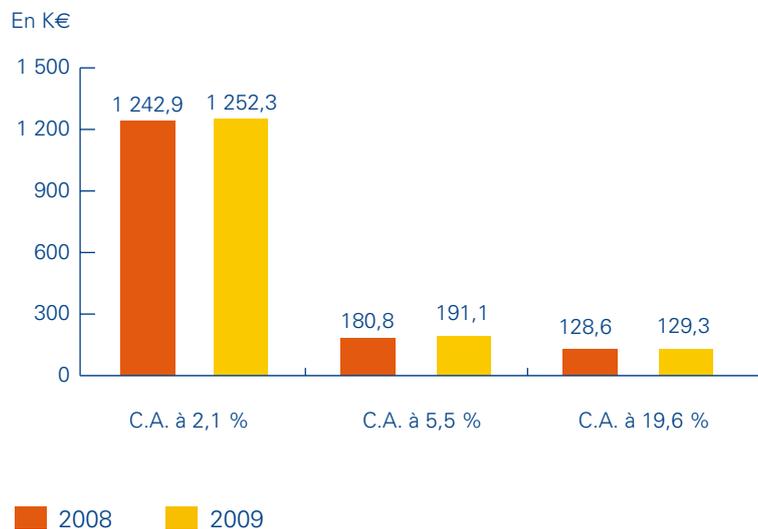
Centre commercial	0,3 %
Zone urbaine	0,6 %
Zone rurale	1,2 %

Les officines de moins de 1 100K€ sont les plus touchées et subissent même un recul d'activité en moyenne de -0,3 %.



Analyse de l'activité

Évolution du C.A. 2008 / 2009 par taux de TVA

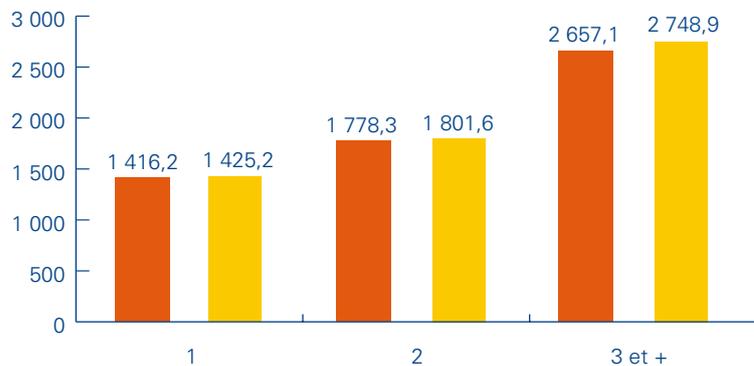


La faible évolution du C.A. est portée principalement par l'évolution significative du C.A. médicaments non remboursés (+ 5,7 %), les ventes de médicaments remboursés ne progressant que de + 0,8 %.

	C.A. moyen 2008		C.A. moyen 2009		Évolution 2008 / 2009
	En K€	En %	En K€	En %	
C.A. à 2,1 %	1 242,9	80,1	1 252,3	79,6	0,8 %
C.A. à 5,5 %	180,8	11,6	191,1	12,2	5,7 %
C.A. à 19,6 %	128,6	8,3	129,3	8,2	0,5 %

Évolution du C.A. 2008 / 2009 par nombre de titulaires

En K€



■ 2008 ■ 2009

Le nombre de titulaires impacte la croissance du C.A.

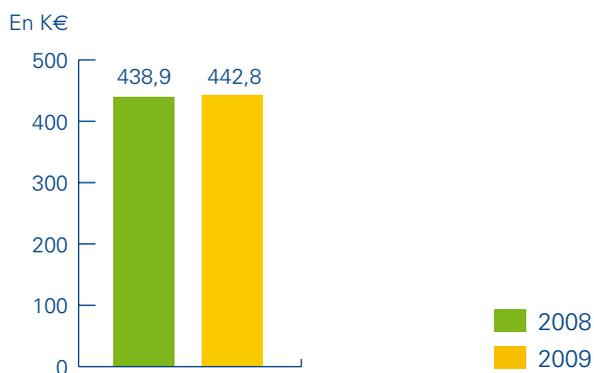
Un titulaire seul privilégie la gestion aux dépens du développement commercial de son officine.

	C.A. moyen 2008	C.A. moyen 2009	Évolution 2008 / 2009
1	1 416,2	1 425,2	0,6 %
2	1 778,3	1 801,6	1,3 %
3 et +	2 657,1	2 748,9	3,5 %

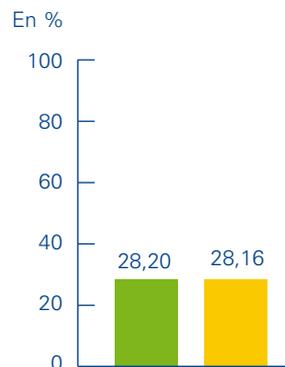


Analyse des marges

Marge moyenne HT en valeur



Taux moyen de marge brute commerciale

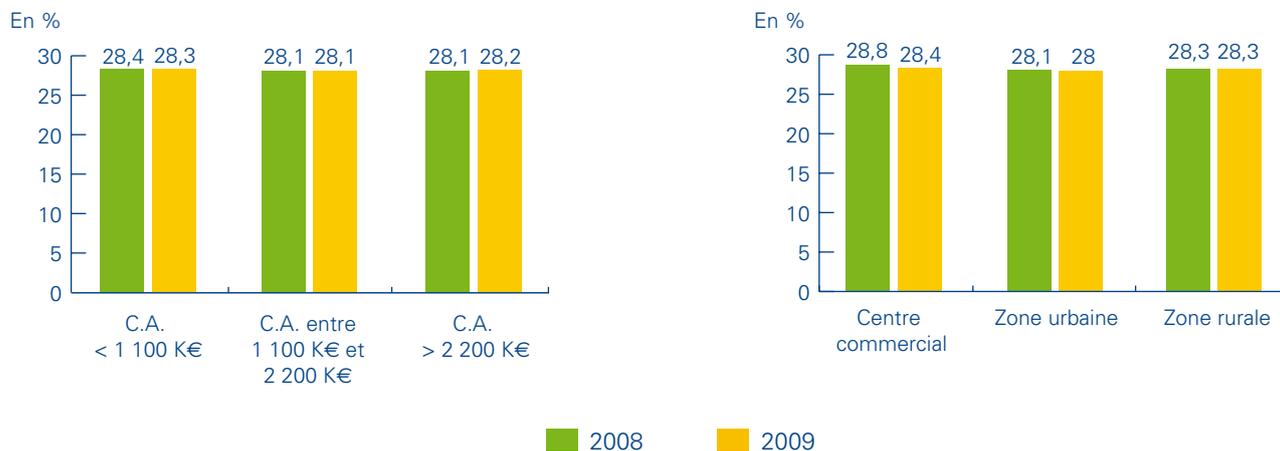


La marge moyenne en valeur augmente très légèrement de + 0,9 %, à peu près comme l'évolution du C.A. Cela signifie que le taux moyen de marge sur la période est resté à peu près stable à 28,16 % sur 2009 (28,2 % sur 2008).

	Marge moyenne HT en valeur (K€)	Taux moyen de marge brute commerciale	Évolution 2008 / 2009
2008	438,9	28,20 %	0,9 %
2009	442,8	28,16 %	



Taux de marge brute commerciale selon les strates de C.A. et la typologie d'officines

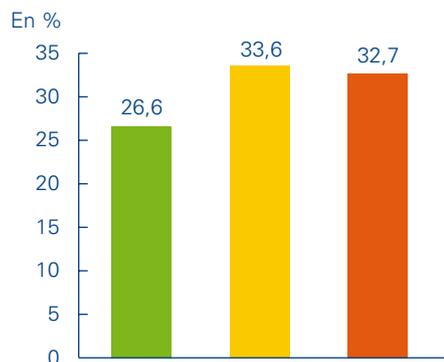


Évolution du C.A. H.T. 2008 / 2009 par strates de C.A.	2008	2009
C.A. est < 1 100 K€	28,4 %	28,3 %
C.A. compris entre 1 100 K€ et 2 200 K€	28,1 %	28,1 %
C.A. est > 2 200 K€	28,1 %	28,2 %

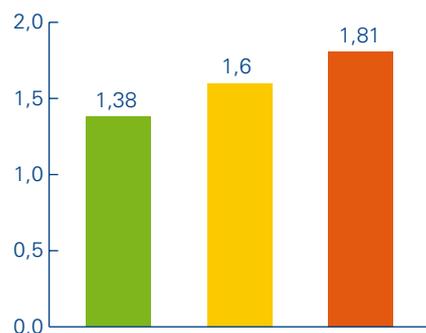
Évolution du C.A. H.T. 2008 / 2009 par typologie d'officines	2008	2009
Centre commercial	28,8 %	28,4 %
Zone urbaine	28,1 %	28 %
Zone rurale	28,3 %	28,3 %

Taux de marge brute commerciale par taux de TVA

Taux de marge 2009



Coefficient ventes TTC / Achats HT



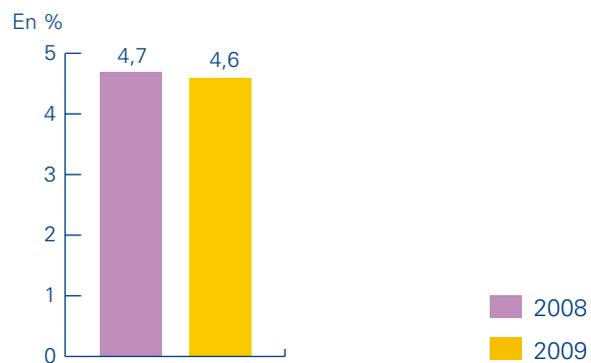
■ Activité à 2,1 % ■ Activité à 5,5 % ■ Activité à 19,6 %

L'analyse plus fine du détail du taux de marge par taux de TVA montre que l'activité à 5,5 % sur le médicament non remboursé génère le taux de marge le plus élevé à 33,6 %.

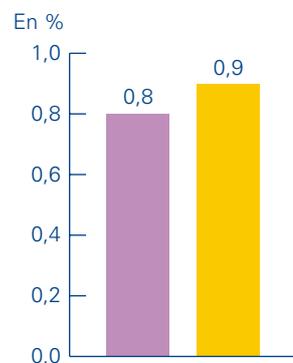
	Taux de marge 2009	Coefficient ventes TTC / Achats HT
Activité à 2,1 %	26,6 %	1,38
Activité à 5,5 %	33,6 %	1,6
Activité à 19,6 %	32,7 %	1,81

Analyse des rentabilités

Charges externes / C.A.



Locations immobilières / C.A.

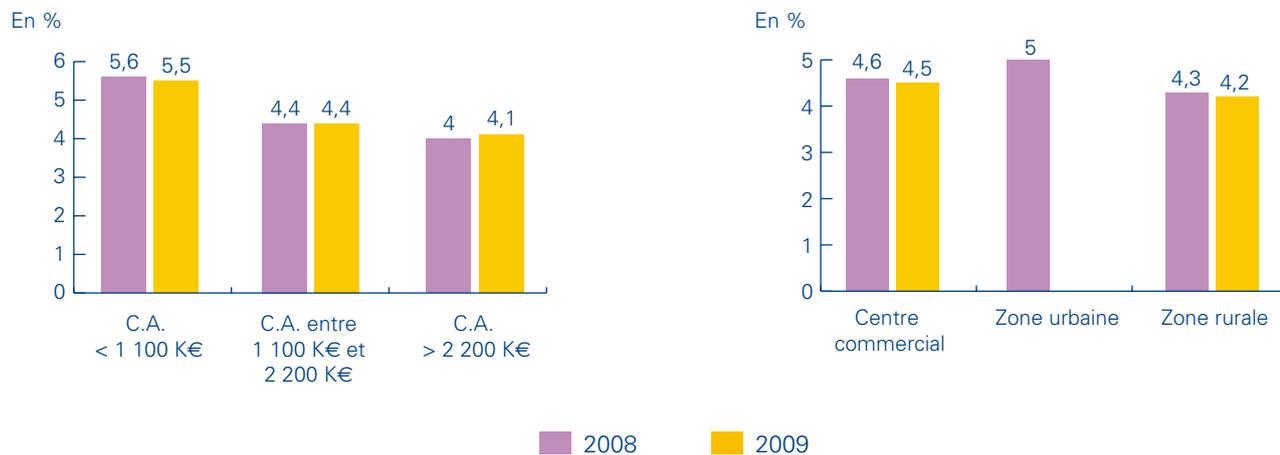


Les charges externes ont bien été maîtrisées et se maintiennent en moyenne à 4,6 % du C.A.

	Charges externes / C.A.	Locations immobilières / C.A.
2008	4,7 %	0,8 %
2009	4,6 %	0,9 %



Charges externes selon les strates de C.A. et la typologie d'officines



Les charges externes pèsent logiquement plus lourd pour les petites structures.

Charges externes selon les strates de C.A.	2008	2009
C.A. est < 1 100 K€	5,6 %	5,5 %
C.A. compris entre 1 100 K€ et 2 200 K€	4,4 %	4,4 %
C.A. est > 2 200 K€	4 %	4,1 %

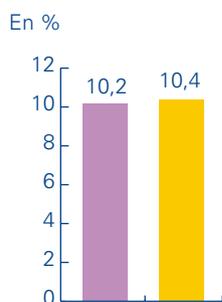
Charges externes selon la typologie d'officines	2008	2009
Centre commercial	4,6 %	4,5 %
Zone urbaine	5 %	5 %
Zone rurale	4,3 %	4,2 %

Frais de personnel

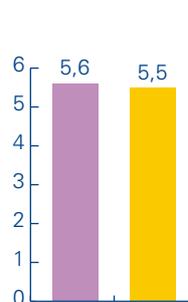
Frais de personnel en valeur



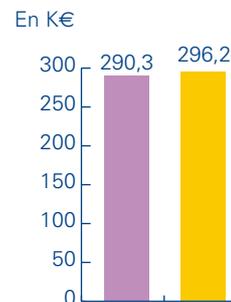
Frais moyen de personnel / C.A.



Effectif équivalent temps plein (titulaire compris)



C.A. TTC / Effectif équivalent temps plein



■ 2008 ■ 2009

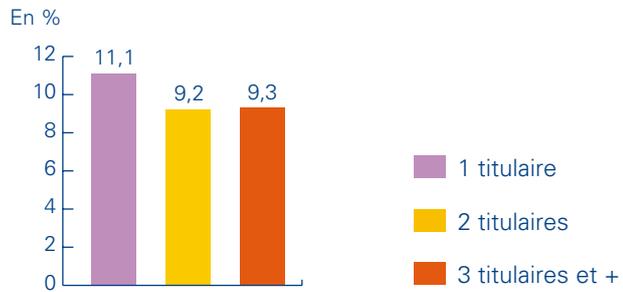
Les frais de personnel salariés de l'officine progressent sensiblement plus (2,8%) que le C.A. et la marge. L'effectif équivalent temps plein est resté quasiment stable.

	2008	2009
Frais de personnel en valeur (K€)	159,2	163,7
Frais de personnel / C.A.	10,2 %	10,4 %
Effectif équivalent temps plein (titulaire compris)	5,6	5,5
C.A. TTC / Effectif équivalent temps plein (K€)	290,3	296,2



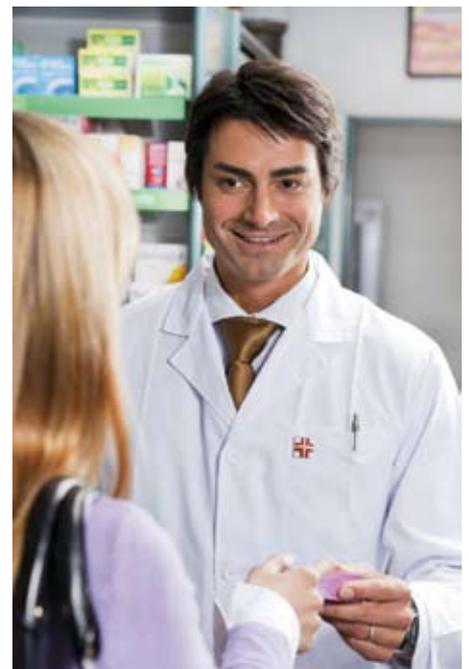
Frais de personnel selon le nombre de titulaires

Frais de personnel / C.A. 2009

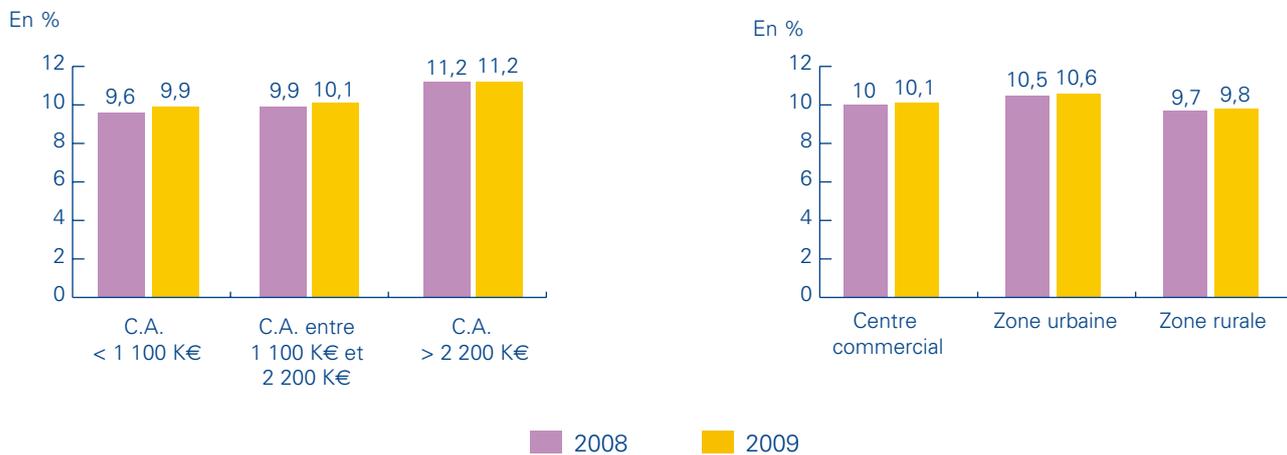


Le ratio s'allège en fonction du nombre de titulaires.

	2009
1 titulaire	11,1 %
2 titulaires	9,2 %
3 titulaires et +	9,3 %



Frais de personnel selon les strates de C.A. et la typologie d'officines



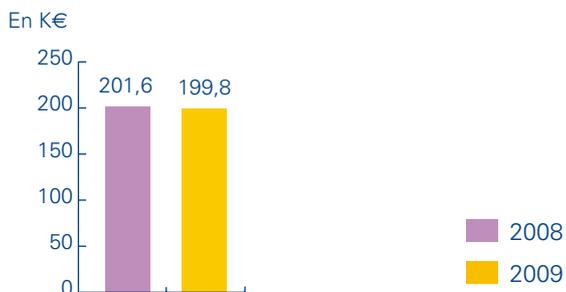
Le ratio augmente en fonction du C.A.

Frais de personnel selon les strates de C.A.	2008	2009
C.A. est < 1 100 K€	9,6 %	9,9 %
C.A. compris entre 1 100 K€ et 2 200 K€	9,9 %	10,1 %
C.A. est > 2 200 K€	11,2 %	11,2 %

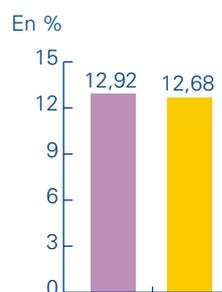
Frais de personnel selon la typologie d'officines	2008	2009
Centre commercial	10 %	10,1 %
Zone urbaine	10,5 %	10,6 %
Zone rurale	9,7 %	9,8 %

Performance commerciale de gestion

Performance commerciale de gestion en valeur



Performance commerciale de gestion / C.A.



	2008	2009
Performance commerciale de gestion en valeur (en K€)	201,6	199,8
Performance commerciale de gestion / C.A.	12,92 %	12,68 %

Historique évolution performance commerciale de gestion

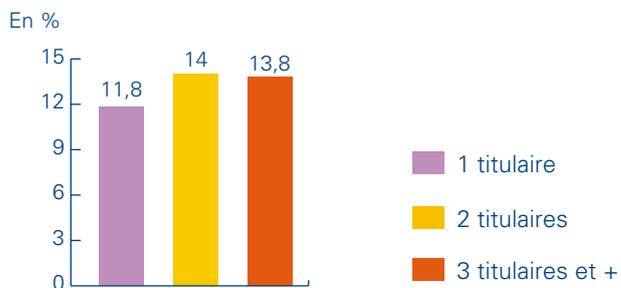


La PCG est cette année à nouveau en retrait à 12,68 % du C.A. par rapport à 12,92 % l'année précédente. Sur les 5 dernières années ce ratio s'est dégradé de plus de 2 points.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Historique évolution performance commerciale de gestion	14,8 %	14,2 %	14,1 %	13,5 %	12,9 %	12,7 %

Performance commerciale de gestion selon le nombre de titulaires

Performance commerciale de gestion en valeur

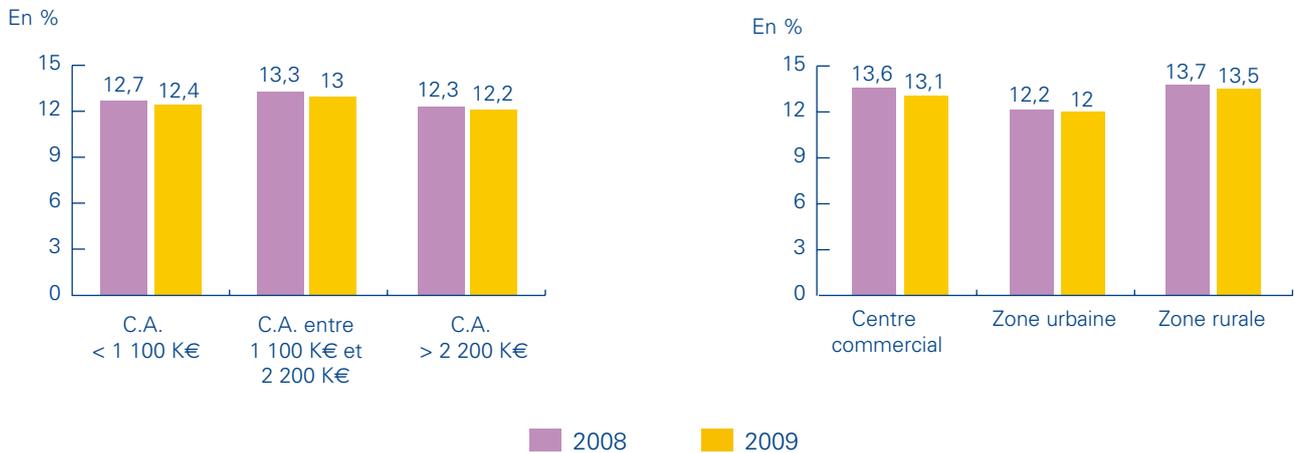


Le ratio de PCG s'apprécie en fonction du nombre de titulaires.

	2009
1 titulaire	11,8 %
2 titulaires	14 %
3 titulaires et +	13,8 %



Performance commerciale de gestion selon les strates de C.A. et la typologie d'officines



La typologie impacte ce ratio de façon assez nette pour les pharmacies rurales qui dégagent un ratio plus élevé d'environ 1,5 point que les officines en zone urbaine

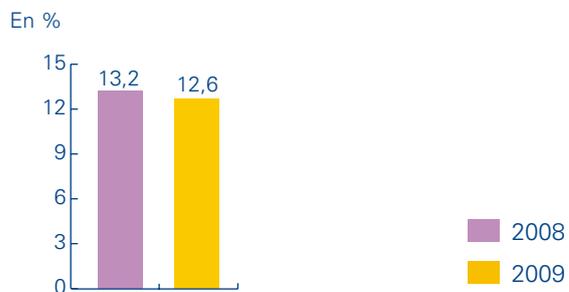
Performance commerciale de gestion selon les strates de C.A.	2008	2009
C.A. est < 1 100 K€	12,7 %	12,4 %
C.A. compris entre 1 100 K€ et 2 200 K€	13,3 %	13 %
C.A. est > 2 200 K€	12,3 %	12,2 %

Performance commerciale de gestion selon la typologie d'officines	2008	2009
Centre commercial	13,7 %	13,5 %
Zone urbaine	12,2 %	12 %
Zone rurale	13,6 %	13,1 %

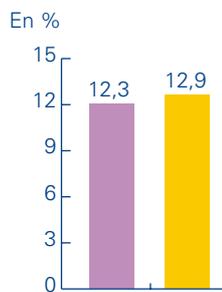


Performance commerciale de gestion selon le régime fiscal

Impôt sur le revenu



Impôt sur les sociétés



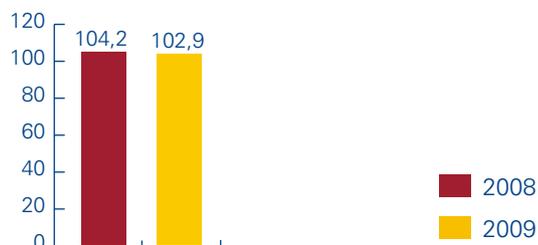
Performance commerciale de gestion selon le régime fiscal	2008	2009
Impôt sur le revenu	13,2 %	12,6 %
Impôt sur les sociétés	12,3 %	12,9 %



Analyse des résultats

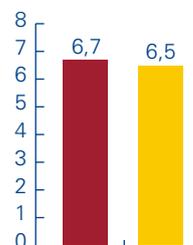
Résultat moyen en valeur

En K€



Taux moyen de résultat / C.A.

En %



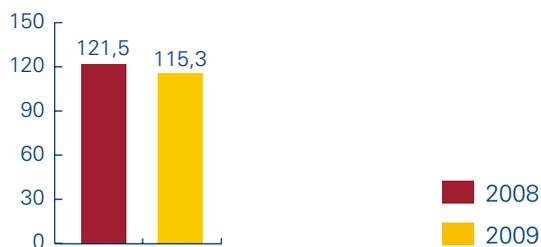
Ratio à analyser obligatoirement en fonction du régime fiscal de l'officine.

	2008	2009
Résultat moyen en valeur (en K€)	104,2	102,9
Taux moyen de résultat / C.A.	6,7 %	6,5 %

Officines à l'impôt sur le revenu

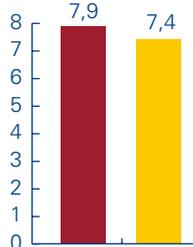
Résultat moyen en valeur

En K€



Taux moyen de résultat / C.A.

En %

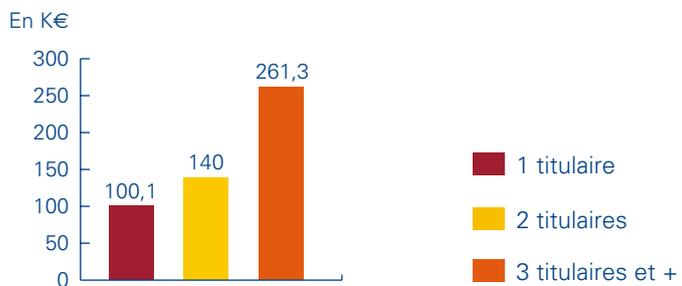


Un résultat en recul pour l'impôt sur le revenu.

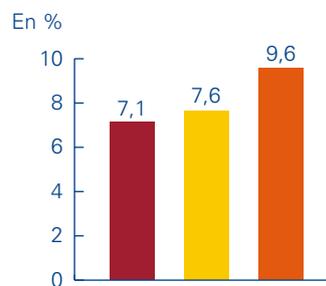
	2008	2009
Résultat moyen en valeur (en K€)	121,5	115,3
Taux moyen de résultat / C.A.	7,9 %	7,4 %

Résultat et taux de résultat (IR) selon le nombre de titulaires

Résultat en valeur



Taux de résultat / C.A.



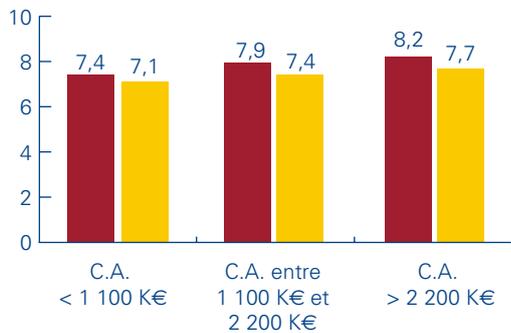
Résultat en valeur (en K€)	2009
1 titulaire	100,1
2 titulaires	140
3 titulaires et +	261,3

Taux de résultat / C.A.	2009
1 titulaire	7,1 %
2 titulaires	7,6 %
3 titulaires et +	9,6 %

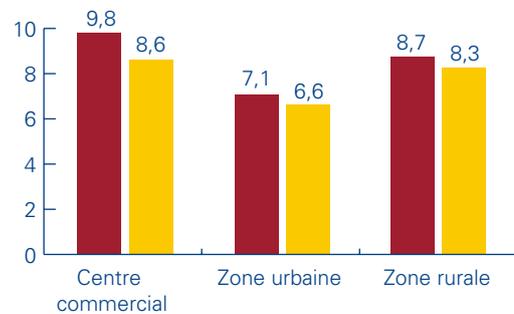


Taux de résultat (IR) selon les strates de C.A. et la typologie d'officines

En %



En %



■ 2008

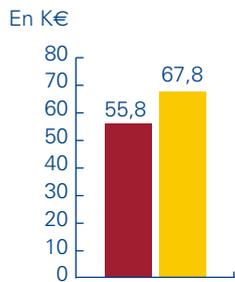
■ 2009

Taux de résultat du C.A. H.T. 2008 / 2009 par strates de C.A.	2008	2009
C.A. est < 1 100 K€	7,4 %	7,1 %
C.A. compris entre 1 100 K€ et 2 200 K€	7,9 %	7,4 %
C.A. est > 2 200 K€	8,2 %	7,7 %

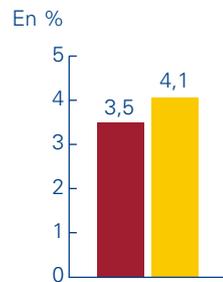
Taux de résultat du C.A. H.T. 2008 / 2009 par typologie d'officines	2008	2009
Centre commercial	9,8 %	8,6 %
Zone urbaine	7,1 %	6,6 %
Zone rurale	8,7 %	8,3 %

Officines à l'impôt sur les sociétés

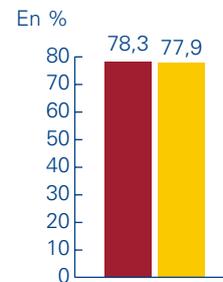
Résultat moyen en valeur



Taux moyen de résultat / C.A.



Evolution du poste salaire et charges sociales titulaires



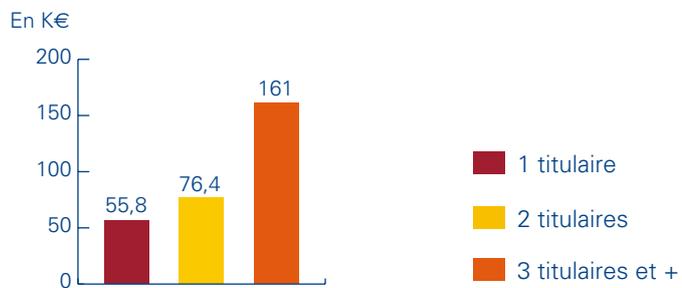
■ 2008 ■ 2009

	2008	2009
Résultat moyen en valeur (en K€)	55,8	67,8
Taux moyen de résultat / C.A.	3,5 %	4,1 %
Evolution du poste salaire et charges sociales titulaires (en K€)	78,3	77,9

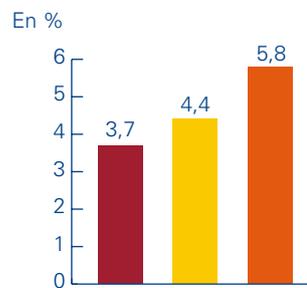


Résultat et taux de résultat (IS) selon le nombre de titulaires

Résultat en valeur



Taux de résultat / C.A.

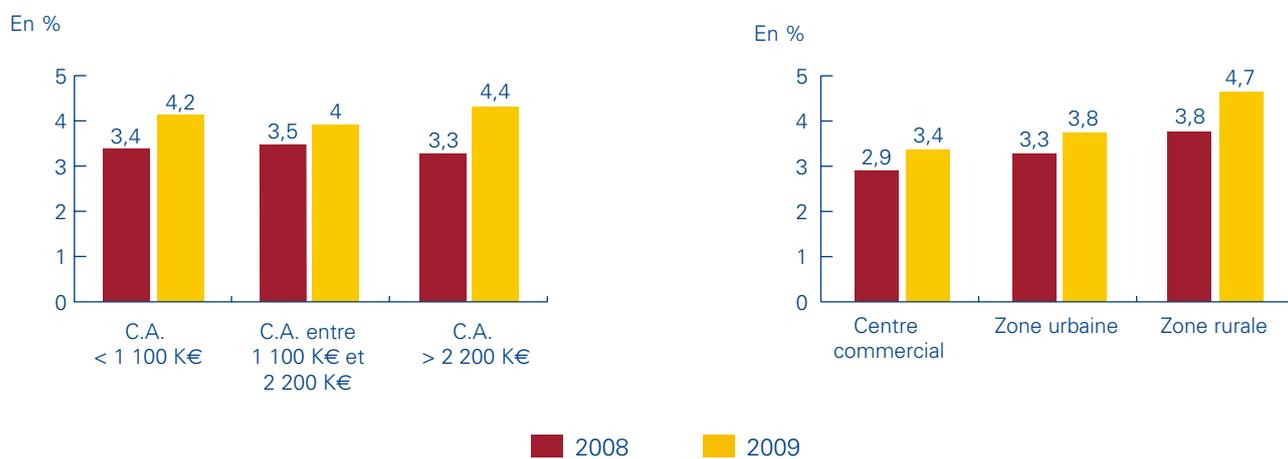


Résultat en valeur (en K€)	2009
1 titulaire	55,8
2 titulaires	76,4
3 titulaires et +	161

Taux de résultat / C.A.	2009
1 titulaire	3,7 %
2 titulaires	4,4 %
3 titulaires et +	5,8 %



Taux de résultat (IS) selon les strates de C.A. et la typologie d'officines



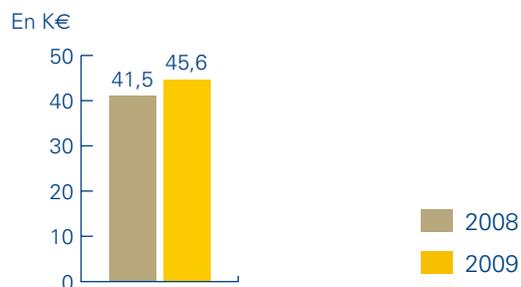
Taux de résultat du C.A. H.T. 2008 / 2009 par strates de C.A.	2008	2009
C.A. est < 1 100 K€	3,4 %	4,2 %
C.A. compris entre 1 100 K€ et 2 200 K€	3,5 %	4 %
C.A. est > 2 200 K€	3,3 %	4,4 %

Taux de résultat du C.A. H.T. 2008 / 2009 par typologie d'officines	2008	2009
Centre commercial	2,9 %	3,4 %
Zone urbaine	3,3 %	3,8 %
Zone rurale	3,8 %	4,7 %

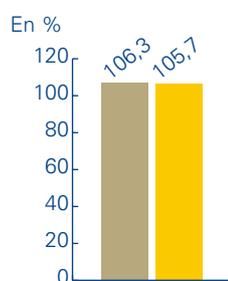
Analyse de la structure financière

Fonds de roulement

Fonds de roulement en valeur



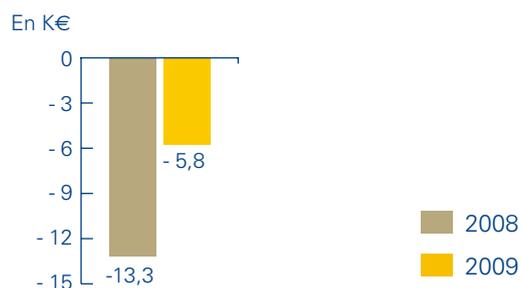
Couverture financements stables / Valeurs immobilisées



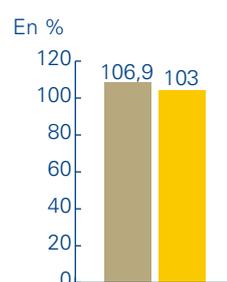
	2008	2009
Fonds de roulement en valeur (en K€)	41,5	45,6
Couverture financements stables / Valeurs immobilisées	105,7 %	106,3 %

Besoin en fonds de roulement

Besoin en fonds de roulement en valeur



Couverture passif circulant / Actif circulant



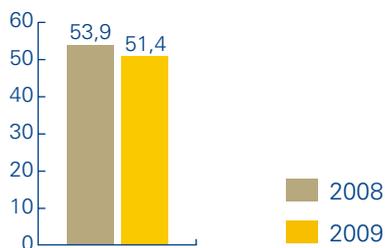
Le cycle d'exploitation a généré un besoin supplémentaire en fonds de roulement.

	2008	2009
Besoin en fonds de roulement en valeur (en K€)	- 13,3	- 5,8
Couverture passif circulant / Actif circulant	106,9 %	103 %

Trésorerie

Trésorerie en valeur

En K€



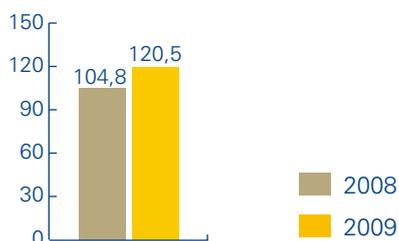
	2008	2009
Trésorerie en valeur (en K€)	53,9	51,4

La trésorerie des officines analysées reste positive mais en recul de l'ordre de - 5%. La baisse de la performance commerciale et de gestion impacte bien sûr de façon défavorable l'évolution de cette trésorerie. La dégradation du cycle d'exploitation aussi.

Autonomie financière

Fonds propres / Endettement total (dettes à LT + dettes différées + découvert)

En %



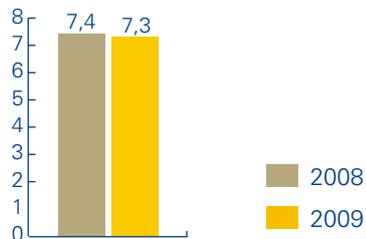
	2008	2009
Fonds propres / Endettement total	104,8	120,5



Coût de l'endettement

Frais financiers(*) / Performance commerciale et de gestion

En %



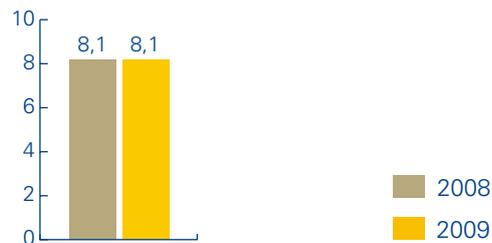
	2008	2009
Frais financiers / Performance commerciale et de gestion	7,4 %	7,3 %

* Intérêt des emprunts + autres charges financières

Ratios moyens des éléments du besoin en fonds de roulement

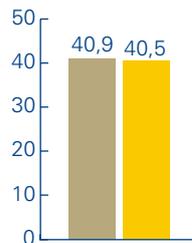
Crédit clients

En K€



Crédit fournisseurs

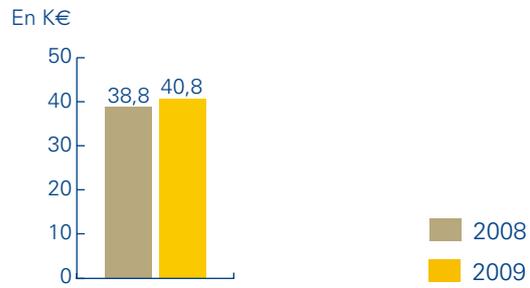
En K€



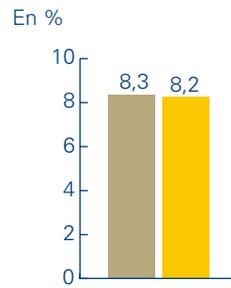
Le crédit fournisseurs, en augmentation ces dernières années, diminue désormais à 40 jours avec la réduction imposée des délais de paiement (Loi LME d'août 2008).

	2008	2009
Crédit clients (en K€)	8,1	8,1
Crédit fournisseurs (en K€)	40,9	40,5

Rotation du stock



% du stock par rapport au C.A. HT



	2008	2009
Rotation du stock (en K€)	38,8	40,8
% du stock par rapport au C.A. HT	8,3 %	8,2 %



Notes

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

Contacts

KPMG S.A.

Immeuble Le Palatin
3 cours du Triangle
92939 Paris La Défense Cedex
Tél. : +33 (0)1 55 68 86 66
Fax : +33 (0)1 55 68 86 60

Responsable national

Patrick Bordas
Tél. : 01 78 66 00 00
pbordas@kpmg.fr

EST

Tél. : 03 83 92 70 00

Belfort - Bitche - Châlons-en-Champagne - Charleville Mézières - Colmar - Dieuze - Epernay - Epinal - Forbach - Gérardmer - Haguenau - Longwy - Luxeuil-les-Bains - Metz - Montbéliard - Mulhouse - Pont-à-Mousson - Reims - Remiremont - St-Avold - St-Die - Sarrebourg - Sarreguemines - Strasbourg - Schiltigheim - Troyes - Villers-les-Nancy - Vitry-le-François - Yutz-Thionville



OUEST

Tél. : 02 28 24 10 10

Angers - Angoulême - Bressuire - Brest - Brive-la-Gaillarde - Challans - Châteaulin - Cholet - Cognac - Fontenay-le-Comte - Fougères - Guéret - La Roche-sur-Yon - La Rochelle - Laval - Le Mans - Limoges - Lorient - Nantes - Niort - Poitiers - Quimper - Rennes - Royan - Saintes - Saint-Brieuc - Saint-Malo - Saint-Nazaire - Vannes - Vannes-la-Liberté - Vitré



SUD-EST

Tél. : 04 96 20 53 60

Aix-en-Provence - Alès - Avignon - Ganges - Manosque - Marseille - Marseille Ralli - Montpellier - Nice - Nîmes - Sophia-Antipolis - Toulon - Valbonne



SUD-OUEST

Tél. : 05 62 72 92 02

Agen - Albi - Arcachon - Auch - Bayonne - Bergerac - Bordeaux - Cahors - Carcassonne - Castres - Dax - Graulhet - Libourne - Limoux - Marmande - Mont-de-Marsan - Montauban - Narbonne - Oloron-Ste-Marie - Pamiers - Pau - Périgueux - Perpignan - Rodez - St-Gaudens - St-Girons - Saint-Jean-de-Luz - Tarbes - Toulouse



NORD

Tél. : 03 20 20 65 00

Amiens - Armentières - Arras - Béthune - Boulogne-sur-Mer - Calais - Cambrai - Douai - Dunkerque - Hazebrouck - Lens - Lille - Maubeuge - Péronne - Saint-Omer - Saint-Quentin - Valenciennes



PARIS & CENTRE

Tél. : 01 78 66 00 00

Auxerre - Beauvais - Blois - Bourges - Cergy-Pontoise - Châteauroux - Chartres - Compiègne - Creil - Etampes - Gien - La Ferté-sous-Jouarre - Mantes-la-Jolie - Meaux - Montargis - Nevers - Orléans - Paris - Romorantin - Sens - Tours - Vierzon - Val d'Europe - Versailles/Saint-Quentin



NORMANDIE

Tél. : 02 14 37 55 00

Abbeville - Alençon - Argentan - Caen - Cherbourg - Cléon - Deauville - Dieppe - Eu - Evreux - Flers - Granville - Hérouville-Saint-Clair - Le Havre - Lisieux - Rouen - Saint Lô - Vire



RHONE-ALPES - AUVERGNE BOURGOGNE - FRANCHE-COMTE

Tél. : 04 37 64 75 00

Ambert - Annecy - Annonay - Aurillac - Besançon - Bourg-en-Bresse - Bourgoin-Jallieu - Chalon-sur-Saone - Chambéry - Clermont-Ferrand - Cluses - Creusot - Dijon - Gray - Grenoble - Le Puy-en-Velay - Lons-le-Saunier - Louhans - Lyon - Mâcon - Montélimar - Montluçon - Morez - Morteau - Moulins - Oyonnax - Pontarlier - Roanne - St-Etienne - St-Claude - St-Marcellin - Thiers - Valence - Vichy - Voiron



DÉPARTEMENTS FRANÇAIS D'AMÉRIQUE

Tél. : 05 96 71 92 72

Guadeloupe - Guyane - Martinique



Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est une société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes à directeur et conseil de surveillance au capital social de 5 497 100 euros. 775 726 417 RCS Nanterre. Siège social : Immeuble Le Palatin, 3 cours du Triangle, 92939 Paris La Défense Cedex. KPMG S.A. est membre du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), une entité de droit suisse. KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2010 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Imprimé en France.

Référence : Étude Pharmacies - Code : 1515
Réalisation : Direction Communication Corporate
POM/SET - Septembre 2010 - Crédit photo : Fotolia - Shutterstock