

VALORISATION DU FONDS

Evaluer le capital immatériel d'une officine

Estimer la valeur immatérielle de son officine consiste à évaluer la richesse cachée de l'entreprise. En effet, la qualité des actifs immatériels est très fortement corrélée à la rentabilité. Il faut donc chercher à les améliorer avant de vendre le fonds.

Parmi les nombreuses méthodes d'évaluation des entreprises, celle du capital immatériel n'est certes pas la plus simple à adapter à une officine. Les pharmaciens s'intéressant de plus en plus à leur EBE peuvent utiliser cette méthode pour calculer la valeur de rendement de leur entreprise. C'est important car les acquéreurs achètent au travers d'un fonds de commerce une capacité à créer de la rentabilité dans le futur.

Sur le principe, elle se rapproche de celle de toute entreprise en s'attachant à la notion même de valeur. Cette évaluation du capital immatériel ne remplace pas l'évaluation traditionnelle financière, elle la complète et lui donne sa crédibilité.

Depuis toujours, les pharmacies sont valorisées sur un capital immatériel étroitement lié à des éléments protectionnistes (numerus clausus, diplôme, capital, licence). « A l'avenir, elles seront toujours valorisées en fonction de leurs actifs immatériels, mais ceux-ci évolueront dans leur consistance en se rapprochant, dans une certaine mesure, des références des autres secteurs de la vie industrielle et commerciale soumis à la libre concurrence », estime Olivier Delétoille, expert-comptable du cabinet Adequa. Pour une officine, la méthode de valorisation du capital immatériel va consister demain à mettre en évidence les qualités des salariés (formés et motivés), des clients (environnement

sociétal, solvabilité, fidélité...), de l'organisation (interne, mini-réseau de SEL, SPFPL...), de l'informatique, des savoir-faire particuliers et éléments de différenciation de l'officine (spécialisations, services, conseils, qualité de la relation avec la clientèle...), de l'image de marque et de la réputation de l'officine dans le secteur, des partenaires et fournisseurs (mutualisation des moyens, groupement, enseigne...), de l'offre produits (marques propres...). Autant de levier pour créer de la richesse cachée, et à l'inverse, autant d'éléments, s'ils ne sont pas de bonne qualité, qui feront baisser le capital immatériel.

Anticiper et valoriser les critères qualitatifs

Selon Olivier Delétoille, les choix stratégiques de chaque officine et l'orientation de ses offres pour faire émerger des marchés vont impacter désormais très significativement ses valeurs potentielles de revente. « Le titulaire doit travailler dans l'anticipation. »

Par conséquent, dans l'évaluation du capital immatériel servant à la valorisation de l'officine, les critères à prendre en compte sont qualitatifs. Par exemple, s'agissant de la politique du titulaire en matière d'offre, l'analyse

Les qualités des salariés et de l'organisation font partie des actifs immatériels valorisés.

va porter sur l'élément de base « produit-prestation/prix », le service consistant à faciliter le vie du patient (livraison à domicile, parking, ouverture décalée, réservation de produits en ligne, disponibilité, délais de livraison, site marchand ergonomique...), le conseil (accompagnement personnalisé du patient), la relation (reconnaissance du client, écoute, suivi...).

Si ces actifs immatériels sont solides, le jour où le titulaire vend, le prix qu'il demande devient légitime. Par conséquent, évaluer son capital immatériel permet de défendre le prix de vente que le cédant souhaite obtenir. Agir par anticipation (par rapport à la vente) permet au futur cédant de mesurer tous les points faibles qui pourraient le moment venu influencer sur la valorisation du fonds. Dans cette optique, mener des enquêtes de satisfaction des clients, d'image et de réputation a du sens. Leurs résultats constituent le guide de l'action future de l'officine. En corrigeant les points faibles suffisamment longtemps à l'avance avant de vendre, le titulaire pourra redonner de la valeur à son officine. | François Pouzaud

