

Le goodwill – regard neutre sur une notion controversée

Pour certains médecins, le goodwill est un mystère, car il n'est pas tangible et fait l'objet de rumeurs et de désinformation. Nous clarifions.

Beaucoup s'interrogent sur la définition même du terme goodwill. Puis-je en exiger un? Et si oui, comment faut-il le calculer? Pour le dire d'emblée, le goodwill est la valeur immatérielle du cabinet. Il n'est ni interdit ni inhabituel de l'exiger, au contraire.

Puis-je exiger un goodwill ?

Nombreux sont les médecins qui remettent en question le goodwill d'un cabinet médical, que ce soit comme vendeur ou acheteur d'un cabinet ou d'une part dans un cabinet. C'est un thème délicat, car contrairement à l'inventaire, le goodwill n'est pas tangible. Certaines sociétés cantonales de médecine ou grands hôpitaux recommandent aux médecins de ne même pas aborder le thème du goodwill. Elles n'interdisent cependant pas les créances et paiements sur le goodwill, ce qui est non seulement correct d'un point de vue économique, mais aussi considéré comme justifié par FMH Services et la FMH (voir les recommandations de l'Assemblée des délégués de la FMH du 31 janvier 2008 et les «Bases juridiques pour le quotidien du médecin», p. 182 ss.).



Qu'est-ce que le goodwill ?

Le goodwill est une valeur fictive immatérielle. Il est donc d'autant plus important d'informer sur le goodwill et le sens de cette valeur. Mais qu'est-ce qu'un goodwill ?

Si on traduit le mot littéralement en français, on obtient déjà une première explication: «bonne volonté». Le goodwill est une valeur fictive qui ne s'applique pas seulement aux cabinets médicaux, mais à toutes les entreprises, p. ex. un restaurant, une boulangerie, un bureau d'architecte, un club de sport professionnel, qu'elles soient petites ou grandes, comme Coca-Cola. En gestion d'entreprise, le goodwill est défini comme suit : «Le goodwill est une valeur qui explique la différence entre le prix d'achat et la valeur intrinsèque (inventaire, etc.) d'une entreprise. Il comprend toutes les valeurs immatérielles d'une entreprise qui ne peuvent pas être saisies dans la comptabilité.» Nous disons qu'il reflète la valeur en matière d'organisation d'une entreprise et comprend de nombreux «facteurs intangibles». Si un/e successeur ou un/e partenaire reprend une entreprise ou des parts de celle-ci, il ne rachète pas seulement l'inventaire, mais reprend aussi le personnel, les numéros de téléphone, éventuellement un site internet, des contrats de fournisseurs, le site avec tous ses avantages et inconvénients et, enfin, les patientes et les patients. L'entreprise est organisée, chaque employé/e sait ce qu'il/elle doit faire. L'entreprise fonctionne. Les patientes et patients ont l'habitude de s'adresser à leur cabinet pour leurs problèmes de santé ou d'appeler le numéro de téléphone connu. Suivant la discipline, les propriétaires de cabinet disposent également d'un grand réseau de médecins référents. Ce réseau est aussi repris et le/la successeur ou le/la partenaire peut en profiter.

Le/la vendeur/euse a établi et entretenu une entreprise qui fonctionne. Le/la successeur peut donc continuer là où le/la prédécesseur a cessé de travailler, et cela dès le premier jour. L'acheteur/euse ne doit investir que peu de temps (généralement ses loisirs et son temps de travail) pour créer son entreprise. Il/elle peut s'économiser un grand nombre de tâches chronophages, comme la recherche d'un emplacement, le recrutement du personnel, l'élaboration de plans avec l'architecte, le choix du matériel et du mobilier, la surveillance du chantier et l'évaluation d'autres partenaires commerciaux tels que le fournisseur de télécommunications, le soutien informatique, le partenaire du laboratoire. Celui qui a monté sa propre entreprise ou qui connaît une personne qui en a fait autant sait ce que cela implique.

Le goodwill permet aussi de témoigner du respect au vendeur/à la vendeuse pour avoir construit une entreprise saine et l'avoir gérée de manière à ce qu'elle puisse être reprise et exploitée par un/e successeur. Tout cela vaut de l'argent : le goodwill.

Calcul du goodwill

Il existe de nombreuses méthodes pour déterminer le goodwill d'une entreprise. FMH Services dispose d'une longue expérience

dans l'estimation de cabinets médicaux. Pour cela, elle applique un procédé qu'elle a elle-même développé. Celui-ci a depuis longtemps fait ses preuves chez les banques et au sein du corps médical. De plus, il est reconnu par les tribunaux en cas de divorce. Le procédé est relativement vite expliqué : la valeur du goodwill est déterminée sur la base du chiffre d'affaires moyen des 3 à 5 dernières années d'un cabinet médical. 1/5 de cette moyenne constitue la valeur de base du goodwill. Pour définitivement calculer le goodwill, le cabinet et son environnement sont soumis à une analyse. À partir de celle-ci, une majoration ou une diminution sur la valeur de base est calculée. L'entretien avec le/la propriétaire du cabinet est un élément clé de cette évaluation.

Autres aspects du goodwill

Chez FMH Services, nous sommes quotidiennement confrontés au thème du goodwill, que ce soit pour nos estimations, mais aussi pour les remises de cabinets. Les banques ne sont pas sceptiques par rapport au goodwill lorsqu'un/e successeur demande un crédit d'investissement pour reprendre un cabinet. Elles considèrent cela comme normal et accordent un crédit pour acquérir le cabinet ou effectuer des investissements. Une estimation de la valeur du cabinet ou une documentation qui décrit le cabinet avec toutes ses facettes représente souvent un avantage dans les négociations avec les banques. Grâce à cette estimation, la banque voit ce que le/la successeur reprend et quel potentiel le cabinet présente.

Un autre avantage est aussi que le/la successeur peut enregistrer le goodwill à l'actif dans son bilan et l'amortir sur plusieurs années. Cela réduit son bénéfice et lui permet d'économiser des impôts et cotisations sociales.

FMH Services recommande au vendeur/à la vendeuse et aussi à l'acheteur/euse d'étudier le thème du goodwill, d'en discuter et de se mettre d'accord sur le prix dans le cadre d'une négociation.

FMH Consulting Services AG
Avenue d'Ouchy 66
1006 Lausanne
Téléphone 021 922 44 35
mail@fmhconsulting.ch
www.fmhconsulting.ch