



Valorisation & financement du capital immatériel des entreprises

Programme des interventions

Gilles LECOINTRE, statisticien-économiste :

« *Le capital immatériel, source du développement et de la valeur des PME* »

Christophe DESCOS, Directeur du marché des Entreprises et Institutionnels Banques Populaires :

« *Innov&Plus, une solution pour dynamiser le capital immatériel des PME* »

LE CAPITAL IMMATERIEL, SOURCE DU DEVELOPPEMENT ET DE LA VALEUR DES PME

Gilles LECOINTRE

1.

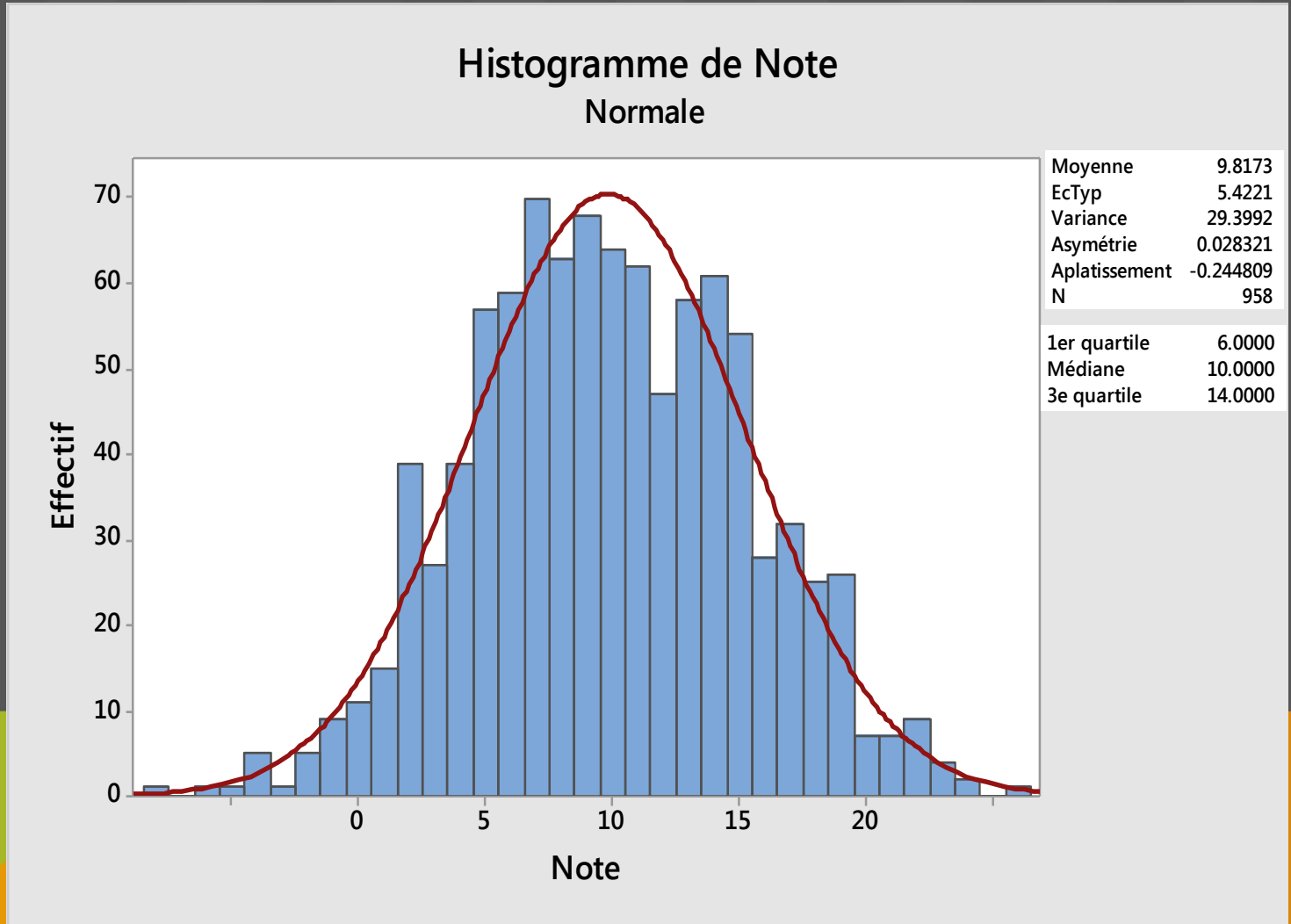
AU COMMENCEMENT.....

LE CAPITAL IMMATERIEL

LE CAPITAL IMMATERIEL, ORIGINE, IDENTITE ET SIGNATURE DE L'ENTREPRISE

- Le nom, les marques, la notoriété , l'image, le métier
- Les produits, leurs compétences, le positionnement marché /prix
- Le savoir-faire, la technicité
- La clientèle (nombre, fidélité, concentration)
- La puissance commerciale (zone de chalandise, réseaux de vente)
- Les relations avec la concurrence, les fournisseurs
- Le type d'organisation
- Le capital humain (attachement, qualification, climat social)
- Le potentiel
- La personnalité du dirigeant-proprétaire

LE CAPITAL IMMATERIEL PERMET DE CLASSER LA QUALITE DES ENTREPRISES DE 0 A 20



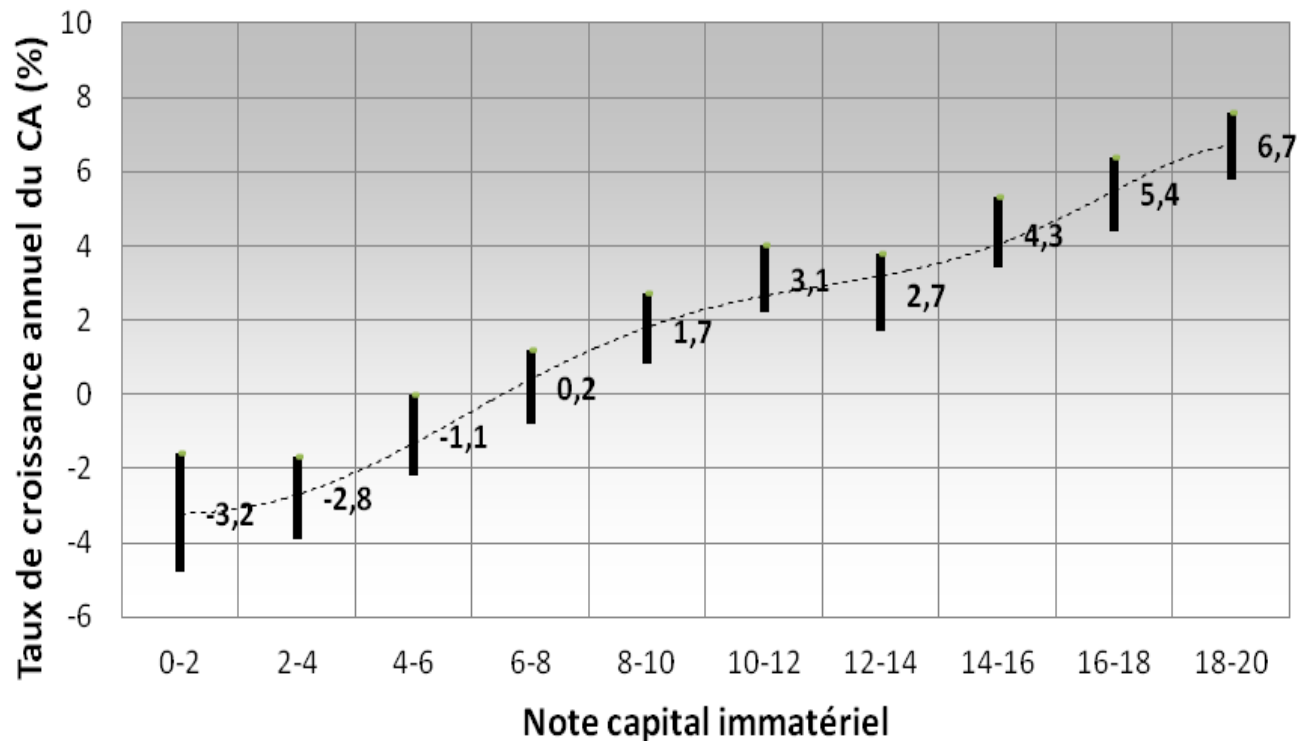
LE CAPITAL IMMATERIEL EXPLIQUE LA CROISSANCE DES PME

Qualité globale du capital immatériel de 0 à 20	Taux de croissance annuel du CA
0-2	-3.2 %
2-4	-2.8 %
4-6	-1.1 %
6-8	+0.2 %
8-10	+1.7 %
10-12	+3.1%
12-14	+2.7 %
14-16	+4.3 %
16-18	+5.4 %
18-20	+6.7 %

LE CAPITAL IMMATERIEL EXPLIQUE LA CROISSANCE DES PME

LA RELATION TAUX DE CROISSANCE - CAPITAL IMMATERIEL

(tendance, moyenne et intervalle de confiance)



L'INCIDENCE DE QUELQUES VARIABLES DU CAPITAL IMMATERIEL SUR LA CROISSANCE

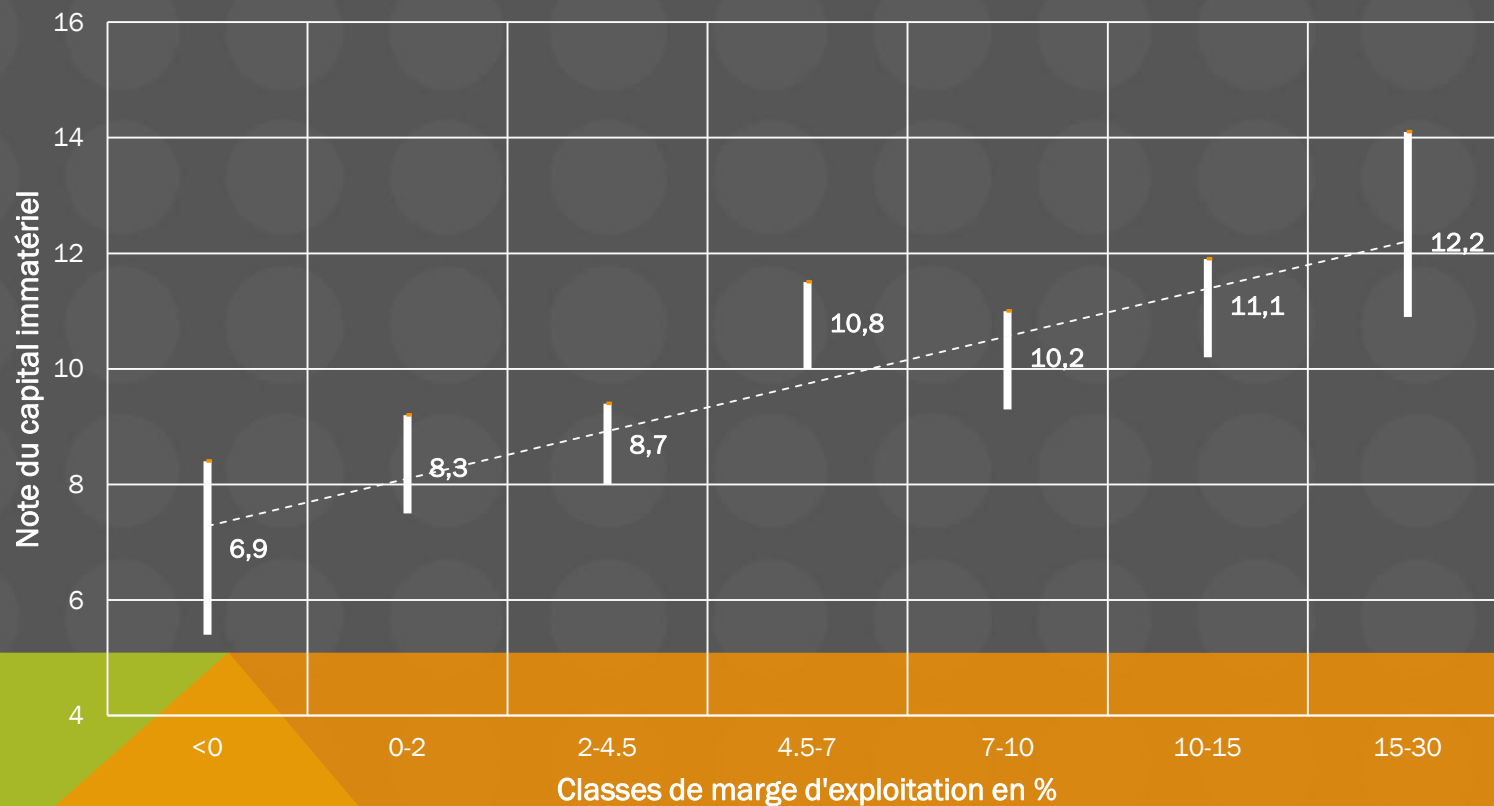
Variable analysée	Δ (minimum /maximum) des taux de croissance annuel observé dans chaque variable
Climat social	6.2 points
Attractivité de la concurrence	5.8 points
Savoir-faire global	5.6 points
Elasticité prix	3.0 points
Fidélité client	2.6 points
Organisation	2.5 points
Etendue de la zone de chalandise	2.4 points
Nombre de clients	1.7 points
Détention de marques propres	1.7 points
Niveau de qualification du personnel	1.4 points
Position de niche	1.1 points
Détention de brevets, licence, distribution exclusive, normes ISO	1.0 points
Position de sous-traitant	0.9 points
Secteur d'activité	2.9 points
Tendance du marché	8.7 points

LE CAPITAL IMMATERIEL EXPLIQUE LES RESULTATS DES PME

Qualité globale du capital immatériel de 0 à 20	Taux de marge % REX/ CA
0-8	6.7 %
8-14	8.2 %
14-20	11.3. %

LE CAPITAL IMMATERIEL EXPLIQUE LES RESULTATS DES PME

La relation capital immatériel / classes de marge d'exploitation



LE CAPITAL IMMATERIEL PERMET DE DISTINGUER 4 GROUPES D'ENTREPRISES

- ❖ **La jeune garde montante** : qualité élevée de l'immatériel ancrée sur des produits et un savoir-faire distinctifs, santé économique florissante (rentabilité et croissance), agilité, dirigeant créateur jeune et qui délègue, personnel qualifié et impliqué, secteurs des services et de la haute technologie, entreprises urbaines; **à encourager.**
- ❖ **La vieille garde descendante**: entreprises anciennes, dirigeants âgés, produits vieillissant mal, marché non porteur, élasticité-prix défavorable, entreprises rurales et industrielles, en déclin économique (chute du CA et rentabilité faible); **que reste-t-il à faire pour éviter la disparition?**
- ❖ **Les résistants** : sur des secteurs peu porteurs, avec des avantages compétitifs faibles, ces entreprises sont gérées avec prudence en père de famille; elles ne progressent plus mais se maintiennent et résistent grâce à un faible taux d'endettement, des fonds propres confortables et une marge d'exploitation convenable; **de beaux restes mais à revivifier.**
- ❖ **Les tradi performants** : entreprises méritantes qui se battent sur des secteurs traditionnels, et des marchés régionaux; des atouts marketing convenables mais pas de must produits, pas de faille notoire non plus; se différencient par prise de risque plus élevées (endettement, investissement en communication) qui soutiennent croissance forte; **à surveiller et à aider en cas de besoin.**

2.

**POUR EXPLIQUER LA VALEUR DES PME,
L'APPROCHE FINANCIERE NE SUFFIT PAS**

MEMES BILANS ET PRIX DIFFERENTS

Activité	Fonds propres	Capacité autofinancement	Prix réel de cession
Négoce bureautique	1020	430	2130
Édition logiciels	1000	420	2700
Transports spécialisés	950	360	2300
Installateur Syst. accès	190	360	760
Imprimerie feuille	250	270	530
Prestations administratives	610	330	1450
Transports routiers	590	180	460

BILANS DIFERENTS ET MEME PRIX !

Activité	Fonds propres	Capacité autofinancement	Prix de vente
Entreprise générale de bâtiment	2950	1050	3500
Edition spécialisée	2300	280	3500

BILANS = 0 ET PRIX > 0 !

Activité	Fonds propres	Capacité autofinancement	Prix de vente
Multimédia	5	0	60
Intérim	5	10	90

TROIS METHODES COMPTABLES QUI BUTENT SUR LA REALITE ET L'INTEGRATION DU FACTEUR TEMPS....

LA REFERENCE AU C.A.

LA VALEUR PATRIMONIALE

LA VALEUR DE RENDEMENT

LE CHOIX DIFFICILE DU TAUX D'ACTUALISATION

$$K = [1/(1+i) + 1/(1+i)^2 + 1/(1+i)^3 + \dots + 1/(1+i)^n + \dots]$$

	6%	8%	10%	15%	20%
3 ans	2.7	2.6	2.5	2.3	2.1
5 ans	4.2	4.0	3.8	3.3	3.0
7 ans	5.6	5.2	4.9	4.2	3.6
10 ans	7.4	6.7	6.1	5.0	4.2
infini	16.7	12.5	10.0	6.7	5.0


3.

**POUR ESTIMER LE PRIX DES PME,
IL FAUT INTEGRER LE CAPITAL
IMMATERIEL AU CALCUL FINANCIER**

QUELQUES EXEMPLES CONCLUANTS....

Les comptes s'expliquent enfin !

Activité	Fonds propres	Capacité autofinancé	Prix réel de cession	Valeur fonds de commerce
Négoce bureautique	1020	430	2130	7/20
Édition logiciels	1000	420	2700	18/20
Transports spécialisés	950	360	2300	14/20
Installateur Syst. accès	190	360	760	13/20
Imprimerie feuille	250	270	530	9/20
Prestations administratives	610	330	1450	16/20
Transports routiers	590	180	460	7/20



$$\text{PRIX} = \alpha \cdot \text{IMMATERIEL} + \beta \cdot \text{RATIOS FIN} + \gamma$$

VALENTIN®, le 1^{er} modèle de calcul fondé sur un **DIAGNOSTIC STRATEGIQUE COMPLET INTEGRANT VARIABLES FINANCIERES ET VARIABLES IMMATERIELLES**

**Echantillon >1000 PME,
50 critères d'observation :**

métier/taille /CA/REX/ FP/trésorerie/
marques/ valeur produit /savoir-faire
capital humain/valeur clientèle /potentiel/
organisation/positionnement /puissance commerciale/
force concurrence/élasticité prix/technicité/
style management

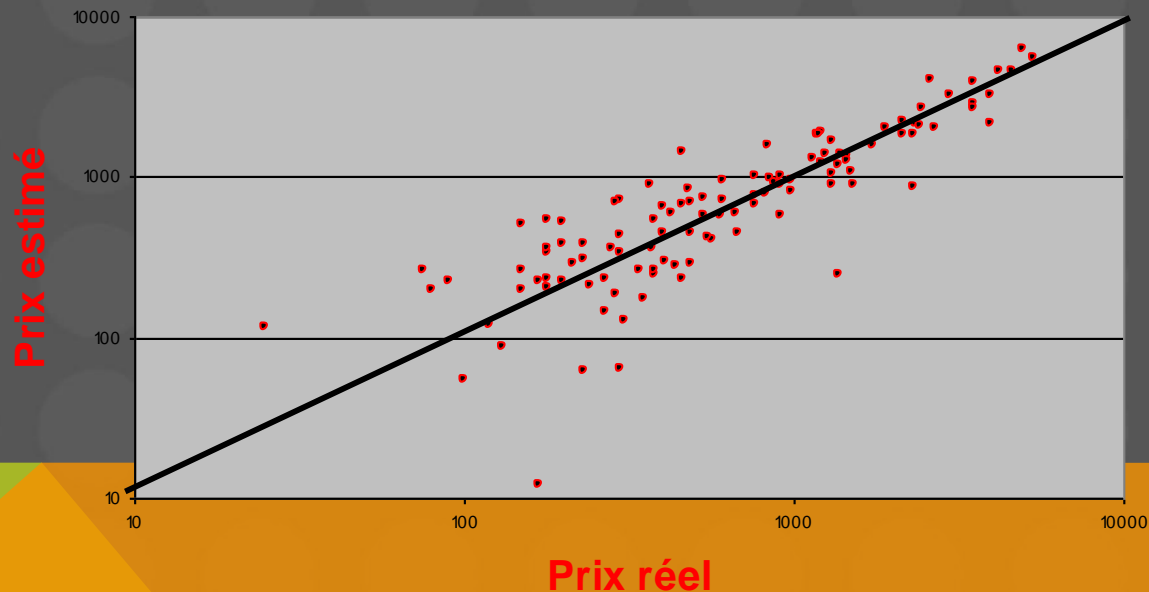


**ESTIMATION
DU PRIX PROBABLE
à 95 %**

ESTIMATION DU PRIX D'UNE PME-PMI

VALENTIN®, un modèle d'observation statistique
collant a la réalité : $R^2=0.97$

Précision de l'ajustement (échelle log)



ESTIMATION DU PRIX D'UNE PME-PMI

Retrouvez **VALENTIN®** sur :

www.intercessio.fr

www.evaluermonentreprise.com

SI VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS



Gilles Lecointre

Comment les entreprises
NAISSENT,
SE DÉVELOPPENT
et DISPARAISSENT ?



Le premier indicateur
avancé de la santé et de
la croissance des entreprises

La valorisation du capital
immatériel



ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES

Gualino
lextenso éditions



Innov&Plus

*Une solution pour dynamiser le capital
immatériel des PME*



Innov&Plus une solution pour booster le capital immatériel

- Le capital immatériel est un élément clé de la croissance des PME et de la croissance en général en France
- Le développement de ce capital, souvent par de l'innovation, est peu finançable habituellement (manque de sureté pour du LT, manque de visibilité pour du CT)
- Une solution, structurée avec le FEI, permet aux clients Banque Populaire de financer leur innovation depuis 2014 : Innov&Plus qui a permis d'accompagner plus de 700 entreprises sur tout le territoire



- I. Présentation du marché
- II. Solution Innov&Plus pour dynamiser le capital immatériel



Innovation : une notion mal comprise

Les français "innovent" sans le savoir !

"L'innovation n'est pas l'affaire de quelques entreprises initiées, au contraire elle est l'affaire de tous les chefs d'entreprises qui cherchent des clés pour se différencier ou pour se préparer à conquérir les marchés du futur ..."

Manuel d'Oslo

PRINCIPES DIRECTEURS
POUR LE RECUEIL ET
L'INTERPRÉTATION DES
DONNÉES SUR L'INNOVATION

Définition de l'innovation du Manuel d'Oslo :

"Une innovation est la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé "nouveau" ou "sensiblement amélioré", d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures."

"Une innovation peut consister en la mise en œuvre d'un seul et unique changement important ou d'une série de petits changements progressifs qui, tous ensemble, constituent un changement significatif."

"Elle implique un degré important de nouveauté pour l'entreprise."

Source : Manuel d'Oslo – OCDE/Communautés européennes 2005



C'est quoi un investissement "innovant" ?

Une notion de base à assimiler pour bien appréhender le Marché

● Les 4 catégories d'innovation du Manuel d'Oslo :

> L'innovation "produit" (bien ou service)

qui impliquent des modifications significatives des caractéristiques des biens et services en question (fonctionnelles ou d'utilisation).
Il n'est pas nécessaire que l'innovation ait été mise au point par l'entreprise elle-même

> L'innovation de "procédé"

qui correspond à des changements significatifs dans les méthodes de production et de distribution.

> L'innovation "organisationnelle"

qui se rapporte à la mise en œuvre de nouvelles méthodes d'organisation, internes à l'entreprise ou impliquant ses prestataires extérieurs.

> L'innovation de "commercialisation"

qui impliquent la mise en œuvre de nouvelles méthodes de commercialisation nécessitant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, distribution, promotion, tarification du produit ou service.

PART DES ENTREPRISES*
INNOVANTES EN FRANCE

Insee - Enquête CIS 2010
* Entreprises de plus de 10 salariés

19%

20%

35%

24%

Ciblent principalement
les entreprises
"établies"

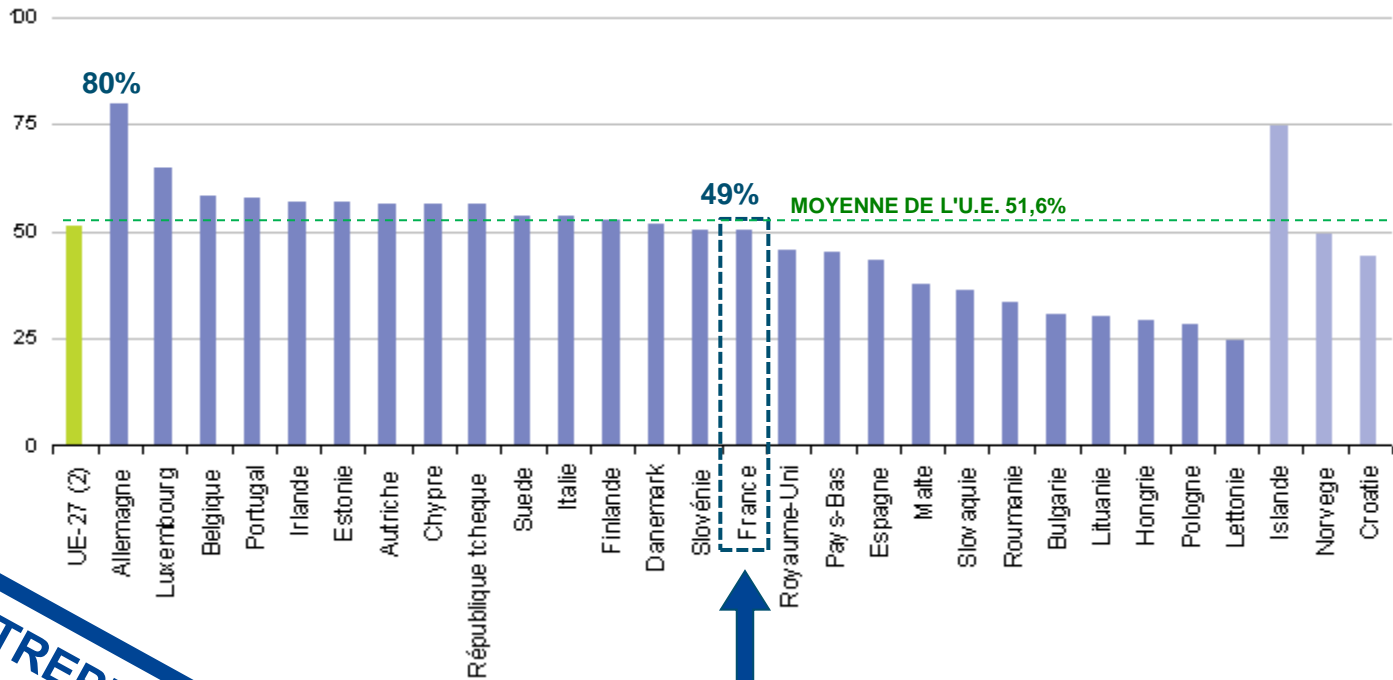


Quelle est la taille de ce Marché ?

49% des sociétés françaises de plus de 10 salariés (~ 66 000)

PART DES ENTREPRISES INNOVANTES

en % du nombre total d'entreprises (2008)



UNE ENTREPRISE
SUR DEUX

source : Eurostat (code des données en ligne inn_cis6_type)



"Dépenses de compétitivité" versus "Financement de l'immatériel"

+ 50 % d'investissements immatériels en 2014

Part des investissements immatériels :

- ➔ 6 % des investissements en 2013
 - ➔ 9 % des investissements en 2014
-
- ➔ Essentiellement autofinancés dans les PME
 - ➔ Hors dépenses imputées en charges

*Source : Bpifrance - Le Lab – 2015/01



- I. Présentation du marché
- II. Solution Innov&Plus pour dynamiser le capital immatériel



Innov&Plus une solution pour booster le capital immatériel

Innov&Plus est destiné aux entreprises de moins de 500 salariés qui mettent en oeuvre des projets d'innovation portant, par exemple, sur la modernisation de processus de production ou de distribution, sur des transformations organisationnelles, commerciales ou marketing, dont l'éligibilité peut être vérifiée sur Internet grâce à un simulateur (www.innovetplus.banquepopulaire.fr).

Ce crédit permet aux entreprises de financer la quasi-totalité de leurs dépenses associées à l'innovation pour des montants compris **entre 25 000 euros et 7,5 millions d'euros** sur des durées de deux à sept ans d'amortissement.

Soutenu par le FEI, Innov&Plus offre **des taux attractifs et des conditions de garanties personnelles du dirigeant limitées à 50 %** tout en permettant de solliciter d'autres dispositifs de financements et de garanties publics.

Avec Innov&Plus, **les Banques Populaires répondent aux besoins de relance de la compétitivité de l'économie** par l'innovation et apportent une nouvelle preuve de leur engagement au côté des entrepreneurs.



Innov&Plus une solution pour booster le capital immatériel

**Déjà 700 entreprises ont été accompagnées depuis 2014
sur leurs projets innovants...**



**Lancement en cours d'une nouvelle enveloppe
Innov&Plus pour 2016 -2017**



**PRÊT INNOV&PLUS
PARCE QUE VOUS AVEZ LES BONNES IDÉES
POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE**

InnovFin
SME Guarantee

RDV le 14/03/2016

