

Webinaire #13



Comment utiliser la donnée pour enrichir la remise des comptes ?

Agenda

1. Objectifs du webinaire [Page 3](#)
2. Quelques éléments de contexte [Page 5](#)
2. Méthode et approche proposées [Page 11](#)
3. Cas d'usage [Page 18](#)



Objectifs du webinaire

Objectifs du webinaire

Au-delà du **mythe** de la **donnée** comme **mine d'or**, nous souhaitons partager des **cas d'usages simples**, **concrets** et **utiles** dans le cadre de votre activité



Quelques éléments de contexte

La profession comptable : un pan majeur de l'économie

Les experts-comptables constituent un **pan majeur de l'économie** en tant que véritable **partenaire des entreprises**

19 Mds€

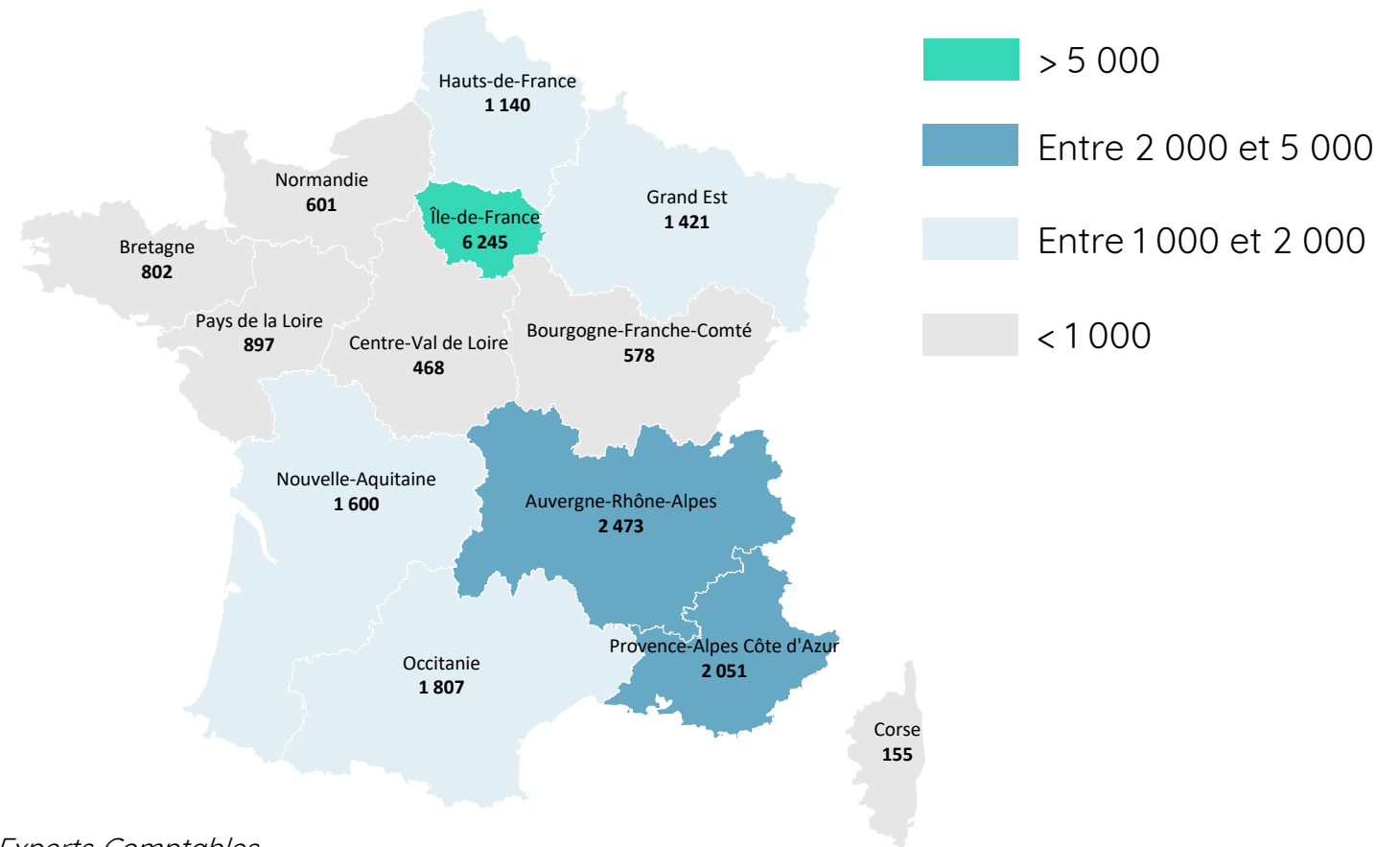
chiffre d'affaires de la profession

2,5 millions

d'entreprises clientes

8/10 TPE-PME

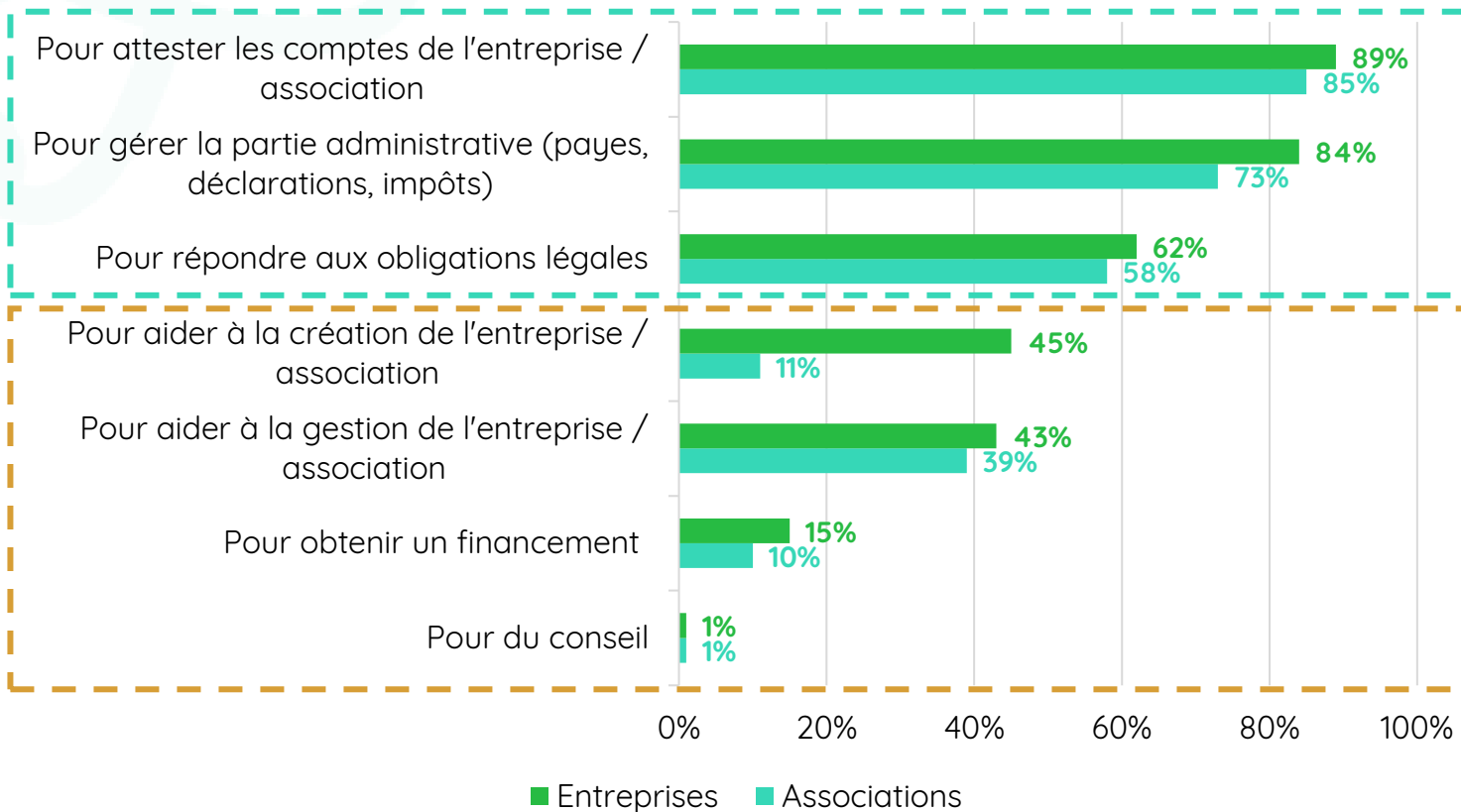
ayant recourt à un Expert-Comptable



Les attentes des dirigeants d'entreprises

Pour les dirigeants d'entreprises, les experts-comptables apparaissent comme des **tiers de confiance**, habilités à réaliser des **missions diverses**

Pourquoi faites-vous appel à un expert-comptable ?



1

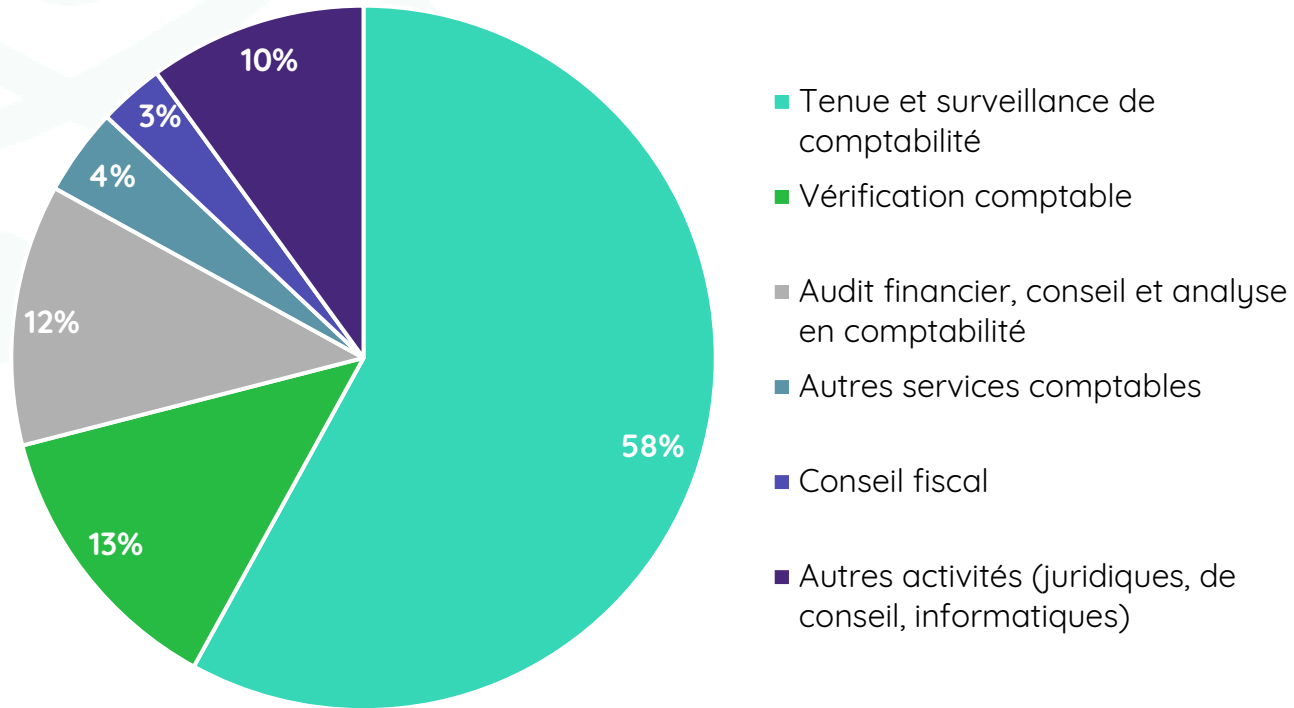
Missions 'historiques' qui sont aujourd'hui bien traitées par les experts-comptables. Pour ces **missions légales et réglementaires**, les entreprises et les associations semblent avoir les mêmes attentes.

2

Missions plus personnalisées qui se rapprochent de **prestations de conseil**. Ces dernières ne sont pas forcément des prestations communément proposées. **Les entreprises semblent plus concernées que les associations** sur ces thématiques.

La réponse des cabinets

Répartition du chiffre d'affaires des cabinets



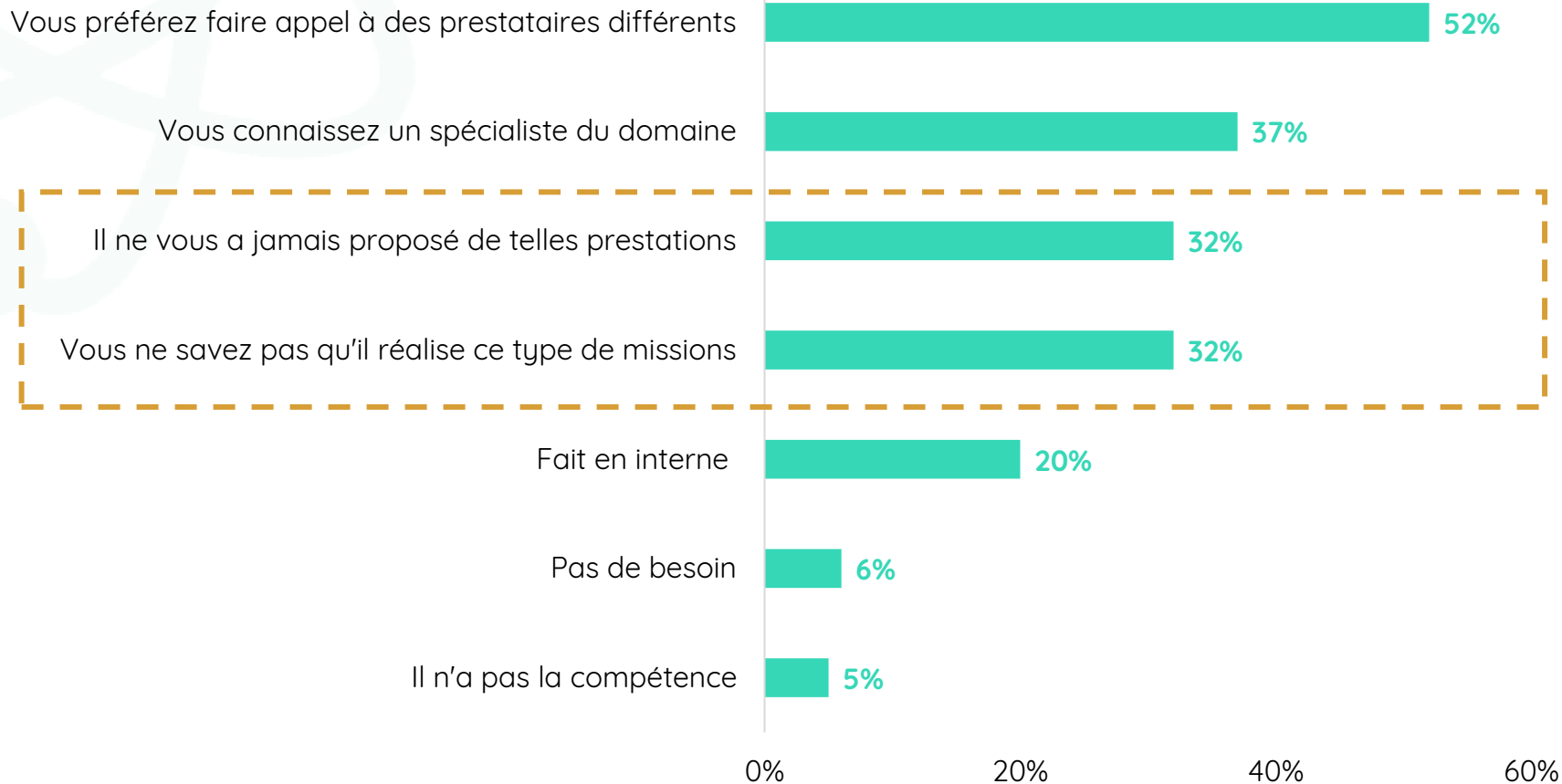
Les cabinets concentraient une **grande majorité de leur activité** autour de la **comptabilité**, avec un cumul représentant environ **87% de leur chiffre d'affaires**.

Cependant, les **missions 'personnalisées'** identifiées précédemment **ne représentaient que 10% du chiffre d'affaires** des cabinets. On note ici une **différence entre les attentes des dirigeants et les services proposés** par les cabinets.

Source : Insee, É sane 2017

Un écart entre compétences perçues et compétences réelles

Raisons pour lesquelles le client n'a pas sollicité son expert-comptable



Parmi les raisons pour lesquelles les entreprises ne font pas appel à leur expert-comptable, la **mauvaise compréhension des prestations proposées** est importante.

Concrètement, un **enjeu majeur** va être de **communiquer** auprès des clients **sur vos capacités et outils** pour l'accompagner sur de nouvelles missions

A workshop wall with various tools hanging on it, including a saw, a level, and many chisels.

L'intelligence économique comme
outil pour accompagner les
dirigeants d'entreprises et pour
proposer des prestations de conseil



Méthode et approche proposées

Intégrer l'intelligence économique aux prestations du cabinet

Pourquoi?

- Ces données permettent de **contextualiser la performance** de votre client avec des **informations concrètes/qui lui parlent**
- Cet échange permet d'**élargir les sujets** abordés et de vous **positionner en tant qu'expert** sur de nouvelles thématiques

Comment ?

- **Partager avec lui** des informations sur le contexte économique local/sectoriel
- **Présenter** la palette des **missions possibles** grâce à ces nouvelles ressources

La remise des comptes: un moment privilégié

- Prestation incontournable des cabinets
- Moment d'échanger avec le client
- Matérialisation de vos missions historiques
- Négociation des honoraires

Comment enrichir la remise des comptes ?

1

Analyse des **évolutions du marché local** : concurrence, clients

2

Comparaison de la **performance financière** de votre client par rapport à ses **pairs**

3

Valorisation de son patrimoine : fonds de commerce et immobilier commercial ou résidentiel (**IFI**)

4

Etude des **difficultés de son secteur**

5

Accompagnement des projets à moyen / long-terme

Analyse des évolutions du marché local : concurrence, clients

Apports pour le client

- Connaissance de la **conjoncture** de son marché local lui permettant de juger la viabilité de son projet
- Connaissance de son **environnement local** et possibilité d'adapter son positionnement / sa stratégie
- Visibilité sur l'évolution de ses **concurrents** à proximité

Apports pour le cabinet

- Se placer comme un **expert sur un secteur d'activité**
- Apporter aux clients des éléments quantitatifs et qualitatifs différents de l'analyse des comptes et **apporter une valeur ajoutée différenciante**
- Se positionner comme un cabinet **qualifié pour réaliser des études de marché**

Avec quelles données ?

- **Conjoncture du marché :**
 - Taux de croissance annuelle du chiffre d'affaires des TPEs dans le secteur d'activité étudié
- **Concurrence :**
 - Panorama de la concurrence
 - Analyse du dynamisme local du secteur (taux de fermeture vs. ouverture des établissements)
- **Clientèle :**
 - Analyse de la population dans la localité de votre client (informations quantitatives et qualitatives)

Comparaison de la performance financière avec ses pairs

Apports pour le client

- Se positionner par rapport à son marché et **identifier ses points faibles / forts**
- Connaître les **drivers de la performance économique** sur son marché: localité, taille, maturité, temporalité, etc
- Connaître les **résultats de ses concurrents**

Apports pour le cabinet

- **Rendre l'analyse des comptes plus compréhensible**, parlante pour le client
- Pouvoir proposer des **prestations de conseil** fondées sur l'analyse des performances du marché et **l'accompagnement stratégique**
- **Gagner en légitimité** pour proposer des points d'amélioration et des missions d'accompagnement

Avec quelles données ?

- **Ratios financiers** sectoriels et locaux
- **Indice de cohérence** avec le marché

3 Valorisation de son patrimoine : fonds de commerce / immobilier

Apports pour le client

- Connaître la liste et le **prix des ventes** de fonds de commerce et de locaux commerciaux localement
- Obtenir une idée de la **valeur de marché potentielle de son patrimoine**
- Pouvoir appréhender les **opportunités de transactions** sur le marché (acquisition/cession)

Apports pour le cabinet

- Permettre au client de matérialiser **l'impact des optimisations proposées sur la valorisation de son patrimoine**
- Se positionner comme un cabinet **qualifié pour réaliser des valorisations**

Avec quelles données ?

- **Fonds de commerce :**
 - Cartographie des transactions de fonds de commerce
 - Analyse statistique des multiples de valorisation (multiples de CA, EBE, Effectif)
 - Evolution des prix et volumes vendus (historique depuis 2016)
- **Locaux commerciaux :**
 - Analyse statistique des prix par m² à l'échelle locale / nationale
 - Evolution des prix et volumes vendus (historique depuis 2014)

Etude des difficultés de son secteur

Apports pour le client

- **Se jauger** (relativiser) par rapport à la conjoncture locale et sectorielle
- **Anticiper** les problématiques que pourrait connaître son entreprise
- Connaître les entreprises en difficultés et **détecter d'éventuelles opportunités**

Apports pour le cabinet

- **Accompagner** le client dans la **détection d'opportunités**
- **Conseiller long-terme** pour l'accompagner dans tous ses projets et dans la gestion de crise

Avec quelles données ?

- Analyse de la **conjoncture globale** des secteurs d'activité (**taux de croissance mensuel du CAHT**)
- Etude des **procédures collectives** par secteur et localisation
- **Taux de difficulté** et **taux de survie à trois ans** des établissements dans le secteur d'activité (échelle locale & nationale)



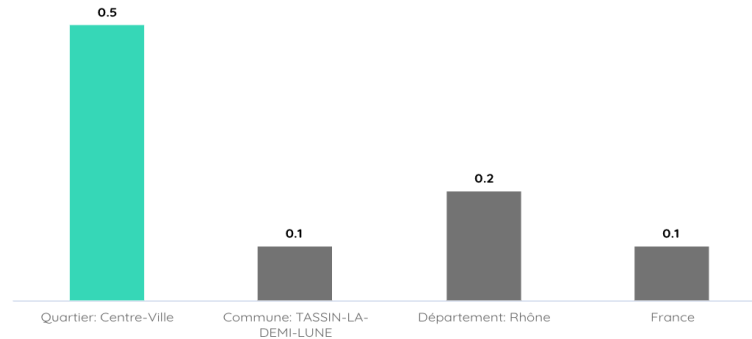
Cas d'usage

Cas d'usage

- **Secteur d'activité** : Bijouterie (code APE / NAF : 47.77Z)
- **Localisation** : 91 avenue Charles de Gaulle, 69160, Tassin-la-Demi-Lune
- **Contexte** : Entretien de remise des comptes annuels

Analyse des évolutions du marché local : concurrence, clients

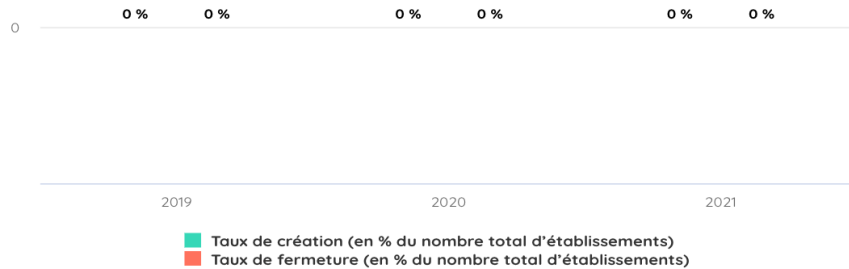
Densité concurrentielle: Nombre d'entreprises pour 1000 habitants



Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données INSEE, à partir de 2015

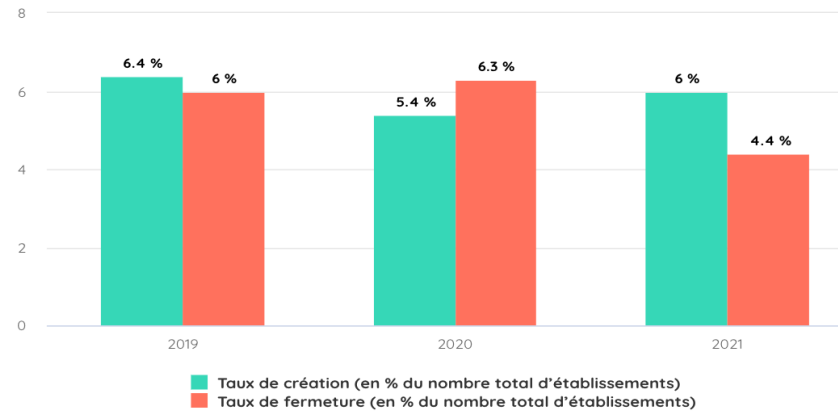
Taux annuel de fermetures et de créations dans la commune: TASSIN-LA-DEMI-LUNE



Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021

Taux annuel de fermetures et de créations en France



Quelles sont les évolutions notables sur le marché local ?

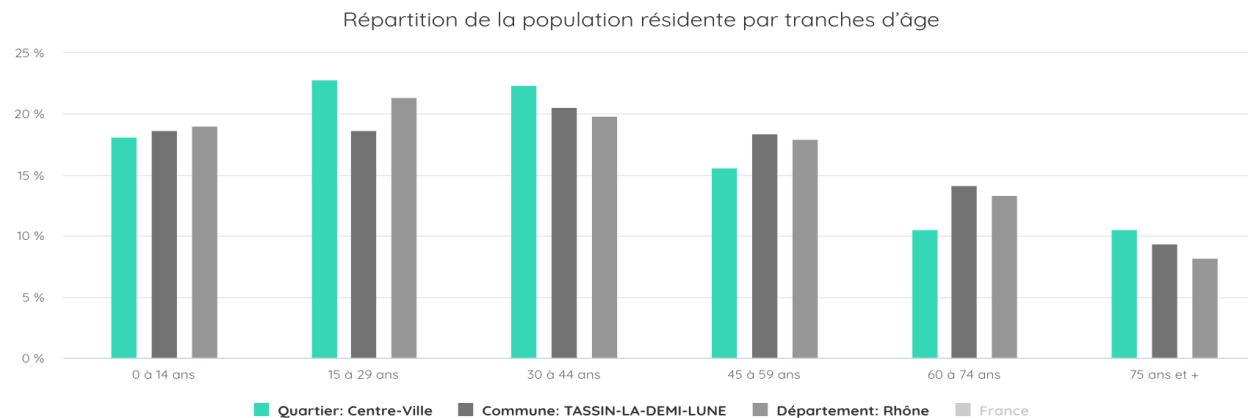
- ✓ Le marché local montre une densité concurrentielle relativement importante.
- ✓ La concurrence est stable et n'a pas connu d'évolution au cours des 3 dernières années
- ✓ Au niveau national, l'année 2020 a été marquée par un recul du nombre d'établissements, immédiatement rattrapé en 2021

Analyse des évolutions du marché local : concurrence, clients

Infos générales sur les particuliers (résidente et passage)	Quartier: Centre-Ville	Commune: TASSIN-LA-DEMI-LUNE	Département: Rhône	France
Population résidente	5 650	22 356	1 835 903	66 361 587
Croissance annuelle de la population résidente entre 2015 - 2016	2,6%	2,6%	0,9%	0,3%
Densité : population résidente	7 635,1 habitants/km2	2 815,6 habitants/km2	566,9 habitants/km2	104,2 habitants/km2
Densité : population de passage (employés)	2 395,9 employés/km2	629,2 employés/km2	216,9 employés/km2	31,3 employés/km2
Proportion des femmes dans la population résidente	53,1%	52,5%	51,9%	51,6%
Proportion des hommes dans la population résidente	46,9%	47,5%	48,1%	48,4%
Revenu disponible de la population résidente (médiane)	23 766€	25 989€	22 314€	20 753€
Croissance annuelle du revenu disponible de la population résidente entre 2012 - 2015	1%	0,5%	1,1%	1,6%

Source(s) utilisée(s)

- Données INSEE, à partir de 2015
- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données InfoGreffre non confidentielisées, à partir de 2016



Source(s) utilisée(s)

- Données INSEE, à partir de 2015

La population est-elle en accord avec le positionnement de la société ?

- ✓ Le quartier et plus globalement la commune sont caractérisés par une **forte densité de population** ainsi que des **revenus importants**
- ✓ On observe une **surpondération** de la **population féminine** et des **classes d'âges inférieures à 45 ans** parmi les résidents

Comparaison de la performance financière à celle de ses pairs

Bijouterie - Département: Rhône (126 comptes dans le panel analysé)				Médiane nationale
	Fourchette Basse	Médiane	Fourchette haute	4 161 comptes analysés
Chiffre d'affaires HT (CA HT) en €	34 041 €	227 625 €	921 348 €	277 635 €
Marge brute en % du CA HT	33 %	53 %	81 %	56 %
Poids des Charges Personnel en % du CA HT	0 %	16 %	37 %	21 %
Nombre de salariés moyen	0	1	3	1
Salaire mensuel chargé moyen par salarié	976 €	3 133 €	6 573 €	3 013 €
CA HT par effectif en €	33 374 €	171 971 €	442 484 €	149 696 €
Poids des Charges Externes en % du CA HT	13 %	24 %	53 %	23 %
Excédent brut d'exploitation (opérationnel) en % du CA HT	-7,3 %	6,3 %	17,2 %	7,1 %
Capacité d'autofinancement en % du CA HT	-7,1 %	4,6 %	14,1 %	5,5 %
Dettes moyen terme / Fonds propres	0 %	29,8 %	677,5 %	12,7 %
Fonds propres / Total Bilan	-12,6 %	17,9 %	69,4 %	44,9 %
Trésorerie en % du CA HT	4,1 %	16 %	34,7 %	11,7 %
Besoin de fonds de roulement (BFR) en jours du CA HT	-13,3	121	344,5	106
Crédits clients en jours de CA HT	0	3	36,8	3
Crédits fournisseurs en jours de CA HT	6,6	40	118,8	41
Rotation de stocks en jours de CA HT	3,8	136,5	388	146

Source(s) utilisée(s)

- Données InfoGreffé non confidentielisées retraitées par atometrics, à partir de 2016
- Données atometrics

- Les **ratios financiers** observés dans le département du **Rhône** sont assez **hétérogènes** avec des chiffres d'affaires situés entre 34k€ et 921k€.
- La **marge brute médiane** représente **53% du chiffre d'affaires**
- **Les établissements semblent bénéficiaires** avec un EBE, une CAF représentant respectivement 6,3% et 4,6% du chiffre d'affaires

2

Comparaison de la performance financière à celle de ses pairs

Remplissez les champs...			Valeurs / Ratios à comparer	France (220 comptes dans le panel analysé)			Indice de cohérence avec le marché ⓘ
				Fourchette Basse	Médiane	Fourchette haute	
CA	429 007 €	Chiffre d'affaires HT (CA HT) en €	429 007 €	166 694 €	344 253 €	796 385 €	
Consommables:	205 556 €	Marge brute en % du CA HT	52 %	41 %	56 %	66 %	6 /10
Salaires:	74 293 €	Poids des Charges Personnel en % du CA HT	17 %	13 %	24 %	36 %	4 /10
# salariés	1 p	Nombre de salariés moyen	1	1	3	7	
# effectif:	2 p	Salaire mensuel chargé moyen par salarié	6 191 €	1 548 €	3 165 €	6 143 €	0 /10
		CA HT par effectif en €	214 504 €	98 804 €	168 323 €	329 745 €	6 /10
Charges externes:	108 161 €	Poids des Charges Externes en % du CA HT	25 %	14 %	22 %	32 %	6 /10
EBE:	40 997 €	Excédent brut d'exploitation (opérationnel) en % du CA HT	9,6 %	-4,5 %	7,8 %	17,8 %	8 /10
CAF:	25 028 €	Capacité d'autofinancement en % du CA HT	5,8 %	-5,4 %	6,0 %	15,7 %	10 /10
Dettes fin.:	88 333 €	Dettes moyen terme / Fonds propres	26,3 %	0 %	17,2 %	78,1 %	7 /10
Fonds prop.:	336 211 €	Fonds propres / Total Bilan	68,6 %	25,7 %	61,4 %	80,3 %	5 /10
Total Bilan:	490 045 €	Trésorerie en % du CA HT	32,3 %	7,5 %	22,5 %	48,6 %	6 /10
Disp.:	138 411 €	Besoin de fonds de roulement (BFR) en jours du CA HT	111,7	33,9	121,5	260,3	8 /10
Créances:	3 435 €						
Dettes fourn.:	43 080 €	Crédits clients en jours de CA HT	2,9	0	4	20,3	9 /10
Stocks:	172 757 €	Crédits fournisseurs en jours de CA HT	36,2	14	37	83,3	10 /10
		Rotation de stocks en jours de CA HT	145,0	75,1	159	310,6	8 /10

Au regard de la **comparaison avec le marché**, certaines **recommandations** peuvent être effectuées :

- ✓ Bonne performance économique générale
- ✗ Amélioration de la marge brute possible

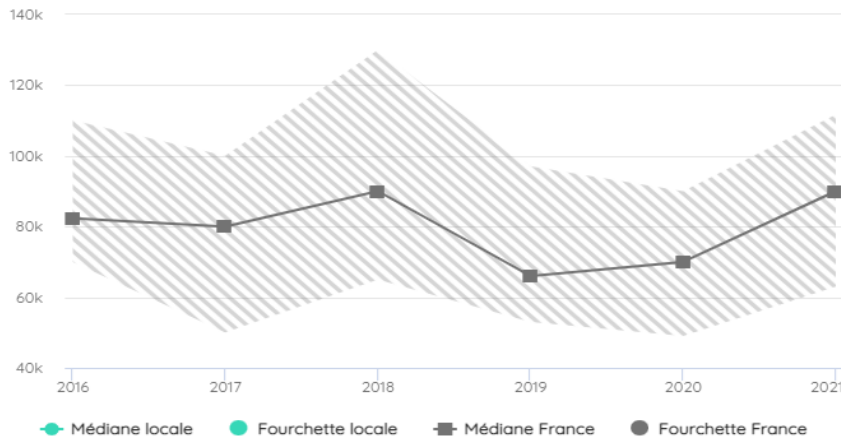
3 Valorisation de son patrimoine : fonds de commerce / immobilier

Affiner l'estimation

	Multiple de CA HT (prix de cession exprimé en % du CA du fonds vendu)	Multiple de EBE
	125 cessions en France entre 2015 et 2022	52 cessions en France entre 2015 et 2022
Fourchette basse	19,96%	2,64
Médiane	33,54%	5,32
Fourchette haute	58,14%	10,01

Multiple de Effectif total	
52 cessions dans la région: Auvergne-Rhône-Alpes entre 2015 et 2022	362 cessions en France entre 2015 et 2022
23 250	23 333
33 500	45 750
81 667	86 250

Évolution du prix médian



	2016	2017	2018	2019	2020	2021
France						
Prix médian en €	82 299	80 000	90 000	66 000	70 000	90 000
Évolution en %	-17,29 %	-2,79 %	+12,5 %	-26,67 %	+6,06 %	+28,57 %
Nb. de ventes	86	106	91	80	63	65
Volume en M€	20,83	16,17	16,37	11,36	10,61	9,28

Comment valoriser le fonds de commerce de la société ?

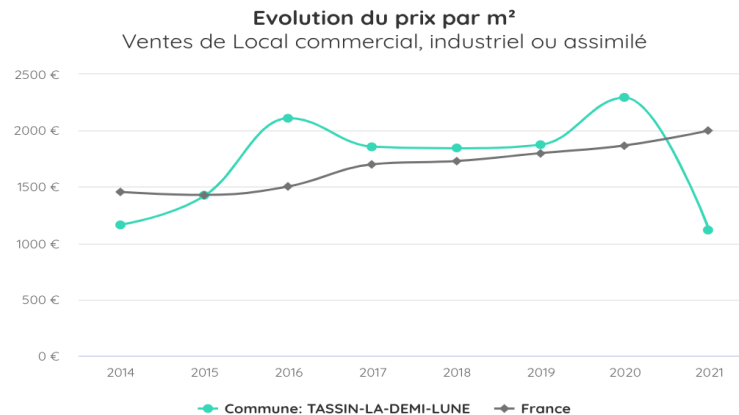
- ✓ Les **multiples de chiffre d'affaires** observés sont assez resserrés entre la fourchette basse et la fourchette haute
- ✓ La **médiane** observée donne un **multiple de CA à 33,54%** soit une valeur de **143 889€** (appliqué au CA de la cible)
- ✓ Les **prix des fonds de commerce** sont **en augmentation depuis 3 ans.**

3 Valorisation de son patrimoine : fonds de commerce / immobilier

	Prix par m2		
	44 ventes dans le quartier: Centre-Ville (2018-2021)	98 ventes dans la commune: TASSIN-LA-DEMI-LUNE (2018-2021)	87 208 ventes en France (2018-2021)
Fourchette basse	1 652€	1 337€	973€
Médiane	2 248€	1 860€	1 814€
Fourchette haute	3 347€	2 753€	3 462€

Source(s) utilisée(s)

- Données issues de la « Demande de valeurs foncières » alimenté par la « Base nationale des données patrimoniales » (BNDP), 2014 - 2021, transactions intervenues sur le territoire métropolitain et les DOM-TOM, à l'exception de l'Alsace-Moselle et de Mayotte.
- Les données font l'objet d'une mise à jour semestrielle par la DGFiP, en avril et en octobre. Lors de chaque mise à jour, de nouvelles transactions sont susceptibles d'être ajoutées dans tous les millésimes en fonction de la date de mutation.



	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Commune: TASSIN-LA-DEMI-LUNE								
Prix par m ²	1 165€	1 421€	2 111€	1 857€	1 843€	1 874€	2 293€	1 117€
Evolution en %		18,0%	32,7%	-13,6%	-0,8%	1,7%	18,3%	-105,4%
Nombre d'observations	2	8	10	11	26	30	28	14
France								
Prix par m ²	1 455€	1 429€	1 504€	1 701€	1 730€	1 800€	1 868€	2 000€
Evolution en %		-1,8%	5,0%	11,6%	1,7%	3,9%	3,7%	6,6%
Nombre d'observations	7 284	14 023	16 878	25 010	26 471	28 892	23 056	8 789

Source(s) utilisée(s)

- Données issues de la « Demande de valeurs foncières » alimenté par la « Base nationale des données patrimoniales » (BNDP), 2014 - 2021, transactions intervenues sur le territoire métropolitain et les DOM-TOM, à l'exception de l'Alsace-Moselle et de Mayotte.
- Les données font l'objet d'une mise à jour semestrielle par la DGFiP, en avril et en octobre. Lors de chaque mise à jour, de nouvelles transactions sont susceptibles d'être ajoutées dans tous les millésimes en fonction de la date de mutation.

Comment valoriser le local commercial de la société ?

- ✗ Les **prix par m²** observés sont très fluctuants à l'échelle du quartier
- ✓ La **médiane** observée donne un **prix par m² à 2248€**
- ✓ A l'échelle locale, les **prix des locaux commerciaux** sont **stables mis à part en 2020 et surtout 2021 (à investiguer)**.

Etude des difficultés de son secteur

Indicateurs de santé	Quartier: Centre-Ville	Commune: TASSIN-LA-DEMI-LUNE	Département: Rhône	France
Âge médian des établissements	10 ans et 10 mois	10 ans et 10 mois	10 ans et 8 mois	10 ans et 8 mois
Taux de difficulté	0 %	0 %	4 %	4 %
Taux de survie à 3 ans		n.a.	82 %	72 %

Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), à partir de 2008

Affichez les établissements d'un autre secteur d'activité:

Entrez le secteur d'activité, ex: restauration ...

⚙️ Affiner l'estimation

MARTIN FOOD

- Adresse: 58 AV VICTOR HUGO
- Activité principale: Restauration traditionnelle
- Date de jugement: 2021-05-25
- Siret: 831 267 083 00010
- Famille de jugement: Jugement de clôture
- Nature de jugement: Jugement de clôture pour insuffisance d'actif

Commerces de proximité et Artisanat alimentaire

- Commerces de proximité non-alimentaire
- Restaurant, Café, Bar
- Hôtels et Chambres d'hôtes
- Artisanat Services
- Concurrents directs

Afficher tous les établissements

Le secteur est-il en difficulté ?

- ✓ Il n'y a **aucune bijouterie** faisant l'objet de **procédure collective** sur le marché local
- ✓ L'âge médian des établissements indique une grande stabilité sur ce marché
- ✓ La **commune** dans son ensemble montre une **sinistralité plus faible** qu'au niveau national pour l'économie **de proximité**

Indicateurs de santé	Quartier: Centre-Ville	Commune: TASSIN-LA-DEMI-LUNE	Département: Rhône	France
Âge médian des établissements	6 ans et 6 mois	5 ans et 5 mois	6 ans et 4 mois	6 ans et 10 mois
Taux de difficulté	3 %	2 %	3 %	4 %
Taux de survie à 3 ans		70 %	72 %	72 %

Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales), à partir de 2008

Accompagnement des projets à moyen / long-terme

Optimisation



Achats



Trésorerie

Identification des pistes d'amélioration et fixation des objectifs atteignables possible grâce à la comparaison de la performance avec les ratios de marché

Développement

👁️ Détection d'opportunités



Montage de dossiers de financement

Possibilité d'envisager des développements (croissance externe) grâce à l'étude du marché et notamment des entreprises en difficulté

Valorisation



Fonds



Murs

Accompagnement à la cession en offrant des prestations de valorisation de son fonds de commerce / local commercial

Illustration de valorisation de l'outil auprès des clients

Accompagnement création/reprise

Livrables

- 👤 Validation de l'emplacement, du projet
- 📁 Dossier de demande de financement

Analyses

- Étude de marché
- Validation du business plan
- Évaluation (immobilier, fonds de commerce)

Prix: 500€ - 1 500€

Accompagnement cession/achat

Livrables

- 👤 Optimisation du prix
- 📁 Info mémo

Analyses

- Étude de marché
- Analyse comparative des comptes
- Évaluation (immobilier, fonds de commerce)

Prix: % de la cession en €

Analyse patrimoniale

Livrables

- 👤 Réduction du risque de redressement
- 📁 Rapport d'évaluation

Analyses

- Évaluation immobilière (IFI)
- Évaluation de fonds de commerce
- Évaluation de tires/parts sociales

Prix: 500€ - 2 500€

Conseil en gestion

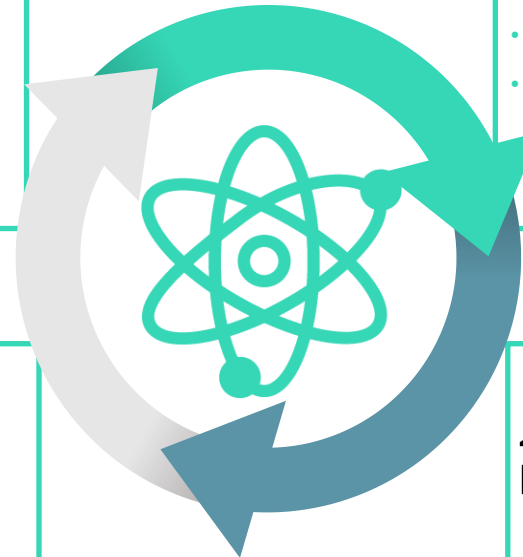
Livrables

- 👤 Identification des axes de progression
- 📁 Rapport d'analyse comparative (*benchmark*)

Analyses

- Analyse comparative des comptes
- Liste des leviers d'amélioration
- Impact sur la valorisation du patrimoine

Prix: 500€ - 1 000€





Merci pour votre attention!



L'intelligence économique accessible