



La mesure du capital immatériel dans la littérature comptable et financière

The measurement of Intellectual Capital through the accounting and Financial literature

AÂMOUM Hanane

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion Casablanca

Université Hassan II de Casablanca - Maroc

Laboratoire de recherche en Ingénierie Scientifique des Organisations (ISO)

hanane.aamoum@gmail.com

EL KADIRI Altaf

Doctorante

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion Casablanca

Université Hassan II de Casablanca - Maroc

Laboratoire de recherche en Ingénierie Scientifique des Organisations (ISO)

elkadiri.altaf@gmail.com

Date de soumission : 13/04/2020

Date d'acceptation : 27/05/2020

Pour citer cet article :

AÂMOUM. H & EL KADIRI. A (2020) « La mesure du capital immatériel dans la littérature comptable et financière », Revue Internationale du Chercheur « Volume 1 : Numéro 2 » pp : 137 - 154

Digital Object Identifier : <https://doi.org/10.5281/zenodo.3866271>



Résumé

La forte compétitivité issue de la mondialisation a poussé les entreprises à innover afin de subsister et ce, en exploitant pleinement leurs capital humain, structurel et relationnel. Cette transition d'une économie axée sur la production manufacturière vers une économie du savoir n'a fait qu'exacerber l'obsolescence des états financiers face au développement du capital immatériel. De ce fait, un fossé s'est créé entre la valeur comptable d'une entreprise et sa valeur sur le marché. Par conséquent, de nombreux travaux scientifiques se sont attelés à identifier les méthodes d'évaluation et de mesure des différents éléments du capital immatériel. Ces études sont, entre autres, poussées par la volonté de mieux appréhender les immatériels afin de les intégrer aux rapports financiers et ainsi amoindrir l'écart entre la valeur comptable et la valeur marchande. Ce travail se veut un état de l'art cherchant à définir le concept de capital immatériel, à identifier ses composantes ainsi qu'à recenser les différentes méthodologies d'évaluation et mesures proposées par la littérature financière et comptable.

Mots clés : Capital Immatériel ; Evaluation ; Capital Humain ; Capital relationnel ; Capital structurel

Abstract

The strong competitiveness resulting from globalization has pushed companies to innovate in order to survive by fully exploiting their human, structural and relational capital. This transition from an economy based on productivity to a knowledge-based economy has only exacerbated the obsolescence of financial statements in the face of the development of intangibles. In fact, a gap has been created a gap between the book value and the stock market value of a firm. Hence, more and more researchers have sought to identify the different methods and means to understand the Intellectual Capital. These studies are, among other things, driven by the desire to better understand intangibles in order to integrate them into financial reports and thus reduce the difference between book value and market value.. This work aims to be a state of the art seeking to define the concept of intangible capital, to identify its components as well as to identify the different evaluation methodologies and measures proposed by the financial and accounting literature.

Key Words : Intellectual Capital ; Measurement ; Human Capital ; Relationnal Capital ; Structural Capital.



Introduction :

L'économie mondiale a connu trois grandes phases de transition. Dans un premier temps, cette économie était axée sur l'agriculture et l'artisanat marquée notamment par les routes commerciales dont celles de l'échange d'épices ou de la soie. La société a été bouleversée une première fois par l'invention de la machine à vapeur. Inventée par James Watt, la machine à vapeur fut une réelle découverte. Une machine pouvant rivaliser avec la force de plusieurs chevaux. Grâce à cette invention plusieurs changements ont eu lieu au niveau international. L'expansion des chemins de fer ouvrit de nouveaux horizons aux sociétés qui se dotaient de machines afin de maximiser leur production et répondre à une forte demande. On parle alors de révolution industrielle basée sur la forte productivité et ce, grâce à des travailleurs et une réglementation stricte. A partir des années 1970, l'économie mondiale a de nouveau connu de fortes mutations cette fois-ci marquée par l'invention du microprocesseur. On commence à parler alors d'une évolution informationnelle. Le secteur tertiaire prend le pas sur le secteur de l'industrie et les nombreux travailleurs laissent place à des travailleurs polyvalents. Il s'agit là de l'avènement de l'économie du savoir. Dans ce nouveau contexte international, et afin de subsister face à la compétitivité acharnée née des suites de la mondialisation, les entreprises doivent se distinguer en innovant. Il s'agit là d'une transformation radicale pour l'économie mondiale. Cette dernière passe d'une phase largement marquée par la production manufacturière faisant essentiellement appel à de lourds investissements en biens matériels et en machines vers une économie axée sur de nouvelles activités principalement des activités de services mettant le capital humain et le savoir au centre de l'évolution de l'entreprise.

En 2006, l'OCDE publie son premier rapport consacré à l'importance des actifs immatériels dans la création de la valeur. Ce dernier confirme une nouvelle fois l'importance de la nouvelle économie dite du savoir dans la performance des entreprises et la croissance économique. Ce rapport consiste en une étude menée sur les pays de la zone OCDE et démontre que les investissements en actifs immatériels en 2002 rivalisent avec ceux en machines et équipements. Ledit rapport cite que bien que les investissements en actifs immatériels soit légèrement inférieurs aux investissements en machines, la variable de la croissance des investissements tend en faveur de l'immatériel. Les principaux investissements en immatériel concernaient la Recherche et Développement et le Capital Humain.

Face à ces mutations structurelles de l'économie internationale et à l'importance croissante des actifs immatériels dans la création de valeur, il devient essentiel de prendre en



considération l'immatériel dans les différents états financiers afin de répondre à l'obligation de retranscrire une image fidèle de la performance de l'entreprise et de la croissance économique. Néanmoins, bien que les actifs immatériels soient ancrés dans l'entreprise, la comptabilité a bien du mal à les incorporer dans les états financiers. En effet, les actifs immatériels se caractérisent principalement par leur difficulté à être mesurés. Ils sont souvent indissociables, et se complètent. De plus, les actifs immatériels ne peuvent être valorisés du fait qu'ils ont deux principales caractéristiques : ils sont risqués et incertains car qu'ils peuvent se déprécier très rapidement.

A partir de ce premier constat, il apparaît clairement que les lacunes de la comptabilité en termes de valorisation du capital immatériel jumelées à l'importance grandissante de ce dernier dans la création de valeur jouent un rôle prépondérant dans l'élargissement de l'asymétrie informationnelle sur les marchés financiers. Les investisseurs et les actionnaires ne peuvent plus se baser uniquement sur les états financiers afin de prendre des décisions. D'où les questionnements suivants : Qu'est-ce que le Capital Immatériel ? Quels sont ses composantes ? Quelles méthodes préconiser afin de mesurer le Capital Immatériel d'une entreprise ?

Cet article se veut une revue de la littérature comptable existante cherchant à comprendre la notion de Capital Immatériel ainsi que les différentes manières de le mesurer. Pour ce faire, il sera scindé en trois grandes parties.

Dans un premier temps, nous chercherons à définir le Capital Immatériel à travers une lecture analytique de la littérature existante. Nous découvrirons que les immatériels sont une notion ambiguë ce qui nous mènera, dans un second temps, à nous intéresser à leurs différentes composantes afin de mieux les comprendre. Dans un troisième temps, nous nous intéresserons aux différentes méthodes de mesure du capital immatériel existantes tout en mettant en exergue les apports et les limites de chaque méthode.



1. Capital Immatériel : L'ambiguïté du concept

Depuis l'avènement de l'économie du savoir, plusieurs chercheurs ont essayé de définir le capital immatériel et de l'identifier. Par ailleurs, ce dernier a porté bien des noms à travers la littérature : Capital immatériel, Capital Incorporel, Capital Intellectuel.

Les innombrables recherches, définitions et appellations démontrent la complexité du concept. (Bukh et al., 2001) s'accordent à dire qu'il n'existe pas de définition unique au capital immatériel, il s'agit d'un construit fragile qui a besoin d'être constamment soutenu par un ensemble d'éléments interreliés. A travers une lecture analytique de la littérature, il apparaît que les définitions du capital immatériel, bien que multiples et diverses, tournent autour de trois grands axes. Les premières recherches se positionnent dans un courant largement dominé par la gestion de la connaissance qui met le capital humain au cœur de la richesse de l'entreprise. Le second courant est celui de la littérature comptable. Il est né du constat que les pratiques comptables traditionnelles font qu'il existe un fossé entre la valeur financière d'une entreprise et sa valeur marchande (Rahman, 2012). Il devient alors nécessaire de définir le capital immatériel afin de l'intégrer pleinement dans les rapports financiers des entreprises. Enfin, le dernier courant définit le Capital Immatériel en puisant dans le courant de la gestion de la connaissance tout en y incorporant la notion de profit : les immatériels sont des connaissances qui peuvent être converties en profit.

Les premières recherches sur le Capital Immatériel apparurent vers les années 1990. Ces dernières abordèrent la notion de « Capital Intellectuel » limitant principalement le capital immatériel à la gestion des connaissances, au savoir et donc au Capital Humain. (Grant, 1996) parle principalement d'entreprises fondées sur les connaissances mais n'apporte aucune définition au capital immatériel. (Sveiby, 1997) quant à lui, définit le capital immatériel à travers sa décomposition en trois volets : les structures internes, les structures externes et les compétences humaines. Il précise que les structures internes et externes puisent principalement des compétences humaines.

(Edvinsson & Malone, 1997) sont parmi les premiers à tenter de définir la notion de capital immatériel. Ils parlent de "capital intellectuel" et le définissent comme un capital n'ayant pas d'existence physique mais qui est utile à l'entreprise et ce, à partir de leur expérience au sein de la société SKANDIA ayant créé un département "capital intellectuel". Plus tard, ils étoffent cette définition en ajoutant que le capital immatériel est « la détention d'un savoir, d'une expérience concrète, d'une technologie d'organisation, de relations avec les clients et



de compétences professionnelles qui confèrent à Skandia un avantage compétitif sur le marché » (Edvinsson & Malone, 1997, p. 68).

(T. Stewart, 1998) définit également le capital immatériel comme un capital intellectuel incluant le savoir, l'information, la propriété intellectuelle et l'expérience qui est formalisé et capitalisé afin de créer de la richesse. Plus récemment, (Chen et al., 2014) concluent que le capital immatériel est un actif incorporel intégré dans l'entreprise et en étroite relation avec la connaissance. Il inclut les compétences intellectuelles, la propriété intellectuelle et les ressources intellectuelles.

D'un point de vue comptable, l'intérêt porté au capital immatériel revient principalement au besoin de retranscrire une image fidèle de l'entreprise dans les états financiers. En effet, les pratiques comptables traditionnelles font qu'il existe un faussé entre la valeur financière d'une entreprise et sa valeur marchande (Rahman, 2012). Il devient alors nécessaire de définir le capital immatériel afin de l'intégrer pleinement dans les rapports financiers des entreprises.

Le Financial Accounting Standards Boards (FASB) définit les actifs immatériels comme des profits futurs probables qui peuvent être contrôlés ou produits par une entité de l'entreprise et ce, suite à des transactions ou à des événements passés. (N.N, 2001). Selon la norme IAS 38 de l'International Accounting Standards publié par l'IASB (International Accounting Standards Board) les actifs immatériels sont des actifs non liés à la monnaie et qui n'ont pas de nature physique. Ils sont possédés dans le but d'être utilisés dans la production, dans la fourniture de biens ou de services, ou encore dans l'objectif d'être loués à des tiers ou à des fins administratives (Genaivre, 2006). Selon (Vernimen, 2010), le capital immatériel est évalué par le goodwill afin de corriger la valeur patrimoniale de l'entreprise et ce, du fait que les immatériels, comme leurs nom l'indique, n'ont pas de valeur comptable.

Au fur et à mesure de l'évolution des recherches autour du capital immatériel, les définitions puisent dans la littérature relative à la gestion de la connaissance tout en associant les immatériels à la notion de profit. (Sullivan, 2000) est un des premiers à définir le capital intellectuel comme des connaissances qui peuvent être converti en profit. Elles incluent les processus, les technologies les idées et les inventions. (Lev, 2001) définit le capital immatériel comme des ressources pouvant générer de la valeur future et qui n'ont pas de forme physique ou financière.



(Barney, 2000) est considéré comme l'un des pères fondateurs de la théorie du management par les ressources de l'entreprise. Selon cette théorie, les ressources stratégiques internes de l'entreprise lui procurent un avantage compétitif durable. Cette ressource stratégique répond à quatre critères : La ressource doit être précieuse, rare, inimitable et elle ne peut être substituée.

(Riahi- Belkaoui, 2003) voit les ressources internes de l'entreprise comme le principal facteur de la compétitivité et la performance de l'entreprise. Ces ressources incluent le capital immatériel assimilé par l'entreprise. D'après (Lin, 2013), le capital immatériel répond parfaitement aux conditions de Barney et peut donc être considéré comme une ressource stratégique conférant à l'entreprise un avantage compétitif à l'entreprise tel que défini par la théorie du management par les ressources. (Hoq et al., 2010) définissent le capital immatériel comme un actif non monétaire pouvant générer une richesse future pour l'entreprise. Néanmoins, selon d'autres recherches, les actifs immatériels ne sont pas en soi les leviers de création de la valeur ou de la croissance des entreprises, pour ce faire, ils doivent être jumelés à des facteurs de production. (Bismuth & Tojo, 2008)

2. Catégorisation des actifs immatériels :

Tout comme pour la définition du capital immatériel, de nombreuses études proposent une catégorisation de ce dernier afin de mieux le gérer. D'un point de vue managérial, il est important de connaître l'intégralité des ressources d'une entreprise pour en assurer le succès et cela passe par la classification de ses ressources.

Du point de vue de la théorie de la gestion des connaissances, (Sveiby, 1997) est l'un des premiers à proposer une classification des immatériels. Il fait la différence entre trois principales catégories de capital immatériel : les compétences des employés, la structure interne et la structure externe de l'entreprise. Les immatériels trouvent leur racine dans l'organisation du personnel. (Bounfour, 1998), lui, se base sur une approche analytique consistant à définir le capital immatériel à travers ses composantes. Pour cela, il fait la différence entre deux fonctions dans le processus d'allocation des ressources : des fonctions "valeur" et des fonction "ressource" comprenant chacune une ou plusieurs composantes du capital immatériel. (T. Stewart, 1998) différencie entre capital humain, capital structurel et capital client. (Bukh et al., 2001) comparent plusieurs taxonomies du capital immatériel avant



de conclure que les immatériels disposent de trois caractéristiques communes : La connexion aux employés, aux processus et structures ainsi qu'aux clients de l'entreprise.

(Wyatt, 2008) différencie entre trois principales composantes comprenant chacune un ou plusieurs aspects du capital immatériel :

- Les ressources technologiques constituées des dépenses en Recherche et Développement et celles liées aux propriétés intellectuelles ;
- Les ressources humaines à savoir le capital humain ;
- La production des ressources qui se composent de la publicité, des marques et brevets, de la fidélisation de la clientèle de l'avantage concurrentiel et du Goodwill.

D'un point de vue comptable, la classification est plus développée car elle cherche à limiter les chevauchements afin de répondre aux exigences comptables. Le FASB identifie sept catégories du capital immatériel : Le capital technologique, le capital client, les actifs liés au marché, la force de travail, les contrats, l'organisation et les actifs basés sur la législation. (N.N, 2001).

Selon (Kaufmann & Schneider, 2004), la schmalenbach-gesellschaft für betriebswirtschaft (Société Schmalenbach pour la gestion des entreprises) fait également état de 7 catégories du capital immatériel à savoir : Le capital innovation, Le capital humain, Le capital Client, Le capital fournisseurs, Le capital investissement, le capital organisationnelle et le capital lié à l'emplacement de l'entreprise. Ces classifications plus détaillées viennent également avec un certain nombre d'exemple afin de pouvoir différencier entre chaque catégorie.

En dépit de la multitude de classifications citées dans la littérature, les recherches s'accordent à retenir trois composantes principales du capital immatériel (Bjurström & Roberts, 2007; Guthrie et al., 2012; Subramaniam & Youndt, 2005) qui assimilent à leur tour toutes les différentes composantes identifiées précédemment. La classification retenue est largement inspirée par les travaux d' (Edvinsson & Malone, 1997) qui ont créé un navigateur composé d'indicateurs visant à évaluer les composantes du capital immatériel au sein du groupe SKANDIA. Les composantes retenues sont les suivantes :

- Le Capital Humain : Pendant longtemps le capital humain était lié à la Recherche et Développement et donc à la création de connaissance. Selon Edvinsson et Mallone (1997), le capital humain se compose des connaissances, des compétences et de l'innovation des employés. Il englobe tout aussi bien les connaissances nouvellement



créées que celles déjà acquises par l'entreprise. (Bontis & Fitz-enz, 2002) le définissent comme l'ensemble des connaissances, des compétences et des expériences des employés de l'entreprise. (Marzo & Scarpino, 2016), le capital humain inclue les connaissances, l'expertise, le savoir-faire et les capacités individuelles de chaque employé.

- Le capital structurel incorpore, forme et soutien le capital humain afin de créer et diffuser les connaissances. Il se constitue du capital client, des systèmes d'information, des réseaux de distributions et de la chaîne d'approvisionnement. (Lev & Radhakrishnan, 2005) définissent le capital structurel comme la capacité d'une entreprise à capitaliser l'innovation et l'énergie du capital immatériel afin d'en créer de la valeur pour l'entreprise. (Marzo & Scarpino, 2016) lui attribuent les procédures, les système et toute forme de connaissance codifiée relatif à l'entreprise.
- Le capital relationnel concerne l'environnement interne et externe de l'entreprise à travers lequel la connaissance est diffusée. Selon (Bjurström & Roberts, 2007) le capital relationnel est le capital à travers lequel une organisation se connecte au capital humain d'autres organisations combinant ainsi les divers points de vue et interprétations pour donner naissances à de nouvelles perceptions et à des modèles alternatifs d'action. Le capital relationnel consiste en la gestion des relations avec les clients, le gouvernement, les actionnaires, les partenaires mais aussi les compétiteurs (Pandey et Dutta, 2013).

Malgré cet effort de classification, (Lonergan, 2009) critique les standards de détermination des actifs immatériels qui traitent de manière différente le goodwill généré en interne et celui acquis en externe du fait que le premier ne peut être clairement identifié. Selon lui, les normalisateurs ont négligé cet aspect au vu de la difficulté à mesurer le goodwill généré en interne.

Le fait est que chaque élément de cette classification pris à part est inutile. Ces composantes doivent interagir entre elles afin de créer de la valeur pour l'entreprise. De ce fait, les recherches scientifiques ont peu à peu évolué d'une optique visant à classifier les immatériels vers l'étude de la nature dynamique du capital immatériel (Kianto, 2007) qui font que ses composantes tel que développées ne peuvent être strictement séparées.



3. Méthodologies de mesure du Capital Immatériel :

La littérature s'est largement intéressée à l'étude du capital immatériel. Il est particulièrement pertinent de faire la différence entre les études visant à mesurer le Capital Immatériel et celles cherchant des méthodes de gestion du capital immatériel de l'entreprise. Dans la littérature relative à la gestion des immatériels deux courants apparaissent : Certains travaux sont poussés par des motivations internes telle que la méthodologie de gestion du capital immatériel au sein de l'entreprise tandis que d'autres recherches ont des motivations externes telle que la visibilité du capital immatériel auprès des différentes parties prenantes de l'entreprise. Néanmoins, la majorité des questions de recherches abordent les deux aspects sans préciser explicitement leur objectif. (Kaufmann et Schneider, 2004)

Au regard de la multitude de méthodes proposées afin de mesurer et gérer le capital immatériel, (Luthy, 1998) et (Sydler et al., 2014) font la distinction entre quatre catégories d'approches afin de mesurer le capital immatériel.

3.1. Les méthodes directes de mesure du Capital intellectuel (DIRECT INTELLECTUAL CAPITAL METHODS ou DIC) :

Ces méthodes dites directes du fait qu'elles cherchent à estimer la valeur monétaire du capital immatériel à travers l'identification de ses différentes composantes. Une fois les composantes identifiées, elles sont mesurées individuellement et le capital immatériel est égal à leur somme. Parmi ces méthodes :

- Le "HUMAN RESOURCE COSTING & ACCOUNTING" développé en 1985 par (Flamholtz, 1985) puis amélioré par (JOHANSON & NILSON, 1996). Il mesure le capital intellectuel à travers la mesure de la contribution du capital humain détenu par la société divisée par la capitalisation des dépenses salariales.
- L'EVVICA ou Estimated Value Via Intellectual Capital Analysis développé par (McCutcheon, 2008), est une méthode inspirée des travaux de (Sullivan, 2000) qui analyse conjointement le capital humain, relationnel et structurel d'une entreprise et la capacité de renouvellement de cette même entreprise.

L'avantage de ces méthodes réside dans le fait qu'elles permettent d'apprécier individuellement chaque composante du capital immatériel. Elles sont plus faciles et plus rapides que les méthodes MCM et ROA développées ci-dessous et permettent un suivi de chaque niveau de l'organisation.



Néanmoins, ces méthodes ne permettent pas de faire des comparaisons entre plusieurs entreprises du fait que les indicateurs utilisés sont contextuels et peuvent différer d'une entité à une autre. De par leur nature, ces méthodes ne permettent pas d'incorporer le capital immatériel dans les rapports financiers de l'entreprise.

3.2. Les méthodes de capitalisation du marché (MARKET CAPITALIZATION METHODS ou MCM) :

Ces méthodes mesurent le capital immatériel comme la différence entre le prix de marché d'une entreprise et ses capitaux propres. Ainsi, tout écart entre ces deux valeurs revient au Capital Immatériel qui n'apparaît pas sur les états financiers de l'entreprise. On citera comme principaux exemples :

- Le ratio Market to book (Stewart, 1998) : Cette méthode mesure le Capital Immatériel comme la différence entre la valeur boursière d'une entreprise et sa valeur comptable.
- Le Q de Tobin (Tobin, 1950) : Le capital immatériel est égal à la valeur boursière de l'entreprise divisée par la valeur de remplacement du capital. L'entreprise investira dans les capitaux qui aboutissent à une valeur boursière supérieure à la valeur de leur remplacement.

Selon (Sveiby, 2010) Les méthodes de capitalisation du marché sont utiles pour effectuer des comparaisons entre différentes sociétés du même secteur. Elles permettent également de donner une valeur financière au Capital Immatériel ce qui facilite leur communication aux gestionnaires de l'entreprise. De plus, ces méthodes se basent sur des ratios financiers et comptables qui existent déjà, ce qui rend leur appréciation et leur communication plus facile. Les méthodes MCM donnent une mesure métrique du capital immatériel qui la rend propice aux audits. (Mohamed, 2017)

Néanmoins, ces méthodes s'avèrent inutiles lorsqu'il s'agit de mesurer le capital immatériel d'associations, de départements ou d'organismes du secteur public (Sveiby, 2010). Elles considèrent tout écart entre le prix du marché et les capitaux propres d'une entreprise comme afférente au Capital Immatériel. Or, cet écart peut être expliqué par d'autres facteurs. Selon (Gogan & Draghici, 2013), cette approche purement financière particulière à la méthode MCM limite les perspectives et rend le capital immatériel superficiel.



3.3. Les méthodes de la rentabilité des actifs (Return on Assets Methods ou ROA) :

Ces méthodes se basent principalement sur la rentabilité des actifs pour mesurer le capital immatériel. La rentabilité des actifs est égale au résultat net d'une entreprise pour une période donnée divisé par le total de ses actifs. Cette rentabilité est alors comparée à celle du secteur de l'entreprise. En multipliant cette différence par les actifs matériels de l'entreprise, il est possible de mesurer les bénéfices annuels issus des actifs immatériels. Parmi ces méthodes on cite :

- La valeur économique ajoutée (EVA) (Stewart, 1991) : Il s'agit de l'une des mesures les plus utilisées. L'EVA est calculée en ajustant le résultat de l'entreprise grâce aux charges relatives au capital immatériel. La variation de l'EVA montre si le capital immatériel d'une entreprise est productif ou non.
- Value Added Intellectual Coefficient ou VAIC (Pulic, 2000) : Cette méthode permet de mesurer la valeur ajoutée du Capital Immatériel mais également son efficience et ce, à travers trois critères : Le capital humain, le capital structurel et le capital investi.

Assez semblables aux méthodes MCM du fait qu'elles mesurent quantitativement le capital immatériel d'une entreprise, les méthodes de la rentabilité des actifs sont également utiles pour mener des comparaisons entre plusieurs sociétés d'un même secteur (Sveiby, 2010). Elles sont utiles dans le cadre de fusion-acquisition et donnent une valeur financière au capital immatériel afin de pouvoir le communiquer aux gestionnaires de l'entreprise. (Slee, 2011)

Les limites des méthodes ROA résident dans le fait qu'elles sont elles aussi, inutiles dans le cadre d'associations, de départements ou d'organismes du secteur public. De plus, les méthodes de la rentabilité des actifs sont fortement influencées par les hypothèses relatives aux taux d'intérêts. De même, cette mesure du capital immatériel de l'organisation dans sa globalité fait que ces méthodes ne sont pas utiles aux fonctions d'encadrement dans leurs décisions opérationnelles.(Gogan & Draghici, 2013; Slee, 2011; Sveiby, 2010)

3.4. Les méthodes du tableau de bord (Scorecard Methods ou SC) :

Ces méthodes consistent à mesurer le capital immatériel en identifiant ses différentes composantes et en leur attribuant divers indices et indicateurs repris dans des tableaux de bord ou des graphiques. Elles sont similaires à la méthode DIC, toutefois elles ne permettent pas d'avoir une valeur monétaire du Capital Immatériel.



- Le navigateur créé par (Edvinsson & Malone, 1997) a pour finalité d'ajouter des informations relatives au capital immatériel aux rapports annuels, toutefois ces informations s'adressent principalement aux agents de l'entreprise. Selon eux, c'est à la gestion de l'entreprise de transformer le capital humain en capital structurel. Les auteurs montrent que le marché des capitaux n'est pas la seule raison derrière l'intérêt porté au capital immatériel. Les entreprises sont plutôt intéressées par le rôle que joue le capital immatériel dans l'implémentation des stratégies.
- (Sveiby, 1997) a créé un moniteur permettant de suivre de près les actifs immatériels et ses trois composantes (compétence des employés, structure interne et structure externe) à travers des indicateurs non monétaires. L'Intangible Asset Monitor, tel qu'il l'a nommé se compose d'indicateurs permettant d'apprécier la croissance, le renouvellement, l'efficacité, la stabilité et le risque relatif à chaque catégorie de capital immatériel.
- Le tableau de bord prospectif (Kaplan & Norton, 2001) est également un autre moyen de mesurer et de gérer le capital immatériel. Il permet grâce à ses quatre perspectives (Client, Processus, Apprentissage et Finance) d'évaluer la performance d'un point de vue qui transcende la perspective purement financière.

Les méthodes du tableau de bord permettent de mesurer le capital immatériel sous toutes ses composantes et peuvent être utilisées dans le cas d'organisations à but non lucratif. Elles donnent une meilleure image de la santé d'une structure du fait qu'elles peuvent être appliquées à n'importe quel niveau de l'organisation. Qui plus est, ces méthodes facilitent le suivi et la communication aux différentes parties prenantes de l'entreprise.

Néanmoins, les méthodes du tableau de bord ne permettent pas de faire des comparaisons entre plusieurs organisations du fait que la définition d'une ressource peut varier d'une entité à une autre. Une autre limite de ces méthodes réside dans le fait qu'elles ne permettent pas l'appréciation des interactions entre les différentes composantes du Capital Immatériel.

Bien que les méthodes de mesure du capital immatériel soient multiples, il n'en existe pas une qui soit approuvée par l'ensemble des scientifiques. En effet, chaque méthode a ses avantages et ses inconvénients. Le capital immatériel est étudié à travers plusieurs disciplines d'où l'existence de plusieurs méthodes afin de répondre aux buts et aux objectifs de chaque champ scientifique étudié. Le meilleur moyen d'en tirer profit est de ne pas changer de méthodes de mesure fréquemment afin de pouvoir mener des comparaisons du capital immatériel des



entreprises dans le temps. (Sveiby, 2010), résume les quatre méthodes à travers la figure suivante :

FIGURE 1 : RÉCAPITULATIF DES MÉTHODES DE MESURE DU CAPITAL IMMATÉRIEL, ADAPTÉ DES TRAVAUX DE SVEIBY (2010)

Analyse organisationnelle		Les Méthodes de capitalisation du marché : - Market to book Value ; - Le Q de Tobin Les Méthodes de la rentabilité des actifs : - EVA ; - VAIC
	Les Méthodes du tableau de bord - Tableau de bord prospectif ; - Navigateur Skandia ; - Intangible Assets Monitor	Les méthodes directes de mesure du Capital intellectuel : - HUMAN RESOURCE COSTING & ACCOUNTING ; - EVVICA
Analyses de composantes	Evaluation non monétaire	Evaluation monétaire

Source : Sveiby, K.E., *Methods for measuring intangible assets*, www.Sveiby.Com, No. January, pp. 1–10.

Conclusion

Suite à l'invention du microprocesseur, l'économie mondiale a connu un changement structurel. Cette dernière passe d'une phase largement marquée par la production manufacturière faisant essentiellement appel à de lourds investissements en biens matériels et en machines vers une économie axée sur activités de services mettant le capital humain et le savoir au centre de l'évolution de l'entreprise. C'est ce que confirme l'OCDE dans son rapport de 2006 qui statue sur le fait que bien que les investissements en actifs immatériels soit légèrement inférieurs aux investissements en machines, la variable de la croissance des investissements tend en faveur de l'immatériel. Les principaux investissements en immatériel concernent la Recherche et Développement et le Capital Humain.



Néanmoins, bien que les actifs immatériels soient ancrés dans l'entreprise lui permettant ainsi de prospérer, la comptabilité a bien du mal à les incorporer dans les états financiers. En effet, les actifs immatériels se caractérisent principalement par leur difficulté à être mesurer. Ils sont souvent indissociables, et se complètent.

Cette revue de la littérature cherche à apporter une meilleure compréhension du Capital Immatériel afin que les entreprises puissent prendre pleinement conscience de l'étendue de leurs ressources. On conclura qu'il n'existe pas de définition unique au capital immatériel, il s'agit d'un construit fragile qui a besoin d'être constamment soutenu par un ensemble d'éléments interreliés. (Bukh et al., 2001)

L'analyse de différentes méthodes de mesure du Capital Immatériel dans la littérature a fait ressortir deux courants : Certains travaux sont poussés par des motivations internes tel que la méthodologie de gestion du capital immatériel au sein de l'entreprise tandis que d'autres recherches ont des motivations externes tel que la visibilité du capital immatériel auprès des différentes parties prenantes de l'entreprise. Chacune des méthodes traitées a ses apports ainsi que ses limites. En effet, le capital immatériel est étudié à travers plusieurs disciplines d'où l'existence de plusieurs méthodes afin de répondre aux buts et aux objectifs de chaque champ scientifique étudié. Le meilleur moyen de mesurer le Capital Immatériel dépend de l'objectif du chercheur et la pertinence des résultats est conditionnée par la continuité de la méthode choisie afin de pouvoir mener des comparaisons du capital immatériel des entreprises dans le temps.

D'un point de vue managérial, l'étude de la revue de la littérature relative au Capital Immatériel est un premier pas vers la compréhension du concept, son appréciation et sa mesure afin de l'intégrer pleinement dans les rapports financiers mais également afin de le gérer dans le but de créer de la valeur au sein de l'entreprise. D'un point de vue scientifique, cette étude pourra également servir de base aux chercheurs souhaitant s'approfondir dans la gestion et la mesure du Capital Immatériel. On pourra notamment s'en servir afin d'appréhender la relation entre le Capital Immatériel de l'entreprise et sa valeur boursière.



BIBLIOGRAPHIE :

Barney, J. B. (2000). Firm resources and sustained competitive advantage. In J. A.C. Baum & F. Dobbin (Éds.), *Economics Meets Sociology in Strategic Management* (Vol. 17, p. 203- 227). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1016/S0742-3322\(00\)17018-4](https://doi.org/10.1016/S0742-3322(00)17018-4)

Bismuth, A., & Tojo, Y. (2008). Creating value from intellectual assets. *Journal of Intellectual Capital*, 9, 228- 245. <https://doi.org/10.1108/14691930810870319>

Bjurström, E., & Roberts, H. (2007). The principle of connectivity: Networked assets, strategic capabilities and bundled outcomes. *Intellectual Capital Revisited: Paradoxes in the Knowledge Intensive Organization*, 45- 60.

Bontis, N., & Fitz-enz, J. (2002). Intellectual capital ROI: A causal map of human capital antecedents and consequents. *Journal of Intellectual Capital*, 3(3), 223- 247. Scopus. <https://doi.org/10.1108/14691930210435589>

Bounfour, A. (1998). *Le management des ressources immatérielles : Maîtriser les nouveaux leviers de l'avantage compétitif*. Dunod.

Bukh, P. N., Larsen, H. T., & Mouritsen, J. (2001). Constructing intellectual capital statements. *Scandinavian Journal of Management*, 17(1), 87- 108. [https://doi.org/10.1016/S0956-5221\(00\)00034-8](https://doi.org/10.1016/S0956-5221(00)00034-8)

Chen, C.-J., Liu, T.-C., Chu, M.-A., & Hsiao, Y.-C. (2014). Intellectual capital and new product development. *Journal of Engineering and Technology Management*, 33, 154- 173. <https://doi.org/10.1016/j.jengtecman.2014.06.003>

Edvinsson, L., & Malone, M. (1997). *Intellectual Capital : Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. HarperCollins.

Flamholtz, E. G. (1985). *Human Resource Accounting*. Proquest/Csa Journal Division.

Genaivre, E. (2006). *Ethique et gouvernance d'entreprises en France : Le rôle des administrateurs indépendants dans les gouvernements des firmes du CAC 40*. Editions Publibook.

Gogan, L.-M., & Draghici, A. (2013). A Model to Evaluate the Intellectual Capital. *Procedia Technology*, 9, 867- 875. <https://doi.org/10.1016/j.protcy.2013.12.096>

Grant, R. M. (1996). Toward a knowledge-based theory of the firm : Knowledge-based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*, 17(S2), 109- 122. <https://doi.org/10.1002/smj.4250171110>

Guthrie, J., Ricceri, F., & Dumay, J. (2012). Reflections and projections : A decade of Intellectual Capital Accounting Research. *British Accounting Review*, 44(2), 68- 82. Scopus. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2012.03.004>



Hoq, M., Zubayer, M., & Mahmud, K. (2010). The Effect of CSR Disclosure on Institutional Ownership [Review of *The Effect of CSR Disclosure on Institutional Ownership*, par M. Saleh]. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 4.

JOHANSON, U., & NILSON, M. (1996). The Usefulness of Human Resource Costing and Accounting. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 1(1), 117- 138. <https://doi.org/10.1108/eb029026>

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2001). Transforming the Balanced Scorecard from Performance Measurement to Strategic Management : Part I. *Accounting Horizons*, 15(1), 87- 104. <https://doi.org/10.2308/acch.2001.15.1.87>

Kaufmann, L., & Schneider, Y. (2004). Intangibles : A synthesis of current research. *Journal of Intellectual Capital*, 5(3), 366- 388. <https://doi.org/10.1108/14691930410550354>

Kianto, A. (2007). What do we really mean by the dynamic dimension of intellectual capital? *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 4(4), 342. <https://doi.org/10.1504/IJLIC.2007.016332>

Lev, B. (2001). *Baruch Lev, Intangibles : Management, Measurement and Reporting*, Bookings Institution Press, 2001 (SSRN Scholarly Paper ID 254345). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=254345>

Lev, B., & Radhakrishnan, S. (2005). The Valuation of Organization Capital. *Corporate Finance: Valuation, Capital Budgeting & Investment Policy eJournal*.

Lin, C. (2013). Intellectual capital explains a country's resilience to financial crisis : A resource-based view. *Intellectual Capital Strategy Management for Knowledge-Based Organizations*, 3, 1504- 1526. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-4707-7.ch077>

Lonergan, W. (2009). *Discussion of Bloom* (SSRN Scholarly Paper ID 1483921). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2009.00296.x>

Luthy, D. H. (1998). *Intellectual Capital and Its Measurement*. <https://www.semanticscholar.org/paper/Intellectual-Capital-and-Its-Measurement-Luthy/ab31a561613f45a9c1ee3805a5c9be6ad5d1c031>

Marzo, G., & Scarpino, E. (2016). Exploring intellectual capital management in SMEs : An in-depth Italian case study. *Journal of Intellectual Capital*, 17(1), 27- 51. <https://doi.org/10.1108/JIC-09-2015-0075>

McCutcheon, G. A. (2008). EVVICATM, a valuation model for intellectual asset- rich businesses. *Measuring Business Excellence*, 12(2), 79- 96. <https://doi.org/10.1108/13683040810881216>

Mohamed, I. A. H. (2017). *Methods of Measuring Intellectual Capital and the Efficiency of Investment It : Advantages & Disadvantages. Analytical Comparative Study*.

N.N. (2001). *Getting a Grip on Accounting and Intellectual Property*. 6- 7.



Pandey, S. C., & Dutta, A. (2013). Role of knowledge infrastructure capabilities in knowledge management. *Journal of Knowledge Management*, 17(3), 435- 453. <https://doi.org/10.1108/JKM-11-2012-0365>

Pulic, A. (2000). VAICTM an accounting tool for IC management. *International Journal of Technology Management*, 20(5/6/7/8), 702. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2000.002891>

Rahman, M. M. (2012). Mining Social Data to Extract Intellectual Knowledge. *International Journal of Intelligent Systems and Applications*, 4. <https://doi.org/10.5815/ijisa.2012.10.02>

Riahi- Belkaoui, A. (2003). Intellectual capital and firm performance of US multinational firms : A study of the resource- based and stakeholder views. *Journal of Intellectual Capital*, 4(2), 215- 226. <https://doi.org/10.1108/14691930310472839>

Slee, R. T. (2011). *Private Capital Markets, + Website: Valuation, Capitalization, and Transfer of Private Business Interests*. John Wiley & Sons.

Stewart, G. B. (1991). *The quest for value : The EVA management guide*. HarperBusiness.

Stewart, T. (1998). Intellectual capital : The new wealth of organizations. *Performance Improvement*, 37(7), 56- 59. <https://doi.org/10.1002/pfi.4140370713>

Subramaniam, M., & Youndt, M. A. (2005). The Influence of Intellectual Capital on the Types of Innovative Capabilities. *The Academy of Management Journal*, 48(3), 450- 463. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/20159670>

Sullivan, P. (2000). *Value Driven Intellectual Capital : How to Convert Intangible Corporate Assets Into Market Value*.

Sveiby, K. E. (1997). *The New Organizational Wealth : Managing & Measuring Knowledge-based Assets*. Berrett-Koehler Publishers.

Sveiby, K.-E. (2010). *Methods for Measuring Intangible Assets*. <https://www.sveiby.com/files/pdf/intangiblemethods.pdf>.

Sydler, R., Haefliger, S., & Pruksa, R. (2014). Measuring intellectual capital with financial figures : Can we predict firm profitability? *European Management Journal*, 32(2), 244- 259. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.01.008>

Vernimmen, P. (2010). *Finance d'entreprise 2010 (8e édition)* (8e édition). DALLOZ. <https://www.librairiedalloz.fr/livre/9782247084722-finance-d-entreprise-2010-8e-edition-pierre-vernimmen-pascal-quiry-yann-le-fur/>

Wyatt, A. (2008). *What Financial and Non-Financial Information on Intangibles is Value Relevant? A Review of the Evidence* (SSRN Scholarly Paper ID 1103443). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1103443>