Performance financière : vers une relecture critique du résultat comptable

Amblard Marc, Maître de conférences
Université de Provence
IREBS – Institut de recherche de l'European Business School (Paris)
141 rue Lamartine, 83 150 Bandol
Tel : 04 94 24 31 34
marc.amblard@wanadoo.fr

Résumé
La mesure de la performance revêt une dimension essentielle au sein de toute organisation dont l'existence dépend de l'efficience. Le concept est cependant loin d'être unidimensionnel ; il existe, pourrait-on dire, autant d'approches de la performance que de parties prenantes : performances économique, technique, humaine, environnementale, citoyenne, éthique… Chacun la construit en fonction des objectifs qu'il assigne à l'organisation. Pour notre part, nous avons choisi de consacrer cet article à sa dimension financière. La comptabilité en tant que système de mesure nous en fournit plusieurs indicateurs dont le plus connu et le plus exposé du fait de sa position centrale est le résultat net comptable. Compte tenu des enjeux managériaux qu'il implique, ce solde final fait l'objet de toutes les attentions lors des assemblées générales mais aussi des publications financières. Son influence est telle que nombre de décisions majeures dépendent de son montant constaté ou attendu : embauches ou licenciements, investissement ou abandon d'activité, restructuration, acquisition, fusion …
Empruntant au courant conventionnaliste ses méthodes et son axiomatique, cette étude tente alors de projeter sur le résultat comptable un éclairage renouvelé ; l'indicateur se dévoile alors pour apparaître non plus comme un solde fiable et objectif mais comme un reliquat dont la détermination est modelée par des mécanismes sociaux qui échappent à l'interprétation contractualiste largement prédominante. L'analyse par les conventions nous invite ainsi à découvrir les dispositifs cognitifs qui guident le praticien dans la résolution de problèmes liés à la représentation comptable. Si elles le soustraient à l'incertitude de la modélisation, les conventions ne peuvent toutefois prétendre à la neutralité des solutions proposées. Résultat de tensions diverses, d'influences culturelles, idéologiques et politiques, elles orientent inévitablement l'utilisateur dans un schéma de pensée très orienté. Le bénéfice net apparaît alors moins comme la performance dégagée par les activités marchandes de la firme que la variation de la richesse de ses propriétaires, destinataires implicites du modèle. Animés par le seul intérêt scientifique, ces travaux ont cherché à montrer que tout dispositif de mesure est indissociable de son contexte social. A cet égard, la propriété privée, méta convention qui régente le rapport que l'être entretient avec les objets conditionne inévitablement la façon dont la performance est évaluée. En accordant la légitimité souveraine (que cet article ne conteste pas) aux détenteurs des droits de propriété, nous acceptons leur créance résiduelle comme mesure finale du profit de la firme et

partant comme indicateur privilégié de son efficacité. Il semble pourtant que cette acceptation s'est dissipée dans l'esprit des convenants pour se transformer peu à peu en une vérité qu'on ne songe même pas à discuter. Au demeurant, c'est bien là le propre d'une convention que de guider l'individu dans la résolution d'un problème jusqu'à faire disparaître le problème lui-même, de sorte qu'aucune question ne se pose et que la voie à suivre s'ordonne comme une évidence.

Mots clés : comptabilité, performance, résultat, théorie des conventions.

La mesure de la performance revêt une dimension essentielle au sein de toute organisation dont l'existence dépend de l'efficience. Le concept est cependant loin d'être unidimensionnel ; il existe autant d'approches de la performance que de parties prenantes : performances économique, technique, humaine, environnementale, citoyenne, éthique… Chacun la construit en fonction des objectifs qu'il assigne à l'organisation. Pour notre part, nous avons choisi de consacrer cet article à sa dimension financière. La comptabilité en tant que système de mesure nous en fournit plusieurs indicateurs dont le plus connu et le plus exposé du fait de sa position centrale est le résultat net comptable. Ce solde final, compte tenu des enjeux managériaux qu'il implique, fait l'objet de toutes les attentions lors des assemblées générales mais aussi des publications financières. Son influence est telle que nombre de décisions majeures dépendent de son montant constaté ou attendu : embauches ou licenciements, investissement ou abandon d'activité, restructuration, acquisition, fusion … La fébrilité des opérateurs sur les marchés et la variation des cours boursiers qui font suite aux communications relatives au résultat témoignent de l'importance qu'on lui accorde. Le fait peut surprendre mais fort peu d'observateurs ou commentateurs économiques s'interrogent réellement sur la nature même de l'indicateur. Si ses fondements, sa construction et sa capacité à traduire la performance financière de l'entité ont maintes fois fait l'objet d'études scientifiques, ces dernières n'ont guère ébranlé malgré leur portée le statut du résultat net : celui-ci reste la mesure phare en matière de performance financière dégagée par l'entreprise.

En empruntant au courant conventionnaliste ses méthodes et son axiomatique, cet article entend mener alors une réflexion à la fois critique et hétérodoxe sur les soubassements conceptuels de la mesure comptable : le résultat de la firme est-il déterminé selon des règles qui s'imposent du fait même de leur pertinence et de leur justesse ou bien est-il « modelé » par des choix qui tendent à privilégier un point de vue particulier ?

Nous tenterons de répondre à cette question de fond en examinant dans un premier temps les déterminants conventionnels de la mesure comptable (1) pour montrer ensuite que la performance n'existe pas, elle est un construit social (2).

1. UNE APPROCHE HETERODOXE DU MODELE COMPTABLE

De nombreux auteurs l'ont montré (Colasse, 2004-b ; Gensse, 2000 ; Capron, 1990 ; Mézias, 1990), le système comptable ne relève pas d'une vérité immanente mais repose sur des mécanismes et une symbolique qui résultent de choix à un moment donné.

1.1. LA MODELISATION COMPTABLE : UNE SITUATION A CHOIX MULTIPLES

Si la modélisation comptable consiste à produire la représentation chiffrée d'une entité économique, aucune solution ne s'impose dans l'absolu comme préférable à une autre. Aussi, devant la multiplicité des choix, le praticien serait en proie à l'incertitude s'il n'avait recours à un ensemble d'accords collectifs et reconnus. L'idée peut surprendre tant les automatismes qui l'animent sont nombreux et prégnants. Pourtant la situation deviendrait rapidement embarrassante s'il n'était fait appel à un cadre normalisé indiquant la solution attendue. De manière assez schématique nous pouvons recenser quatre sources principales d'incertitude.

1. *La délimitation du champ d'observation***.** Sans l'intervention des conventions comptables, une première série de questions s'imposerait inévitablement : de qui tient-on la comptabilité ? Où commence l'entreprise, où s'arrête-t-elle ? Quand doit-on arrêter les comptes ? Quels événements relèvent de l'observation comptable ? Quels sont ceux qui en sont exclus et pourquoi ? Comment juger si une dépense est une charge ou une affectation du résultat ? Etc.

2. *Le langage monétaire*. Une seconde série de questions relatives à la façon de traduire et communiquer les flux repérés dans le champ d'observation pourrait tout autant nous plonger dans l'incertitude. Comment mesurer les flux qui naissent de l'activité ? Comment donner une expression monétaire à certains événements non marchands ? Etc.

3. *La procédure.* Après avoir repéré le champ d'observation et la symbolique, le questionnement s'oriente vers la procédure à suivre : comment effectuer la saisie des informations sélectionnées (le mécanisme de la partie double n'est pas unique) ? Comment orienter les comptes ? Quels sont les documents obligatoires ? Quelle présentation adopter ?

4. *Le fait générateur.* Le moment exact qui va déclencher la procédure d'enregistrement est un factueur d'incertitude supplémentaire : quand enregistre-t-on le flux ? Quand un bien doit-il ou peut-il être considéré comme une charge ? Comme un actif ? Etc.

Cette liste est loin d'être exhaustive et bien d'autres sources d'incertitude seraient à même de bloquer son comportement en plongeant le comptable dans la confusion et l'irrésolution. Comment surmonte-t-il alors cette situation ? Peut-on lui prêter une autonomie de décision qui soit telle qu'il choisisse de façon isolée les règles idoines ? Quand bien même serait-il doté d'une rationalité parfaite, peut-on imaginer un seul instant que ses normes de références seront universellement partagées et acceptées ?

Le capitalisme, il est vrai, s'accommode difficilement d'une diversité des représentations comptables. Fondé sur une séparation entre l'épargne et la gestion des entreprises, il assigne à la sphère financière la fonction d'en assurer le lien. Cette disjonction requiert alors un langage commun permettant de comparer les entreprises entre elles et *in fine* de favoriser et contrôler l'allocation des ressources. La modélisation comptable doit donc répondre à des méthodes uniformes qui rendent ces données analogues et cohérentes d'une société à l'autre.

La coordination entre les acteurs du système comptable reste cependant problématique du fait même de la multiplicité des solutions possibles : aucune règle ne s'imposant comme intrinsèquement préférable aux yeux de tous, il a fallu progressivement bâtir des accords sur la façon de traduire des évènements économiques dans les livres comptables de la firme. Ces conventions sont le plus souvent confortées par une réglementation et un plan comptable assez complets. Grâce à elles, le professionnel échappe aux incertitudes précitées ; sauf exception, il n'est jamais bloqué : il sélectionne dans son environnement les faits enregistrables, rejette les autres, les quantifie, les valorise, les convertit au besoin, arrête ses comptes à telle date et ceci dans le cadre d'une procédure administrative précise et acquise.

1.2. ESQUISSE D'UNE TYPOLOGIE

De cette réflexion, il ressort que les travaux du comptable ne sont pas le résultat de ses propres choix mais d'un ensemble de procédures collectives préétablies. En ce sens, la convention comptable peut être appréhendée comme un transmetteur d'informations qui coordonne le comportement du professionnel en « balisant » sa tâche par un ensemble de repères. Il est alors possible d'en dresser une typologie en fonction de la nature du « discours » délivré au sujet. Nous pouvons principalement relever quatre grandes catégories de conventions comptables (Amblard, 2002).

- Les *conventions d'observation.* Elles ont pour rôle de délimiter le champ d'observation du comptable en dessinant les frontières de l'entité comptée. La *convention de patrimonialité* est alors fortement prédominante dans ce processus de bornage encore que celle-ci ne soit pas entendue de la même façon dans tous les pays. Situer l'entreprise dans l'espace ne suffit pas, le comptable doit aussi intégrer la dimension du temps dans sa phase d'observation. Son découpage s'impose pour apprécier à intervalles réguliers le patrimoine et les performances de l'entreprise ; la période d'observation étant généralement égale à un an, nous parlons de *convention d'annualité.*

- Les *conventions de mesure.* L'entreprise observée étant « bornée » dans le temps et dans l'espace, il importe de prendre ensuite la mesure des flux. La *convention de quantification monétaire* signale alors que les flux et les stocks relevant de l'observation comptable doivent être estimés en unités monétaires. Cette convention écarte *de facto* un certain nombre d'événements non-marchands, difficilement estimables en monnaie. Pour sa part, la *convention d'évaluation* indique au praticien la technique d'évaluation retenue (valeur historique, actuarielle, de marché …). Enfin, une troisième convention de mesure, la *convention de continuité* précise que les postes doivent être évalués en présumant une exploitation continue de l'entreprise.

- Les *conventions de réalisation.* Mesurer le revenu de l'entreprise suppose que l'on ait fixé préalablement des conventions quant aux conditions de sa réalisation. Il est en effet nécessaire de définir la nature de ce revenu et d'indiquer le moment de sa constatation effective. Quatre conventions importantes dissipent alors toute incertitude. La *convention de qualification* permet de repérer dans un flux, une charge ou un produit. La *convention de reconnaissance* indique le moment à partir duquel produits et charges doivent être enregistrés. La *convention de rattachement* indique au comptable de rattacher les charges (de période) à l'exercice au cours duquel les produits correspondants sont constatés. Enfin, la *convention de prudence* prescrit une appréciation raisonnable voire pessimiste des faits observés.

- Les *conventions de procédure.* La comptabilité ayant pour fonction de relever et saisir les événements économiques qui affectent l'entité, il est nécessaire d'adopter une procédure spécifique faisant appel notamment à un instrument : le compte. Les comptes sont reliés entre eux au sein d'un système ayant pour finalité la production périodique des états financiers. Deux conventions viennent alors informer le praticien, *les conventions de partie double* et *de présentation.*

La comptabilité repose ainsi sur de multiples règles chargées de guider le praticien en lui indiquant les actes « normaux » c'est-à-dire ceux qu'on est *normalement* en droit d'attendre de lui. C'est pourquoi chacun est informé des critères de choix retenus par la collectivité. Il sait ce que les autres font, ce qu'il doit et ce qu'il ne doit pas faire. Cela dit, il n'est pas dans l'objet du discours de la convention de révéler à l'individu la *bonne* solution à un problème rencontré (si tant est qu'elle existe), mais plutôt d'indiquer celle qui est *collectivement reconnue* comme telle. La nuance est de taille.

1.3. LES AXIOMES DE D. K. LEWIS

La convention n'est pas qu'un concept destiné à porter l'idée d'un accord de volonté. Elle est même au fondement d'un véritable courant de pensée né au milieu des années 80 qui tente de percer la logique de ces phénomènes en articulant des perspectives sociologiques et économiques. Les recherches font ressortir qu'au-delà des calculs égoïstes et de l'autonomie postulés par l'approche contractualiste, il existe des rapports de calcul, mais également de confiance et d'honneur où les représentations partagées jouent un rôle très important dans les échanges. Il n'est nullement question de rejeter le contrat mais de s'attarder sur la constitution des cadres structurants qui le surplombent ; le contrat est dépendant d'un tissu d'accords collectifs sans lequel il ne peut exister. Le terme « convention » fédère alors tout ce qui conditionne cognitivement les choix hors rationalité calculatrice. Pour résumer, elle est un ensemble de repères socialement construits qui permet aux individus de résoudre des problèmes récurrents en coordonnant leurs conduites dans un espace normé.

Pour autant, toute régularité comportementale ne relève pas systématiquement d'une approche conventionnaliste. La présupposée convention doit respecter un ensemble de conditions pour en faire légitimement un « outil d'analyse » au service du chercheur. Nous empruntons alors à D. K. Lewis (1969) son axiomatique, largement reconnue par la communauté conventionnaliste.

A cette fin, une enquête menée auprès des praticiens il y a quelques années nous a permis de valider les quatre premières propositions de Lewis. La cinquième ne le fut que partiellement. Reprenons-les brièvement[1].

[1] Pour une étude axiomatique plus précise, nous renvoyons le lecteur vers un article que nous avons publié dans cette même revue en 2004 ou vers notre ouvrage de 2002. Les références sont mentionnées dans la bibliographie.

*1 - Chacun se conforme à la convention***.**

La convention comptable, par son message indique au praticien le comportement adopté par l'ensemble de la collectivité. L'appartenance à un corps professionnel et la reconnaissance de la compétence supposent que chacun adopte la convention ; en maîtrisant progressivement le langage institutionnel qu'est la comptabilité, le membre n'a pas à s'interroger sur ses actes : les règles explicites et implicites qu'il a progressivement enregistrées guident sa conduite.

2 – Chacun anticipe que tous se conforment à la convention.

Le comptable anticipe que toute la population adopte la convention ; chaque comptable justifie ses actes par leur conformité aux pratiques de sa profession. Il limite de cette façon sa responsabilité en cas de litige et, dans le même temps, renforce la convention en montrant aux autres qu'il l'adopte.

*3 – Chacun préfère une conformité générale à la convention***.**

Toute déviance est considérée comme une entrave à l'unanimité et remet en cause la pertinence de l'enregistrement comptable. Celui-ci n'est pas juste en soi, et peu importe qu'il le soit, le principal étant que tous s'y conforment ; au sein du raisonnement conventionnaliste, c'est justement la préférence généralisée pour une solution donnée qui lui confère un sens et une justification.

4 – Il existe au moins une alternative à la convention comptable.

La convention n'est pas unique, une autre solution peut lui être opposée ; toute solution choisie admet donc au moins une alternative : coûts historiques *versus* juste valeur, comptabilité d'engagement *versus* comptabilité de caisse, enregistrement des produits à long terme à l'achèvement *versus* au degré d'avancement, amortissement ou non du *goodwill* …

5 - Les quatre propositions précédentes forment un « Common Knowledge » : chacun les connaît, sait que les autres les connaissent de la même manière et que chacun sait que l'autre sait aussi... Si cette connaissance commune fut vérifiée pour les trois premières propositions, elle ne le fut pas pour la quatrième (existence d'une solution alternative) : nos observations *in situ* ont montré que les pratiques sont à ce point intériorisées que les convenants ont perdu le plus souvent toute trace de leur justification originelle et de leur caractère alternatif.

Ainsi, l'incertitude qui entoure la qualification et l'enregistrement d'un événement est résolue parce qu'il existe un dispositif cognitif appelé « convention comptable » permettant aux agents de

résoudre des problèmes de représentation comptable en guidant leurs pratiques dans un espace normé. Cette convention qui évolue au sein d'un espace suppose une adhésion généralisée de la population concernée. La comptabilité apparaît ainsi comme un système composé d'un ensemble de conventions aussi nombreuses que le sont les problèmes liés à la modélisation comptable.

2. LA PERFORMANCE FINANCIERE REVUE PAR LES CONVENTIONS

Conformément à notre approche conventionnaliste du modèle comptable, nous souhaitons à présent exposer la performance financière comme une notion socialement construite. Plus précisément, nous voulons montrer que les charges et les produits qui déterminent le résultat net ne sont pas donnés mais résultent de choix collectifs. Loin d'être neutres, ces qualifications comptables privilégient un point de vue particulier, celui du détenteur des droits de propriété de la firme. A cet égard, les nouvelles normes internationales revêtent un caractère confirmatoire.

2.1. UN INDICATEUR DE PERFORMANCE CONVENTIONNEL

L'incertitude qui entoure la mesure comptable de la performance trouve une réponse dans la convention. Or, le fait de convenir d'une solution plutôt qu'une autre induit une relativité spatiale et temporelle de la performance financière.

L'incertitude. Nous le rappelons, devant la multiplicité des choix, le praticien serait en proie à l'incertitude s'il n'était guidé par un ensemble de repères normés. L'identification d'une charge ou produit n'y échappe pas ; certes, l'enregistrement d'un flux en charge ou produit peut s'imposer comme une vérité indiscutable aux yeux du praticien rodé ; il n'en demeure pas moins que son réflexe s'appuie sur une série de choix qui, le plus souvent, lui échappent et sans lesquels son assurance ne serait qu'hésitations et doutes. Les questions qui suivent bien que non exhaustives peuvent en attester :

- comment distinguer précisément une charge d'un investissement ? Comment qualifier les sommes dépensées lors d'un séminaire d'une semaine destiné au perfectionnement d'une centaine de collaborateurs ? Investissement ? Charge ? Même question pour les frais de recherche et développement.
- Faut-il passer en charge les écarts d'acquisition ? Les étaler ? Si oui sur quelle durée ? Ou alors faut-il procéder annuellement à un test de dépréciation ?
- Faut-il enregistrer les pertes probables ? Les gains latents ?

- Quand faut-il identifier la charge (ou le produit) : dès l'intention ? Lors de l'engagement ? Lorsque la dépense (ou la recette) est effective ?
- Faut-il considérer les dividendes comme des charges au même titre que les intérêts versés aux bailleurs de fonds ? Ou bien alors doit-on exclure des charges les intérêts financiers pour les considérer comme une répartition du résultat ?
- Autre questionnement crucial depuis quelques années : les gains en capital doivent-ils être intégrés dans le résultat ? L'entreprise disposant d'un parc immobilier a vu ces dernières années sa valeur nettement s'accroître selon le secteur. Faut-il l'intégrer dans le résultat ? C'est là tout le problème de la juste valeur et son impact sur le résultat de l'exercice. On y reviendra.

La convention comme réponse à l'incertitude. Une charge (ou un produit) n'est pas une donnée immanente, elle ne devient une charge que lorsqu'on accepte de la considérer comme telle. Il faut donc faire des choix qui permettront aux agents de se soustraire à l'incertitude. Un bref retour historique sur le sujet nous enseigne que les économistes ont toujours placé le coût au centre de leurs réflexions. Les classiques (Smith, 1776 ; Ricardo, 1817) cherchent à dégager une base objective à la valeur des choses dont la mesure sera en grande partie déterminée par le coût du travail. Quelques années plus tard, l'école néoclassique affinera sensiblement le schéma en replaçant le concept de coût au centre du raisonnement marginaliste. Ses théoriciens (Jevons, 1863 ; Menger, 1871 ; Walras, 1874) nous enseigneront alors ce principe majeur de l'analyse microéconomique selon lequel toute décision individuelle, qu'elle émane du producteur ou du consommateur, provient d'une égalisation à la marge des coûts et avantages qui y sont liés. Pour autant, tout ces auteurs demeureront muets sur la façon dont les coûts sont désignés et repérés (Gomez, 1996) comme si leur composition relevait de l'évidence arithmétique.

Les quelques exemples précités montrent pourtant que l'élaboration d'un coût ou d'un revenu requiert une série de choix. Or, selon le point de vue adopté, chacun y intègrera ou bien rejettera des éléments pour parvenir à un coût répondant à ses propres besoins. Il tombe sous le sens qu'une telle situation est peu envisageable : sachant que les exigences de communication et de comparabilité impliquent un choix commun, comment être sûr que le choix des uns sera en adéquation avec celui des autres ? Pour contourner ce problème d'incertitude, il a bien fallu « convenir » des éléments à intégrer dans le coût et de ceux qui en sont exclus. Le coût est donc bien un construit collectif et la performance financière ne l'est pas moins. Nous voyons là un

intérêt réel à sortir du cadre contractualiste pour poser sur la performance financière un regard constructiviste et conventionnaliste.

L'inconstance dans le temps. Si elle est une régularité comportementale, la convention ne se maintient néanmoins que par la vertu d'un « consentement collectif » dont les équilibres internes varient en fonction de pressions contradictoires. Les conventions comptables évoluent donc : certaines qui prévalaient naguère n'ont plus cours aujourd'hui et une part de celles qui occupent actuellement les praticiens sera un jour remplacée par d'autres jugées plus convaincantes. A cet égard, le traitement comptable des écarts d'acquisition (*goodwill*) nous fournit une illustration assez caricaturale. Ce poste donna naissance à plusieurs règles différentes qui se sont succédé en moins d'une dizaine d'années, entraînant des répercussions fort dissemblables sur le résultat net de la firme, tant en France, en Europe qu'aux Etats Unis. Ce n'est pas moins de trois règles d'enregistrement qui ont, tour à tour ou concomitamment, prévalu dans les comptabilités consolidées (l'ordre d'adoption dans le temps varie suivant les pays) : méthode du *pooling of interests* (mise en commun d'intérêts)**,** méthode du *purchase accounting* (inscription parmi les actifs incorporels) et méthode de l'*impairment test* (test annuel de validité) (Saghroun, 2003). Or, ces modes de traitement n'ont pas le même impact sur la performance financière : le premier n'a aucune incidence, l'écart d'acquisition s'imputant immédiatement sur les capitaux propres sans passer par le compte de résultat ; le second influence le résultat net, le *goodwill* étant progressivement imputé dans le compte de résultat par le biais des dotations aux amortissements. Enfin, le troisième mode influence lui aussi le résultat net mais de façon irrégulière du fait de l'enregistrement éventuel d'une provision dans les charges de l'exercice.

La variété dans l'espace. Si les conventions évoluent dans le temps, elles peuvent aussi varier d'un espace à l'autre. La théorie nous enseigne que chaque convention s'exerce au sein d'une zone d'influence qui lui est propre (Amblard, 2002). Ce principe de territorialité des conventions permet de comprendre les différences comportementales observables en cas de transfert d'un milieu à un autre. Ainsi les termes « normal » et « marginal » n'ont de sens que par rapport à la convention qui leur sert de référentiel. Déplaçons nous d'un territoire à l'autre : ce qui est admis ici est condamné là et inversement. Les conventions comptables n'échappent pas à la règle. Ainsi, le traitement des écarts d'acquisition qui évolue selon l'époque, diffère aussi selon la zone géographique ; de la même façon, si la convention des coûts historiques prévaut en Europe, celle de la juste valeur prédomine en Australie depuis plusieurs années (Teller, Dumontier, 2001). On

pourra prétendre que la convergence des normes nationales vers le référentiel international limitera nettement les écarts d'enregistrement d'un pays à l'autre ; il n'en demeure pas moins que certaines conventions et non les moindres diffèreront du fait notamment des nombreuses options offertes par les IFRS[2].

Ainsi, la performance financière dégagée par une même entité et pour un même exercice varie sensiblement selon l'époque et le lieu d'observation.

2.2. LE PRIMAT DU PROPRIETAIRE

La performance financière n'est donc pas un concept univoque et universel. Elle n'est pas neutre non plus. Nous allons tenter à présent de le montrer.

Des conventions partiales. Le processus grâce auquel une collectivité, face à un problème donné, se cristallise autour d'une solution donnée ne relève pas forcément d'un ordre spontané ou aléatoire et rien ne garantit non plus sa neutralité. En matière comptable, il est le plus souvent le résultat de tensions diverses où des « masses sociales » plus influentes ou plus simplement portées par des exigences économiques entraînent avec elles toute une population. Le modèle comptable et plus nettement la performance financière tendent alors à privilégier un point de vue particulier, celui du propriétaire de la firme soit l'actionnaire. Les conventions ont forgé au fil du temps un modèle répondant avant tout à ses exigences informationnelles.

La disposition du compte de résultat est à cet égard assez convaincante. Celui-ci intègre dans sa composition un ensemble de flux positifs censés représenter l'enrichissement de l'entreprise pendant l'exercice et de flux négatifs donnés comme son appauvrissement durant la même période ; la confrontation des deux ensembles permet d'aboutir à un solde appelé « résultat de l'exercice ». On est alors fondé à penser qu'il s'agit là de la performance financière dégagée par l'entité économique. Ce n'est pourtant pas le cas. Le respect du principe d'entité qui reconnaît à la firme le statut d'unité économique indépendante devrait réserver aux dividendes un traitement comptable identique aux intérêts versés au prêteur. Or, si ceux-là sont enregistrés parmi les charges, on ne trouve dans le compte de résultat aucun poste consacré à la rémunération du propriétaire qui subit ainsi un sort particulier. On doit alors admettre que le résultat de l'exercice mesure en réalité la variation de la situation nette, c'est-à-dire, le reliquat qui lui est restitué (Gensse, 1995).

[2] *International Financial Reporting Standards*

Ceci est un choix et bien d'autres solutions auraient pu très légitimement prévaloir. La détention des droits de propriété confère donc à son titulaire un statut à part dans le modèle comptable au point que la performance financière de la firme s'y confond avec son propre enrichissement. Au demeurant, il serait plus juste de considérer la valeur ajoutée de l'exercice comme la véritable performance de la firme, à savoir la richesse que son activité est parvenue à extraire des opérations marchandes (Brodier, 1994) (la rémunération des autres partenaires serait alors traitée comme des flux de répartition).

Une méta convention : la propriété privée. En somme, l'acceptation du profit comme mesure de performance de l'entité économique résulte d'une convention de vie en société, la propriété privée (Gomez, 1996). C'est parce que nous sommes convenus que le rapport entre les choses et les êtres serait régit par des droits de propriété que nous acceptons le résultat net comptable comme mesure finale du profit et partant comme indicateur privilégié de la performance financière. Il s'en suit alors que cette convention politique (au sens originel) conditionne inévitablement la manière dont la performance de la firme est évaluée. En accordant au détenteur des droits de propriété la faculté ultime et universelle d'user et d'abuser des biens dont il dispose, on reconnaît *ipso facto* que le pouvoir et les intérêts du propriétaire de la firme prévalent sur ceux des autres parties prenantes. Il les supplante même. Il y a là une forme de sacralisation de la propriété privée profondément ancrée dans les référentiels collectifs. Au besoin, on en trouvera trace dans l'article 17 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen (1789) : « un droit inviolable et sacré dont nul ne peut être privé ». La Constitution des Etats-Unis ne fait pas moins en postulant que la propriété des biens ne doit connaître, hormis des questions strictes d'ordre public, aucune entrave relative à l'usage, à la mise en valeur et à l'aliénation.

L'entreprise est alors plus un objet de propriété qu'un lieu où différents facteurs se combinent et plus un espace d'*appropriation* que de *partage*. Dès lors et en vertu du point de vue sous-jacent qui anime le modèle, toute rétribution versée à un apporteur de ressources autre que le propriétaire se traduit dans les comptes par un appauvrissement, donc une altération de la performance. Il n'est donc pas illogique que le modèle comptable assimile la créance résiduelle au résultat de la firme puisque celle-ci n'est autre que l'avoir de ses propriétaires …

Il ne s'agit pas de condamner la propriété privée comme mode de vie et de production, mais de poser un regard distancié sur le concept de performance financière au cœur du modèle comptable. Par cet article, nous voulons montrer que tout dispositif de mesure est consubstantiel au système

social au sein duquel il s'exerce. Le fait est que « le droit de propriété n'est pas un droit naturel » (Hume par Daniel, 2002) et d'autres types de systèmes sociaux sont envisageables (alternative au sens conventionnaliste) ; aussi ce rapport que l'être entretient avec les choses résulte d'un choix collectif aux dépens des différentes formes de la propriété publique et de la propriété sociale (Bihr, Chesnay, 2003). Il est une convention sociale (Rousseau, 1990).

L'axiomatique de Lewis nous permet d'ailleurs de le vérifier. Nous nous y conformons tous (1) : nous entendons opposer aux autres notre capacité à disposer librement de nos biens et nous respectons celle qu'ils nous opposent ; certes, les déviances existent mais demeurent très marginales. Nous anticipons que les autres s'y conforment (2) : respectueux des droits de propriété d'autrui, nous lui prêtons les mêmes intentions. Nous préférons une conformité générale (3) : la convention de propriété ne tient qu'à la condition que tous s'y conforment ; en l'absence de conformité générale, l'ordre se transforme alors en chaos. Il existe au moins une alternative (4) : la propriété privée n'est pas une solution unique, d'autres systèmes sociaux ont prévalu dans le passé et prévalent encore au sein de certaines communautés. Enfin, Les quatre propositions précédentes forment une connaissance commune (5).

Dans un tel contexte, il est finalement compréhensible que l'acceptation de cette convention comme mode de vie en société et comme mode d'organisation économique ait dès l'origine assigné à la comptabilité l'objectif d'informer l'entrepreneur propriétaire sur sa richesse (bilan) et sur son enrichissement (résultat) (Gensse, 1995). La propriété privée est donc une « méta convention » qui détermine le sens et le contenu des conventions qui viennent s'y enchâsser pour orienter de proche en proche la mesure de la performance. Cet « enfouissement » de la convention de propriété privée produit donc une conséquence sur la mesure de l'efficacité de la firme. En poussant la réflexion, on peut alors compléter le raisonnement néo-classique en le renversant : tandis que celui-ci déduit la propriété privée (comme forme d'organisation) de la recherche du profit maximal, l'approche conventionnaliste nous amène à considérer que c'est l'acceptation conventionnelle de la propriété privée qui induit le profit comme mesure de l'efficacité (Gomez, 1996). D'un côté, le profit est cause de la propriété privée, de l'autre il en est l'effet.

2.3. LE CARACTERE CONFIRMATOIRE DES NOUVELLES NORMES INTERNATIONALES

Le référentiel international qui s'impose désormais aux groupes côtés européens semble bien conforter le propriétaire de la firme dans son statut de destinataire privilégié. Citons à titre d'illustration deux exemples éclairants : la juste valeur et la comptabilisation des stock-options.

La juste valeur (*faire value*). Son introduction récente dans les normes internationales bouleverse la conception traditionnelle de la performance : celle retenue ne résulte plus des activités de l'entreprise dans le cadre des ses métiers mais intègre désormais les gains en capital réalisés sur ses immobilisations. Le fait que ce type d'enrichissement n'a que peu de rapport avec l'activité de l'entité économique ne change rien : il importe avant tout de rendre compte non pas de la performance de l'organisation en tant qu'outil de production *lato sensu* mais de toute évolution des avoirs détenus par une catégorie particulière de *stake-holders.*

A ce sujet, des commissions de normalisation étudient actuellement la possibilité de porter toutes les variations des valeurs patrimoniales dans le compte de résultat comme le souhaitent les défenseurs du *comprehensive income* ou résultat intégral. Dans ce cas, c'est la notion même de performance qui serait profondément affectée. Le résultat comptable ne mesurerait plus l'écart entre des produits et des charges enregistrés à leur prix pour une période, mais plutôt la différence entre deux « stocks » de capital mesurés en valeurs de marché (Bastch, 2005). Seraient alors distingués le résultat opérationnel (ou sur transactions) qui ressort de l'action des dirigeants (performance intrinsèque) et le résultat financier (ou virtuel) découlant des ajustements de valeur (évolution des marchés), ce dernier représentant un enrichissement ou un appauvrissement latent pour l'actionnaire (Dumontier, Teller, 2001).

Deux précisons néanmoins. La première : aujourd'hui, les seuls instruments financiers (IAS 39) doivent être évalués à leur juste valeur (et encore, des aménagements permettent d'y déroger pour certains d'entre eux) ; pour les autres postes d'actif, l'adoption de la juste valeur ne s'impose pas à l'entreprise, celle-ci conservant la possibilité optionnelle de rester dans le champ de la convention des coûts historiques[3] (Benabdellah, 2005). La seconde : en cas de recours à la juste valeur, seuls les écarts de réévaluation constatés sur les immeubles de placements (IAS 40) et les instruments financiers (IAS 32 & 39) doivent être comptabilisés dans le compte de résultat et impactent par voie de conséquence la performance financière ; les augmentations de valeur

[3] L'IASB a toutefois prévu dans ce cas que l'entreprise devrait faire figurer dans l'annexe une estimation de la juste valeur de ses immobilisations.

constatées sur les immobilisations corporelles sont quant à elles directement imputées sur les capitaux propres (IAS 16). L'avenir nous dira s'il s'agit là d'une phase de transition (les entreprises concernées convaincues de son bien fondé et surtout de son adoption généralisée, rejoignent la convention de la juste valeur) ou bien d'une phase de résistance (les entreprises restent dans le camp de la convention établie, les coûts historiques).

La norme IFRS 2. Relative au traitement comptable des rémunérations en actions, cette norme consacre à sa façon la place du propriétaire au cœur du dispositif comptable. A notre sens, elle est celle qui pénètre avec le plus de vigueur les soubassements conceptuels de la performance financière. Rappelons que l'IASB a définitivement adopté début 2004 la norme IFRS 2 suivant laquelle les instruments de capitaux propres qui rémunèrent des biens ou services doivent être évalués à leur juste valeur et comptabilisés en charges au fur et à mesure de leur consommation ; la contrepartie de cette écriture doit être constatée dans les capitaux propres[4]. L'émergence de cette norme visant essentiellement les stock-options ne manque pas de susciter toutefois quelques questionnements quant aux fondements mêmes du modèle.

Sur le fond, la question essentielle est de savoir si l'exercice des options par certains bénéficiaires, le plus souvent des cadres salariés, entraîne une charge supportée par l'entreprise. Certains considèrent que tout paiement sous forme d'actions ou d'options est la rémunération d'un service rendu à l'entreprise par ses employés (ou par un tiers) ; ce service a nécessairement un coût qui doit inéluctablement se traduire par l'enregistrement d'une charge. Toutefois, cet argument ne résiste pas à l'analyse technique du procédé : il y aura certes augmentation de capital et création d'actions, mais aucune charge ne sera supportée par l'entreprise. En d'autres termes, l'entité économique ne subira aucun appauvrissement, aucun flux de trésorerie négatif ; c'est même l'inverse qui se produira puisqu'en cas de levée des options, les bénéficiaires apporteront dans les caisses de la société la somme correspondant au produit de la valeur de souscription par la quantité de titres émis à cette occasion[5]. Si incidence financière négative il y a, elle ne saurait concerner l'entreprise elle-même. Sa performance financière ne devrait donc pas, selon toute logique, en être affectée. La réflexion s'oriente alors instinctivement vers la nature de

[4] Il convient de signaler qu'à ce sujet, le normalisateur international ne fait pas la différence entre les comptes individuels et les comptes consolidés.

[5] Le raisonnement présent ne tient qu'à l'égard des plans prévoyant l'attribution d'options de souscription ; la société peut aussi procéder par rachat des ses propres actions, il s'agit alors d'options d'achat et non plus de souscription. Dans ce cas, l'entreprise supportera une charge si la valeur de rachat est supérieure à la valeur d'exercice stipulée dans le plan.

l'entité dont on mesure le résultat : s'agit-il de l'entreprise ou des actionnaires ? Ceux-là se sont-ils alors appauvris ? Très probablement : les effets dilutifs de l'augmentation de capital réservée aboutissent mécaniquement à un amoindrissement de l'avoir détenu par les anciens actionnaires. La charge ainsi supportée sera d'autant plus forte que l'écart entre le prix d'exercice de l'option et la valeur du titre sera grand. En amputant la performance de l'entité économique d'un montant correspondant en réalité à l'appauvrissement des seuls actionnaires, l'IFRS 2 assène un coup violent au concept de comptabilité d'entreprise et en consacre un autre : la comptabilité d'actionnaire (Amblard, 2005).

Singulièrement, fort peu de normalisateurs ou commentateurs n'ont songé jusqu'à présent à discuter ces partis pris conceptuels, les débats étant le plus souvent orientés vers l'aspect technique des nouvelles normes et leurs conséquences sur les résultats. L'explication, à notre sens, vient de ce que personne ne conteste le poids politique dont jouissent aujourd'hui les actionnaires. La profonde restructuration du pouvoir capitalistique durant ces dernières décennies a quelque peu modifié l'exercice du pouvoir dans les grandes firmes. Un activisme actionnarial croissant tend à introduire progressivement plus de démocratie dans le gouvernement d'entreprise : les dirigeants longtemps incontestés ont dû rendre des comptes. Les actionnaires, mieux organisés et plus militants, retrouvent peu à peu une part de la souveraineté qui leur avait échappé (Gomez, 2001). On aurait tort cependant, de voir ici les effets d'un actionnariat de masse ou d'un capitalisme populaire. Cette réappropriation du pouvoir dans les firmes est en grande partie liée à la montée en puissance des grands fonds : fonds commun de placement, fonds de capital investissement (*private equity*) et fonds de pension (*pension funds*), anglo-saxons pour la plupart, représentaient déjà en 2000 plus du tiers de la capitalisation boursière parisienne[6]. La mesure de la performance financière pouvait alors difficilement résister à cette consécration : si de tels acteurs n'hésitent pas à réclamer des comptes, à révoquer ou à assigner devant les tribunaux certains managers, ils n'hésitent pas non plus à exercer leur influence au sein des organismes de normalisation, notamment aux Etats-Unis (Watts, 2003). La tendance de la norme est d'aller dans le sens des parties prenantes les plus actives du moment (Boisselier, 1991).

Il apparaît donc clairement que les nouvelles règles renforcent l'idée d'un modèle pensé plus pour contrôler les avoirs des propriétaires et leur évolution que pour mesurer la performance intrinsèque de l'entreprise en tant qu'entité économique. L'inscription dans le compte de résultat

[6] Source : *CDA Spectrum-Thomson Financial Service.*

de l'entreprise des variations de la juste valeur et d'un coût supporté en réalité par l'actionnaire en est une probante illustration.

CONCLUSION

Empruntant au courant conventionnaliste ses méthodes et son axiomatique, nous avons tenté de jeter sur la performance financière un éclairage renouvelé. Le résultat comptable se dévoile alors pour apparaître non plus comme un indicateur fiable et objectif mais comme un reliquat dont la détermination est modelée par des mécanismes sociaux qui échappent à l'interprétation contractualiste largement prédominante. L'analyse par les conventions nous invite alors à découvrir les dispositifs cognitifs qui guident le praticien dans la résolution de problèmes liés à représentation comptable. Si elles le soustraient à l'incertitude de la modélisation, les conventions ne peuvent toutefois prétendre à la neutralité des solutions proposées. Résultat de tensions diverses, d'influences culturelles, idéologiques et politiques, elles orientent inévitablement l'utilisateur dans un schéma de pensée très orienté. Le bénéfice net apparaît alors moins comme la performance dégagée par les activités marchandes de la firme que la variation de la richesse de ses propriétaires, destinataires du modèle. Nous avons ainsi cherché à montrer que tout dispositif de mesure est indissociable de son contexte social. A cet égard, la propriété privée, méta convention qui régente le rapport que l'être entretient avec les objets conditionne inévitablement la façon dont la performance est évaluée. En accordant la légitimité souveraine (que nous ne contestons pas) aux détenteurs des droits de propriété, nous acceptons leur créance résiduelle comme mesure finale du profit de la firme et partant comme indicateur privilégié de son efficacité. Il semble pourtant que cette acceptation s'est dissipée dans l'esprit des convenants pour se transformer peu à peu en une vérité qu'on ne songe même pas à discuter. Au demeurant, c'est bien là le propre d'une convention que de guider l'individu dans la résolution d'un problème jusqu'à faire disparaître le problème lui-même, de sorte qu'aucune question ne se pose et que la voie à suivre s'ordonne comme une évidence.

REFERENCES

Amblard M. (2002), *Comptabilité et conventions*, L'Harmattan, Paris.

Amblard M. (2004), Conventions et comptabilité : vers une approche sociologique du modèle, *Comptabilité, Contrôle, Audit*, numéro spécial, juin, 47-68.

Amblard M. (2005), La comptabilisation des stock-options : comptabilité d'entreprise ou comptabilité d'actionnaires ?, *GESTION 2000*, n° 4/05, juillet-août, 187-206.

Batsch L. (2005), Le « *comprehensive income* » : vers la « *full fair value* » », *Cahier de recherche* n° 2005-06, CEREG, Université Paris Dauphine.

Benabdellah S. (2005), Vers une dynamique de la convention « coût historique » sous l'effet de l'application des normes comptables IAS/IFRS ? , *papier de recherche*, GREDEG, Université de Nice Sophia-Antipolis.

Bihr A. et F. Chesnay (2003), A bas la propriété privée !, *Le Monde diplomatique*, octobre.

Boisselier P. (1991), Genèse des cadres conceptuels comptables : quels fondements théoriques ?, CERAM, Nice-Sophia Antipolis.

Brodier P.L. (1994), La valeur ajoutée, une autre logique pour l'entreprise, *L'expansion Management*, 68-71.

Brunsson N. (1985), *The Irrational Organization*, Wiley, Chichester.

Capron M. (1990), La comptabilité : faut-il y croire pour avoir confiance ?, *Gérer et comprendre*, décembre, 75-83.

Colasse B. (2004-b), *Comptabilité générale*, 9ème édition, Economica, Paris.

Daniel J.M. (2002), David Hume, le philosophe de la monnaie, *Le Monde Economie*, n°17720, 15 janvier.

Dupuy J.P. (1989), Convention et Common knowledge, *Revue Economique* n°2, mars, 361-400.

Gensse P. (2000), Le modèle comptable français, *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, B. Colasse (dir.), Economica, 881-889.

Gensse P. (1995), L'invention comptable de la réalité : entre la règle et le mythe, in *Mélanges en l'honneur du Pr Claude Pérochon*, Foucher, Paris, 221-231.

Gomez P.Y. (2001), *La république des actionnaires*, Syros.

Gomez P.Y., (1996), *Le Gouvernement de l'entreprise- Modèles économiques de l'entreprise et pratiques de gestion*, InterEditions, Paris.

Jevons W (1863), *Value of Gold*, JSS of London.

Lewis D.K. (1969), *Convention.. A Philosophical Study*. Cambridge (MA), Harvard University Press.

Menger C. (1871), *Principes d'économie politique*.

Mezias S. (1990), An institutional model of organizational practice : financial reporting at fortune 200, *Administrative Science Quaterly*, volume 35, 431-457.

Orlean A. (1989), Pour une approche cognitive des conventions économiques, *Revue Economique* n°2, mars, 241-272.

Ricardo D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, John Murray, London.

Rousseau J.J. (1990), *Du contrat social*, Editions Magnard, Paris

Saghroun J. (2003), Le résultat comptable : conception par les normalisateurs et perception par les analystes financiers, *Comptabilité, contrôle, audit*, novembre, 81-108.

Scott W.R. (1987), "The adolescence of institutional theory, *Administrative Science Quaterly*, Vol 32, 493-511.

Simon H. (1955), *Models of bounded rationality*, Cambridge, Mass. The M.I.T. Press, 2 vol.

Smith A. (1776), *Wealth of nations*, Edwin Cannan.

Teller, R. et P. Dumontier, (2001). Le modèle comptable de la valeur et la valeur du modèle comptable, dans *Faire de la recherche en comptabilité financière*, Vuibert, 225-234.

Walras L. (1874), *Eléments d'économie politique pure*, Paris 1988, Economica.

Watts R.L. (2003), Conservatism in accounting, Part 2 : Evidence and research opportunities, *Working paper*, n° FR 03-25, Simon School of Business, University of Rochester, May.