

Résumé

L'adoption récente des normes comptables internationales au niveau européen semble s'inscrire dans un contexte d'harmonisation comptable que l'évolution du commerce international et le développement des échanges de capitaux rendent nécessaires. En ce sens, le processus d'adoption des normes comptables internationales dénommées sous le référentiel IAS/IFRS répond aux besoins d'intelligibilité et de comparabilité exigés par les investisseurs dans le but d'évaluer correctement l'activité et la performance d'une entreprise. Cependant, malgré la simplicité affichée de tels objectifs, la normalisation se heurte à des problèmes conceptuels, notamment la définition de la performance. Les normes sont établies dans l'objectif de répondre au critère qualitatif du reporting de la performance sans toutefois faire état d'une définition claire. Dès lors, l'adoption d'un tel référentiel anime les débats entre professionnels de la comptabilité, si bien que les parties prenantes ne semblent pas s'accorder sur le bien-fondé d'une telle harmonisation. Dans ce mémoire, nous tenterons d'évaluer la pertinence des normes comptables utilisées dans le pilotage de la performance d'une société.

1. Délimitation du cadre théorique et revue de littérature.

La délimitation du cadre théorique s'est déroulée en deux phases : tout d'abord, nous avons cherché à définir la notion de performance et les indicateurs qui lui sont liés. Puis, nous avons définis les parties prenantes intervenant dans le processus de normalisation et surtout dans l'utilisation des normes comptables.

Pour l'entreprise, la performance peut être considérée comme la résultante d'un triptyque : objectifs/moyens/résultats au sein de l'entreprise. Néanmoins la perception des autres parties prenantes peut être différente. Comme le souligne A. Bourguignon (1995), la performance revêt donc une dimension subjective très importante, puisqu'elle dépend des objectifs de l'entreprise qui ont été fixés par les dirigeants. Plusieurs auteurs¹ insistent sur le fait que tout individu peut disposer de critères qui lui sont propres pour déterminer la performance, mettant en avant le caractère relatif du terme.

De plus, la performance est polysémique et on peut envisager différentes approches pour la conceptualiser. Les travaux de Morin et al. (1994) recensent quatre modèles de représentation de la performance. Au-delà de l'approche économique que nous avons évoquée, et qui est souvent énoncée dans des termes quantifiables économiques et financiers, Bass (1952) propose une approche sociale qui s'intéresse aux dimensions humaines de l'organisation. Comme le soulignent Quinn et Rohrbaugh (1981), il ne s'agit pas pour autant de négliger les indicateurs financiers, mais simplement de ne pas s'y limiter. On remarque ici une distinction majeure entre la performance financière et la performance globale (*overall performance*) : certains éléments non chiffrés peuvent apparaître comme plus importants.

Hall (1980) propose deux conceptions majeures de la performance. Il distingue l'approche dite « par les buts » de l'approche « par les ressources ». ² Néanmoins, une troisième approche dite de satisfaction des parties prenantes nous paraît aussi pertinente pour répondre à la problématique qui nous intéresse. En effet, l'IASC/IASB accorde une place importante aux utilisateurs dans l'énoncé de ses grands principes, l'information financière devant être « utile à une large gamme d'utilisateurs lorsque ceux-ci prennent des décisions économiques ».

¹ Connolly et al. (1980), Eccles (1991), Keeley (1984)

² Gauzente C. (2000)

Au niveau comptable, de nombreux critères permettant de mesurer la performance. Campbell (1977) propose sur la base d'une étude de la littérature 30 critères permettant de mesurer la performance dans ses différentes dimensions. Certains critères sont facilement quantifiables (productivité, profit, absentéisme, etc.) et issus de la comptabilité financière (résultat). D'autres sont au contraire compliqués dans leur mesure (éthique, accomplissement, valeurs, etc.). L'analyse de la liste de Campbell montre que celle-ci ne permet pas de couvrir tous les aspects de la performance. Par ailleurs, les critères énumérés ne forment pas un ensemble de variables exogènes, ce qui fausse la mesure de la performance.

La même erreur apparaît dans la liste des critères de Welge et Fessman (1980), où on observe de plus une surreprésentation des critères économiques et financiers. La problématique de la mesure de la performance est centrale en sciences de gestion et des auteurs comme Kaplan et Norton (1992) se sont inscrits dans la même optique que Campbell et Welge-Fessman en proposant de nombreux critères pour évaluer la performance dans toutes ses dimensions. Toutes ces propositions présentent néanmoins des faiblesses par rapport au modèle de performance sociale de Quinn et Rohrbaugh (1983) : les ressources humaines se retrouvent privilégiées par rapport à d'autres groupes de pression. Dans la littérature plus récente, Bouquin (2004) indique que mesurer la performance revient à mesurer les trois dimensions qui la composent à savoir l'économie (se procurer les ressources au moindre coût), l'efficacité (rapport d'un bénéfice aux moyens mis en œuvre) et l'efficacité (réalisation des objectifs).

Le concept de besoin des utilisateurs énoncé dans le rapport du comité Trueblood (1973), constitue le paradigme central relatif à la normalisation comptable depuis les années 1970 au niveau du FASB et de l'IASB.

L'étude principale concernant la typologie d'utilisateurs des comptes est celle de Stamp (1980), qui propose 15 catégories d'utilisateurs des comptes. Parallèlement, Atkinson, Waterhouse et Wells (1997) proposent une classification binaire des utilisateurs des comptes et énoncent deux types de parties prenantes à la performance que sont les « process stakeholders » (salariés et fournisseurs) et les « environmental stakeholders » (actionnaires, clients et la collectivité).

En synthétisant ces deux propositions de classification, J.F. Casta (1995) recense six utilisateurs d'informations financières dominants :

- les dirigeants : ils définissent la politique comptable de l'entreprise et sont responsables de l'élaboration des états financiers. Ainsi, la comptabilité financière est plus perçue comme un instrument de communication que comme un instrument de gestion interne. Selon Choo (1993), les dirigeants vont préférer les informations issues de sources personnelles à l'information comptable.
- les associés : ils sont les apporteurs de capitaux. La loi leur prévoit un droit d'information et de consultation des documents comptables. Ils cherchent une performance financière principalement orientée sur le long terme.
- les tiers (banques, clients, fournisseurs) : ils ont besoin des comptes pour porter un jugement sur la situation de l'entreprise. Pour les banquiers, il va s'agir de sa solvabilité ; les clients, quant à eux, vont tacher d'apprécier la pérennité de l'entreprise et sa gamme de produits.
- les investisseurs : les investisseurs veulent s'informer de la capacité de l'entreprise à créer de la valeur. Des études comportementales menées dans les années 1970-1980 montraient que les investisseurs particuliers avaient tendance à suivre les conseils

d'experts interprétant les rapports annuels. Une étude plus récente³ montre que les actionnaires se font leur propre opinion à partir des rapports annuels.

- les analystes financiers : ils ont une approche plutôt globale de la performance qui se base sur plusieurs approches complémentaires. Selon B. Raffournier (1995), les analystes financiers se basent sur des informations provenant de leurs contacts personnels et des rapports annuels des sociétés.
- les salariés : l'intérêt de l'information comptable pour les salariés concerne essentiellement les rémunérations et, à plus long terme, la pérennité de leur emploi.

Riches de ce cadre théorique, nous avons établi une matrice croisant les différents indicateurs de performance et normes comptables afin de juger de leur pertinence. Nous avons utilisé cette matrice pour appréhender les entretiens.

Nous avons mené des entretiens semi directifs auprès de directeurs financiers et comptables, acteurs de la normalisation au sein de leurs entreprises respectives. En ce sens, nous avons mis au point deux questionnaires : le premier comportait des questions fermées portant sur la manière dont ils évaluent l'utilité des normes pour piloter la performance. Le second correspondait à une approche thématique du sujet et laissait une certaine liberté aux interlocuteurs pour évoquer les problématiques les plus prégnantes dans leur entreprise.

2. Résultats.

Nous avons dégagé de ces entretiens plusieurs problématiques récurrentes relatives à la normalisation et à l'utilisation du référentiel IFRS.

2.1. L'utilisation des normes dans la prise de décision.

Il s'agit là de nous intéresser à l'apport des normes pour l'entreprise au niveau du pilotage, au-delà de l'intérêt en terme de financements.

Globalement, il ressort que la liberté relative qu'offre IAS 1 et les jonctions permises par IFRS 8 entre les indicateurs utilisés pour le pilotage de l'entreprise et les comptes normés permettent de bien concilier les éléments de comptabilité qui émanent des obligations légales relatives à la présentation des comptes consolidés d'un groupe et ceux utilisés pour piloter l'organisation. Néanmoins, certaines entreprises développent un deuxième axe de comptabilité en interne : elles mettent au point un manuel de gestion définissant les règles qui décrivent la façon dont la direction entend gérer le groupe. Ce deuxième axe est motivé par la réponse qu'il donne à des besoins pas forcément pris en compte par les IAS/IFRS. Il peut s'agir par exemple d'une orientation du compte de résultat éclaté par fonction pour permettre le pilotage par fonction et qui est beaucoup plus détaillé que la présentation anglo-saxonne typique. Cette pratique est observée essentiellement dans les groupes des secteurs de l'industrie lourde et des infrastructures. Par ailleurs, les différents cabinets d'expertise comptable ou d'audit interrogés sur les pratiques de leurs clients insistent sur la situation des petites et moyennes entreprises ; celles-ci pensent que les normes comptables n'apportent pas beaucoup d'aide au niveau de la prise de décision. Les indicateurs utilisés pour piloter les entreprises se rapprochent alors plus de la comptabilité analytique et ne sont pas présentés dans les comptes publiés.

³ J. Epstein et M.L. Pava, 1993.

Cela met en évidence un deuxième défaut des normes IAS/IFRS : leur pertinence pour piloter la performance et aider à la prise de décision qu'est leur adéquation avec l'activité de l'entreprise. Il est difficile d'envisager une norme qui soit parfaitement pertinente pour l'ensemble des secteurs. On est naturellement amené à s'interroger sur les normes sectorielles.

2.2. La valorisation en juste valeur.

Les réactions des différentes entreprises interrogées diffèrent en fonction du secteur d'activité.

En règle générale, les normes IFRS 3 et IFRS 3 révisé selon lesquelles les actifs et passifs d'une société acquises doivent être comptabilisé en valeur de marché dans les états financiers de l'acquéreur font sens.

Certains secteurs d'activité se sentent moins à l'aise avec l'introduction de juste valeur opérationnelle sans toutefois la rejeter. En effet, la fair value ne correspond parfois pas à certains métiers, notamment dans le domaine de l'industrie. Dans ce cas, la valorisation au coût historique semble être en phase avec les pratiques utilisées, rend plus intelligible les comptes. La mise en place de la juste valeur est coûteuse et n'apporte rien ou peu de choses en terme d'information financière. L'information n'est pas ou peu utile au métier et aux acteurs de l'industrie.

En revanche, concernant les instruments financiers, la comptabilisation en juste valeur soulève le débat. Les entreprises paraissent être en désaccord avec les principes et l'objet de la fair value. Les problèmes évoqués touchent principalement les secteurs dans lesquels le recours à de tels instruments est important, notamment le secteur bancaire mais également les groupes disposant de titres de participations conséquents. Les normes concernées sont critiquées du fait de leur difficile intelligibilité, de leur instabilité et de leur difficile mise en place. Par ailleurs, l'introduction de la juste valeur dans les états financiers semble avoir un effet sur la performance de ces sociétés.

2.3. La comptabilisation des actifs incorporels.

Les mouvements de regroupements d'entreprises impliquent une proportion d'actifs incorporels de plus en plus importante.

Les actifs incorporels non identifiables apparaissent lors des mouvements de regroupements d'entreprises et constituent le goodwill, ou écart d'acquisition. Le référentiel IAS/IFRS prévoit une dépréciation du goodwill basée sur des *impairment tests* effectués de façon annuelle pour mieux représenter la réalité économique. Si cet objectif semble être atteint des effets pervers très importants sont à souligner. La principale critique concerne l'aspect pro-cyclique de ce traitement.

Les actifs incorporels identifiables, quant à eux, peuvent être capitalisés selon des conditions restrictives posées par IAS 38. Le principal reproche adressé à la norme concerne les différents traitements à effectuer selon les modalités de l'investissement (en externe ou en interne, notamment) : on observe l'introduction d'un biais dans la prise de décision d'investissement en actifs incorporels.

La comptabilisation des actifs incorporels apparaît comme moins controversée que les réformes concernant le traitement du goodwill.

3. Elargissement de la recherche.

L'étude ainsi réalisée est loin d'être exhaustive dans la mesure où la taille de l'échantillon est relativement faible. Il serait alors intéressant, à l'avenir, d'élargir le champ de cette recherche à l'ensemble des secteurs d'activité, mais également à l'ensemble des acteurs économiques. En effet, nous avons principalement interrogé des directeurs financiers, comptables, des auditeurs et un cabinet d'expertise comptable. Nous nous sommes concentrés principalement sur la pertinence des normes en interne dans la mesure où elles doivent permettre une gestion optimale, efficiente. Cependant, une des impressions tirée de cette étude semble liée au caractère contraignant des normes IFRS dans le sens où elles sont acceptées pour satisfaire des contraintes externes émanant d'analystes financiers, d'actionnaires, etc. dans une volonté d'harmonisation. Ainsi, les normes ne paraissent, dans certains cas, que servir partiellement le pilotage de l'entreprise.

Par ailleurs, lors de l'établissement du cadre théorique, nous avons pris conscience de l'ampleur de la normalisation et de ses difficultés. En ce sens, la notion performance ne couvre pas uniquement les dimensions financières et comptables mais peut être élargie à des considérations environnementales (respect de normes environnementales, émissions...) et sociales (productivité, bien-être au travail, etc.).

Enfin, un de nos camarades a réalisé une étude similaire auprès de quatre entreprises italiennes. Il serait alors intéressant de confronter nos différents résultats afin de juger de l'acceptation et de l'utilité des normes dans la représentation de la performance et la gestion d'une société dans un pays où la normalisation internationale est généralisée.