

Eve Chiapello , Transformation des conventions comptables, transformation de la représentation de l'entreprise, in : *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, M. Capron (eds), La découverte, 2005, pp. 121-150

Transformation des conventions comptables, transformation de la représentation de l'entreprise

La comptabilité est une pratique sociale organisée par un grand nombre de conventions qui portent sur presque tous les aspects du travail : modalités d'enregistrement, d'évaluation, d'agrégation et de mise en forme, de publication, etc.¹

Cette accumulation de conventions – qui apparaissent au départ toutes arbitraires (il faut bien en choisir certaines pour que le travail de quantification se fasse) – rend les comptes des entreprises potentiellement incomparables et ininterprétables par quiconque n'ayant pas accès aux règles sous-jacentes. L'un des premiers buts de la normalisation comptable est donc de restreindre les pratiques comptables, afin de favoriser les échanges sereins entre parties prenantes de l'entreprise (entrepreneurs, actionnaires, prêteurs, salariés, puissance publique...) qui connaîtront les conventions appliquées et pourront donc interpréter de façon identique les chiffres qui servent de base à leurs interactions. Les jeux de normes comptables proposés par les normalisateurs privilégient donc par définition certaines conventions au détriment d'autres possibles. Ceci serait sans grande importance si ces choix étaient neutres ou équivalents.

Mais ce n'est pas le cas. Certaines informations ou certaines conventions intéressent par exemple plus les actionnaires que les prêteurs, d'autres plus les États que les actionnaires, etc. La construction d'un jeu de normes suppose donc l'élaboration de compromis de façon à satisfaire toutes les parties intéressées ; leurs intérêts ne convergent pas spontanément car la comptabilité est aussi l'instrument de mesure qui leur permet d'accéder à certaines distributions de richesse (impôts pour les États, primes pour les salariés, intérêts pour les prêteurs, dividendes pour les actionnaires...). Des accords ont, peu à peu et selon des modalités variées², été obtenus au niveau des États nations.

À un niveau plus global cependant, les pays capitalistes appliquent encore des jeux de normes – dits aussi « référentiels » – différents qui ne donnent pas à voir les mêmes choses et qui reposent sur des conceptions de la firme, de son patrimoine, du profit relativement différentes³. Si chaque pays dispose d'une doctrine comptable et de normes produites nationalement et en phase avec les représentations et l'équilibre des pouvoirs des acteurs de l'économie nationale, cette situation s'est fortement compliquée au cours des deux dernières décennies avec la mondialisation financière.

¹ M. AMBLARD, « Conventions et comptabilité : vers une approche sociologique du modèle », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, Numéro thématique « Sociologie de la comptabilité », juin 2004, p. 47-68.

² Voir l'article de Bernard Colasse.

³ C. COLETTE et J. RICHARD, *Comptabilité Générale*, Vuibert, Paris, 2000 ; C. NOBES and R. PARKER, *Comparative International Accounting*, Pearson Education Ltd, Harlow, Essex, England, 2000.

De fortes pressions sont venues des acteurs globaux pour unifier les différents référentiels et adopter un « langage comptable commun » à l'échelle de la planète. L'objectif d'un tel cadre unique est de permettre aux investisseurs de décoder facilement les états financiers partout où ils vont et aux multinationales de ne produire des comptes que dans un seul référentiel plutôt que de supporter le coût d'une multitude de jeux de normes. De ces pressions est né le « référentiel international » produit par l'IASB que l'Union Européenne a décidé d'imposer à toutes les sociétés cotées pour leurs comptes consolidés à compter du 1^{er} janvier 2005. Il ne s'agit plus pour les États européens d'un cadre comptable produit en interne mais de l'imposition par un niveau supranational d'un cadre produit en dehors des efforts et des traditions nationales. Cette imposition est diversement acceptée, à la mesure de l'écart entre les normes nationales et les normes internationales ; ce dernier est considérable pour la France. Au-delà du coût important d'adaptation que cela implique, la France rencontre une autre difficulté : le jeu de normes adopté est en effet issu d'une tradition anglo-saxonne de production d'information, reposant sur des modalités et des formes de normalisation très différentes, si bien que le passage aux normes IFRS est également lu comme un épisode de plus dans l'évolution tendancielle du capitalisme français vers un capitalisme de marché financiarisé à l'anglo-saxonne.

Nous décrivons, dans cet article, un certain nombre de changements induits dans la technique comptable par le passage aux IFRS. Nous essaierons de montrer la façon dont les changements de conventions transforment la conception de l'entreprise et de sa performance économique et quelles conséquences on peut en attendre en ce qui concerne le fonctionnement des entreprises et des marchés. L'emploi du terme de révolution n'est pas trop fort pour qualifier le changement en question, car c'est l'ensemble des repères cognitifs des acteurs et utilisateurs de la comptabilité qui bascule à cette occasion. La notion de « juste valeur » (*fair value*) ayant été mise au centre à la fois des commentaires académiques et des discours du monde économique pour pointer ce qui fait problème du point de vue français dans les normes internationales, nous commencerons notre analyse par ce point.

Le recours à la juste valeur

La juste valeur est en fait le nouveau principe général d'enregistrement des transactions qui doit être retenu par les entreprises, si bien qu'il n'est pas un seul concept comptable qu'elle ne permette de redéfinir.

Prenons un exemple. Dans les pratiques de la comptabilité française, une vente est inscrite dans le compte « chiffre d'affaires » à la date d'émission de la facture, qui est elle-même calée habituellement sur la date de livraison. Du fait de cette convention, le chiffre d'affaires qui apparaît dans les comptes d'une entreprise correspond aux ventes facturées qui n'ont en revanche pas forcément été encaissées. Que le client paie en une fois ou en dix, le chiffre est le même. Avec les IFRS, le montant inscrit en chiffre d'affaires devra tenir compte des conditions de règlement : un chiffre d'affaires dont l'encaissement est « significativement différé » devra être inscrit à une valeur

inférieure à sa valeur nominale dans les comptes⁴, la différence allant dans un compte de produit financier. Le chiffre d'affaires est alors dit enregistré en « juste valeur ».

Plus généralement, pour l'enregistrement de toutes les opérations d'achat, de vente ou les premières inscriptions à l'actif ou au passif, chaque fois que l'échange marchand donne lieu à un paiement différé, le comptable est tenu d'actualiser les flux de façon à ramener la transaction à sa valeur actuelle. Pour cela, il doit introduire une hypothèse importante dans les comptes : celle d'un taux d'actualisation.

Prenons un deuxième exemple, celui d'un prêt bonifié à la construction de 1 000 euros remboursable au dernier euro, accordé à un salarié. Auparavant l'écriture était simple : le comptable débitait un compte de créance pour 1 000 (la dette du salarié à l'égard de l'entreprise) et créditait un compte de liquidités pour marquer la sortie de trésorerie. Dorénavant, si le crédit en trésorerie ne change pas, le comptable enregistrera une contrepartie en deux morceaux : d'une part une dette pour, par exemple, 370 (valeur actualisée des versements qu'opérera le salarié) ; d'autre part, une charge immédiate de 630 (coût actualisé du prêt pour l'entreprise, qui perd dans l'affaire l'écart entre le taux auquel elle prête et le taux, supérieur, auquel un tel prêt aurait été accordé sur le marché).

La logique sous-jacente est claire : l'entreprise perd de l'argent sur le prêt bonifié et est tenue de le faire apparaître dans les comptes plutôt que de faire comme s'il s'agissait d'une opération financièrement neutre. Cette transparence passe par la prise en compte de la valeur du temps : un euro encaissé en 2005 n'a pas la même valeur qu'un euro encaissé en 2010. Il s'agit de mettre fin au postulat intenable qui permettait jusqu'ici de travailler avec des montants certes tous en valeur monétaire mais datés de périodes différentes, donc théoriquement incommensurables.

En toute logique, le normalisateur a souhaité étendre ce principe non seulement à l'enregistrement des transactions de la période mais aussi à la réévaluation des éléments de bilan, de façon à obtenir des bilans composés de valeurs en même unité monétaire. Mettre un bilan en valeur actuelle, c'est bien sûr ramener une série de flux futurs à une somme actualisée, mais c'est surtout prendre en compte chaque fois que possible la valeur sur le marché à la date de clôture. Cette dernière a en effet le mérite par rapport à la valeur actualisée d'être actuelle, réaliste et de ne pas être le produit d'un calcul opéré par le management et fondé sur des hypothèses.

C'est ainsi que les IFRS contiennent des dispositions qui obligent les entreprises à réévaluer chaque année leurs immeubles de placement. Dans les normes françaises, ces immeubles⁵ sont inscrits au bilan à leur valeur historique – qui peut être très différente bien sûr de leur valeur de marché, surtout si la durée de détention est élevée –. Dans les normes de l'IASB, ils devront être inscrits chaque année à leur valeur de marché, et, s'il n'existe pas de valeur de marché disponible (bien exceptionnel), le bien devra être évalué à partir d'une actualisation des flux de revenus futurs que l'on attend

⁴ La valeur inscrite dans le compte « chiffre d'affaires » est la valeur nominale de la facture divisée par $1 + \text{le taux de l'argent sur la durée correspondant au délai de règlement accordé au client}$.

⁵ Sauf opérations exceptionnelles de réévaluation devant alors toucher toutes les immobilisations autres qu'incorporelles.

de l'immeuble, ce qui suppose d'une part une prévision des flux, d'autre part un choix des taux d'actualisation.

Cette disposition touche également un certain nombre d'actifs et de passifs financiers⁶. Idéalement, pour le normalisateur international, la totalité des actifs et passifs financiers devrait être concernée mais les controverses sur la norme IAS 39 (qui porte sur la comptabilisation et l'évaluation des instruments financiers) en Europe ont obligé l'IASB à restreindre les possibilités d'utilisation de cette option. Quant au passage des bilans en *full fair value*, il s'agit d'un rêve qui serait cohérent avec les principes évoqués mais dont la réalisation semble peu probable à court terme, malgré l'importance d'ores et déjà de la juste valeur comme référent pour l'ensemble des actifs et passifs⁷.

La logique sous-jacente est parfaitement compréhensible et cohérente. Mais comme l'exprime J. Mistral, la juste valeur est une « *référence théorique séduisante plus qu'un guide rigoureux en matière comptable*⁸ ». Il semble en effet que cette notion soulève presque autant de difficultés qu'elle n'en résout.

Les problèmes que pose la juste valeur

La première difficulté provient du fait que le recours à la juste valeur implique une utilisation généralisée de l'actualisation, voire de modélisations mathématiques plus complexes⁹. La proportion, au sein des résultats comptables, des faits vérifiables et des estimations conventionnelles concernant l'avenir se trouve modifiée¹⁰. Si la

⁶ Les éléments financiers obligatoirement évalués en juste valeur sont d'abord ceux détenus à des fins de spéculation. Dans la mesure où l'entreprise souhaite réaliser des profits à court terme sur ces activités financières et que les actifs détenus le sont à des fins de revente, l'optique des normes internationales est de faire apparaître d'emblée au bilan cette valeur, de façon à afficher « la vérité » sur l'état du portefeuille de la firme.

⁷ Les normes traitant de l'évaluation annuelle des immobilisations corporelles et incorporelles recourent fortement au concept de juste valeur, d'une part pour fonder les règles de la « réévaluation » annuelle pour les entreprises qui choisiraient cette option (qui n'est donc pas obligatoire) – laquelle doit alors être adoptée de façon durable pour toutes les immobilisations de la même catégorie –, d'autre part comme référentiel des tests de « dépréciation » qui doivent être pratiqués annuellement sur les immobilisations pour lesquelles l'entreprise ne pratique pas de réévaluation annuelle. Les « réévaluations » se font à la hausse ou à la baisse et les écarts sont enregistrés en capitaux propres. Les « dépréciations », en revanche, ne peuvent être inscrites qu'en cas de perte de valeur qui peut cependant être réversible (sauf pour les *goodwills*) et ces pertes de valeur sont enregistrées au compte de résultat.

⁸ J. MISTRAL, « Rendre compte fidèlement de la réalité de l'entreprise. Remarques sur la réforme comptable et la qualité de l'information financière » (p. 31) in J. MISTRAL, C. BOISSIEU (de), J.-H. LORENZI, *Les normes comptables et le monde post-Enron*, Rapport au Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, Paris, 2003, n° 42, p. 7-56.

⁹ Dans le cas de produits financiers dérivés dépourvus de marchés actifs, le comptable doit s'appuyer sur les modèles de l'industrie financière, comme par exemple celui de Black et Scholes pour valoriser les options.

¹⁰ M. AGLIETTA et A. REBERIOUX, *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris, 2004.

comptabilité n'a jamais été vraiment exempte d'un tel mélange (qu'on pense au choix des durées d'amortissement fondé sur la détermination de la durée de vie *a priori* du bien)¹¹, la situation ne tend pas à s'améliorer. Et la forte sensibilité des calculs au taux d'actualisation, plus largement aux jeux d'hypothèses, ouvre de nouvelles possibilités de manipulation des comptes, alors même que les IFRS se présentent comme des normes de « qualité ». Le fait que les augmentations et pertes de valeur soient passées au compte de résultat¹² tend encore à accroître cette tentation. Cette situation devrait déboucher sur la généralisation de l'achat de services de valorisation : des experts réputés « indépendants » seront rémunérés par les entreprises pour conférer un label de fiabilité aux valeurs inscrites dans les bilans.

Un autre risque, fréquemment évoqué, est l'introduction d'une plus grande volatilité des comptes puisque les valeurs de marché – qui sont préférées, quand elles existent, aux valeurs calculées – dépendent de la conjoncture, et que les valeurs calculées – par lesquelles on les remplace en cas d'absence de valeur de marché – en dépendent au moins tout autant puisqu'elles reposent sur les anticipations des acteurs¹³. Le principe de la juste valeur risque dès lors de produire des effets pro cycliques, améliorant des résultats déjà bons en haut de cycle du fait d'anticipations optimistes des acteurs, accentuant la dégradation des résultats au creux de la vague. Face à des chocs financiers probablement plus durs, les entreprises seront tenues de réagir avec encore plus de flexibilité « par les paramètres dont le management a la maîtrise, emploi et investissement au premier chef¹⁴ ».

Ces dispositions introduisent une volatilité des résultats comptables en fonction de l'évolution des valeurs de marché des actifs détenus par l'entreprise, d'autant moins acceptée par les chefs d'entreprise qu'ils peuvent n'avoir aucune intention de se défaire des actifs considérés. Dans ces cas, en effet, la valeur de marché n'a pour eux

¹¹ « Les chiffres produits par les comptes financiers des entreprises tombent dans deux classes : la classe A enregistre la propriété ou le maniement de fonds [...]; la classe B comprend des chiffres représentant des évaluations (coûts, profits, dépréciation) qui sont nécessairement le produit de théories, opinions, conventions, traditions, exemples donnés par d'autres, etc. Les chiffres appartenant aux deux classes interviennent malheureusement mélangés ». O. MORGENSTERN, *L'illusion statistique. Précision et incertitude des données économiques*, Dunod, Paris, 1972, p. 68.

¹² C'est le cas pour les immeubles de placement et les instruments financiers (contrairement aux opérations de « réévaluation » touchant éventuellement les actifs corporels et incorporels dont les écarts sont enregistrés en capitaux propres).

¹³ C'est ce risque que mettait en avant le président J. Chirac dans une lettre de juillet 2003 plaidant (avec succès) auprès de la Commission européenne un report de l'entrée en application des normes IAS 39 et 32, avec le soutien de l'European Round Table, association bruxelloise des multinationales européennes : « Certaines normes comptables en cours d'adoption dans l'Union européenne risquent de conduire à une financiarisation accrue de notre économie et à des méthodes de direction des entreprises privilégiant trop le court terme », disait-il avant de continuer : « Il importe en particulier que des mouvements purement financiers n'emportent pas, trimestre après trimestre, des conséquences disproportionnées sur les résultats des entreprises. »

¹⁴ J. MISTRAL, *op. cit.*, p. 33

aucune pertinence. Les actifs sont combinés dans le cadre de l'exploitation et l'entreprise n'a aucune raison de s'en dessaisir, sauf à changer de métier. Communiquer sur leur valeur de marché semble suggérer que la firme n'est rien d'autre qu'une somme d'actifs revendables, que leur combinaison et leur mise en oeuvre n'apportent aucune valeur¹⁵. Les rôles du travail de l'ensemble des salariés de la firme, du métier et des compétences qui supposent qu'on ne combine pas au hasard les actifs, de l'organisation de la firme en tant que telle, sont minorés dans la représentation des contributions à la création de valeur.

Les variations de résultats à la hausse ou à la baisse en fonction des valeurs de marché transforment également la conception de la performance économique de la firme. La nouvelle mesure de performance risque en effet de refléter autant les mouvements de l'environnement et des marchés financiers que ce qui est imputable au travail de production de biens et de services en tant que tel. Le caractère auto référentiel des marchés, qui est à l'origine des phénomènes de bulles spéculatives, risque d'être renforcé, la comptabilité perdant son caractère d'extériorité par rapport aux valorisations données par les marchés financiers, puisque celles-ci se trouvent introduites dans les comptes chaque fois que possible.

Des transformations importantes dans les politiques d'entreprise seront en outre forcément induites par le changement du système de mesure. Que celui-ci soit plus sensible à la conjoncture et les politiques de gestion à court terme se répandront, qu'il enregistre beaucoup plus systématiquement les risques à rémunération égale et la prise de risque se réduira. Ainsi, les observateurs mentionnent la réticence à venir des banquiers à faire des prêts à taux fixes (dont la prise en compte selon les nouveaux principes introduit une volatilité que ne produisent pas les taux variables¹⁶) ou encore à distribuer des produits typiquement français comme les Plans d'épargne logement qui associent un produit de placement avec des options, et qui deviennent en IFRS compliqués à comptabiliser. Les dispositions concernant la comptabilisation des avantages au personnel en matière de retraite favorisent pour leur part l'élimination des fonds de pension maison à prestations définies au profit de systèmes à cotisations définies moins risqués pour l'entreprise¹⁷. Comme le montrent également les premiers comptes parus en normes internationales en 2005, l'application des nouvelles dispositions se traduit par la mise en évidence d'une dette plus conséquente et donc d'une dégradation assez générale des ratios d'endettement net sur fonds propres. Les

¹⁵ V. BIGNON, Y. BIONDI et X. RAGOT, « Une analyse économique de la "juste valeur". L'évolution des principes comptables dans la réglementation européenne », *Prisme (Centre Saint-Gobain pour la Recherche en Économie)*, 2004, (4) : 30 p.

¹⁶ Les prêts à taux variables sont de fait la norme aux États-Unis, ce qui explique d'ailleurs en partie que leurs banques aient eu moins de réticence que les banques européennes à appliquer le principe de la juste valeur à leurs instruments financiers. La norme européenne IAS 39 est en effet adaptée historiquement de la norme américaine équivalente.

¹⁷ C'est ce qui s'est passé aux États-Unis qui ont appliqué avant nous une norme aux dispositions proches de la norme IAS 19.

clauses de taux contenues dans les contrats de prêt et fondées sur des ratios comptables vont donc devoir au minimum être renégociées.

Pour finir, il faut noter que l'usage de la juste valeur tend à déconnecter le compte de résultat de la trésorerie. Comme l'a montré l'exemple du chiffre d'affaires, la somme inscrite dans ce compte l'année de la facturation n'est pas la somme qui finira par être encaissée mais la valeur actuelle des flux d'encaissement. La tenue des comptes comme leur interprétation gagne en abstraction et il est loin d'être sûr que l'intelligibilité de l'ensemble soit assurée. En fait, l'ampleur des modifications conceptuelles est telle que la plupart des observateurs pensent que durant les premières années d'application du nouveau référentiel, les analystes financiers comme l'ensemble des acteurs de la comptabilité seront bien en peine de trouver leurs marques. Les repères cognitifs et les clés d'interprétation seront totalement bouleversés.

Pour comprendre comment il est possible de transformer aussi substantiellement l'ensemble de nos repères comptables, il faut remonter, au-delà des différences techniques, aux différences de principes qui président à la tenue des comptes.

Une transformation des principes comptables

Le principe traditionnel en comptabilité française, mis à mal par l'usage de la juste valeur, est celui de *prudence*. Celui-ci postule que ne doivent être enregistrées en comptabilité que les moins-values latentes et non les plus-values latentes. Ce principe a une longue histoire et découle de la définition de l'un des tout premiers délits comptables, par la loi sur les sociétés anonymes de 1867 : celui de distribution de dividendes fictifs¹⁸. Ce délit visait à réprimer les pratiques qui permettaient aux actionnaires de s'approprier des profits futurs et dont la réalisation n'était encore qu'hypothétique. Les normes IFRS, en supposant une re-valorisation régulière, non seulement lorsque l'actif se trouve avoir une valeur de marché inférieure à sa valeur comptable (cas classique d'application du principe de prudence), mais également dans un certain nombre de cas lorsque la juste valeur est supérieure à la valeur comptable (ce qui revient à mettre en évidence dans les bilans des plus-values latentes) pourraient à terme nous faire retomber dans les dérives que voulait combattre le législateur de la fin du XIX^e. Ce risque est écarté à court terme car la détermination du résultat distribuable comme celle du bénéfice imposable et de la participation des salariés aux fruits de l'expansion, restent basées sur les comptes individuels alors que les IFRS ne s'appliquent qu'aux comptes consolidés des sociétés cotés. Néanmoins, le législateur français a opté pour une politique de convergence progressive des normes françaises vers les normes internationales¹⁹, ainsi que, chaque fois que possible, une transformation subséquente des règles fiscales et juridiques.

¹⁸ Y. LEMARCHAND et N. PRAQUIN, « Falsification ou manipulation comptable ? La mesure du profit, un enjeu social (1856-1914) », *Fraude, Faussaires, Falsificateurs et Contrefacteurs*, conférence organisée par l'AFHE (Association française des historiens économistes), Paris, 2004.

¹⁹ Ainsi, en janvier 2005, de nouvelles normes françaises ont été promulguées concernant l'amortissement et la dépréciation des actifs, ainsi que leur définition, comptabilisation et évaluation.

Les normes internationales vont donc permettre de faire apparaître les profits plus rapidement ; ce qui est favorable à ceux qui peuvent *a priori* le plus facilement profiter de l'annonce des plus-values latentes, c'est-à-dire aux investisseurs qui disposent de titres négociables et qui – à défaut d'obtenir la distribution de dividendes fictifs – peuvent voir, grâce à ces communications, les cours monter, leur ouvrant la voie à la réalisation de plus-values. *A contrario*, la normalisation française (mais aussi allemande et plus largement celle des pays du capitalisme concerté ou partenarial par opposition au capitalisme libéral ou actionnarial²⁰) privilégiait la protection des créanciers. Cette dernière approche tend au contraire à retarder l'apparition des profits en valorisant de façon prudente les actifs et en sur-valorisant les passifs²¹. L'intérêt des prêteurs n'est en effet pas d'obtenir une image de l'entreprise prenant en compte bonnes et mauvaises anticipations mais au contraire de savoir si, dans le pire des cas, ils seront remboursés. Pour eux, la mesure de performance pessimiste que permet l'application du principe de prudence est intéressante.

Un second principe comptable traditionnel se trouve mis en danger par la juste valeur : celui de la *continuité d'exercice*. En effet, la valorisation d'un certain nombre de postes du bilan en valeur de marché (ou en valeur actuelle par le recours à des modélisations²²) change profondément la conception du bilan. Si l'on considère que le bilan permet de rendre compte de la richesse de l'entreprise, ce que l'on y voit – en valeur actuelle – est une somme de valeurs marchandes d'éléments indépendants et non – comme c'est le cas en valeur historique – le stock d'investissements que l'entreprise a réalisés dans le passé et destiné à générer des profits à l'avenir²³. Le bilan

²⁰ M. ALBERT, *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Paris, 1991 ; P. A. HALL et D. SOSKICE, *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, 2001 ; R. R. RAJAN et L. ZINGALES, *Saving Capitalism from the Capitalists*, Random House, New York, 2003.

²¹ Le cadre conceptuel de l'IASB est explicite quant à ce que le normalisateur international pense de ces pratiques « continentales » et du principe de prudence qui s'y trouve subordonné au principe de neutralité : « La prudence est la prise en compte d'un certain degré de précaution dans l'exercice des jugements nécessaires pour préparer les estimations dans des conditions d'incertitude [...] Cependant, l'exercice de la prudence ne permet pas, par exemple, la création de réserves occultes ou de provisions excessives, la sous-évaluation délibérée des actifs ou des produits, ou la surévaluation délibérée des passifs et des charges, parce que les états financiers ne seraient pas neutres. » Ce « cadre » est un document explicitant les principes comptables et les définitions économiques des principaux concepts comptables (actif, passif, capital, revenu, produit, charge...) qui orientent la construction des normes comptables elles-mêmes, c'est-à-dire des modalités d'enregistrement et de valorisation. « *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* », adopté en 1989 par l'IASC, prédécesseur de l'IASB.

²² La juste valeur est en effet dans l'esprit du normalisateur une valeur de marché. Elle est définie dans les normes comme « le prix auquel un actif pourrait être échangé, ou un passif réglé entre deux parties compétentes n'ayant aucun lien de dépendance et agissant en toute liberté ». Malheureusement, certains actifs ne possédant aucun marché, les modèles se trouvent convoqués pour « simuler » le marché.

²³ Nous retrouvons ici l'opposition développée par J. Richard entre bilan statique et dynamique.

en valeur actuelle repose sur l'hypothèse d'une entreprise que l'on pourrait démanteler et vendre par appartement, chaque actif poursuivant sa vie dans une autre combinaison²⁴. *A contrario* un bilan en coût historique établit une continuité entre les coûts investis du bilan et les résultats futurs. Il repose sur le postulat d'une entreprise qui continue ses activités avec le même périmètre d'activité. Cette évolution de la représentation de l'entreprise s'est faite progressivement depuis les années soixante qui ont connu l'une des plus grandes vagues de fusions-acquisitions du XX^e siècle. C'est à cette époque qu'est née une nouvelle conception de l'entreprise avec le concept de conglomérat et les modèles de gestion de portefeuille d'activités en stratégie (comme la matrice du Boston Consulting Group, par exemple)²⁵. Le conglomérat est une entreprise-portefeuille, composée par agrégation d'activités très diversifiées et faiblement synergiques dont le seul point commun est de générer des profits consolidés. Si, de nos jours, ce modèle n'est plus celui en vogue sur les marchés, les investisseurs poussant au contraire à la spécialisation et considérant qu'il est de leur ressort – et non celui des managers – de composer des portefeuilles diversifiés, la conception de l'entreprise sous-jacente reste néanmoins la même. Pour exprimer cette transformation, d'autres observateurs évoquent également le reflux du *principe de l'entité* (l'entreprise est une personne morale autonome, avec des intérêts autonomes, notamment de ses actionnaires) au profit d'un retour de la théorie de la *propriété* (l'entreprise est avant tout définie par les intérêts résiduels des actionnaires mesurés par les capitaux propres)²⁶.

Bien qu'étant l'une des pierres angulaires des normes internationales, la juste valeur n'est pas la seule cause de transformation des pratiques. Il faut aussi compter avec l'arrivée d'un nouveau principe, celui de *prééminence de la substance sur la forme*. Ce principe, qui caractérise les comptabilités anglo-saxonnes²⁷, était jusqu'alors peu appliqué en France (quoiqu'en théorie, il soit à prendre en compte pour la production des comptes consolidés). Par ailleurs, même par rapport aux comptabilités anglo-saxonnes, il se trouve appliqué dans les IFRS plus systématiquement. La tradition

²⁴ L'évaluation en juste valeur suppose en effet que les actifs continuent à produire des avantages futurs, ce qui ne permet pas de l'assimiler à une valeur de liquidation. Le recours à des calculs de juste valeur par Unité Génératrice de Trésorerie ou UGT (qui doivent intervenir chaque année dans le cadre des tests de dépréciation) est exemplaire de cette logique. L'UGT est en effet définie comme le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des cash-flows indépendamment d'autres actifs ou d'autres groupes d'actifs. L'autonomie d'une UGT est définie à partir de l'existence d'un marché actif pour ses activités, qui ne sont donc pas dédiées à d'autres entités du groupe et peuvent être vendues à des tiers.

²⁵ W. N. ESPELAND et P. M. HIRSCH, « Ownership changes, accounting practice and the redefinition of corporation », *Accounting Organizations and Society*, 1990, vol 15, n° 12, p. 77-96.

²⁶ Y. BIONDI, « La valorisation des actifs dans le cadre conceptuel de la future normalisation comptable internationale, particulièrement au regard des normes 36 et 38 », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 2004, vol 10, n° 2, p. 65-72.

²⁷ P. WALTON, *La comptabilité anglo-saxonne*, La Découverte, Paris, 1996.

française était de caler les enregistrements comptables sur la forme juridique prise par les contrats. Dorénavant, seule la nature économique compte.

Si nous reprenons l'exemple du chiffre d'affaires, nous verrons que le fait générateur d'inscription n'est plus la livraison mais le transfert au client des avantages et risques afférents au produit vendu. L'ensemble des entreprises vendant avec des clauses de garanties doivent donc décaler dans le temps l'enregistrement d'une partie de leur chiffre d'affaires, puisqu'elles assument encore une partie des risques de produits déjà en service chez leurs clients. L'entreprise Sidel, qui fournit et installe des machines d'emballage, a ainsi estimé qu'environ 25 % de son chiffre d'affaires allait être décalé d'un an avec les nouvelles normes²⁸ : autrefois son chiffre d'affaires était reconnu à la mise à disposition du matériel ; il l'est désormais après l'installation et la reconnaissance du bon fonctionnement par le client.

Pour prendre un autre exemple, le constructeur d'automobiles Peugeot a été obligé de retraiter toutes ses ventes avec clauses de rachat²⁹. Dans les normes françaises, ces ventes généraient dans une première étape un chiffre d'affaires, puis à la date du rachat, un achat. Avec le passage aux IAS, l'interprétation économique prédomine et, « *en substance* », ces ventes sont des locations. Il n'y a donc plus de vente de véhicule neuf, ni de rachat. Il n'y a qu'une location dont il faut calculer le loyer. Et celui-ci ayant beau être encaissé en une seule fois, à la date du premier échange, il faut l'étaler comptablement sur les différentes périodes couvertes, au lieu de le porter intégralement sur la première période. Par ailleurs, le véhicule reste évidemment dans les stocks de l'entreprise.

Le principe de prééminence de la substance sur la forme implique également de nombreux retraitements concernant les locations d'actifs dont dispose d'entreprise. Chaque fois qu'une location pourra être qualifiée de location-financement³⁰, celle-ci ne sera pas traitée comme une location mais comme un achat à crédit.

Les contrats de crédit-bail sont l'exemple typique de ces contrats de location-financement : on pouvait en effet, grâce à cette technique, faire disparaître des bilans des immobilisations et les emprunts levés pour les financer. Les entreprises vendaient par exemple leurs machines à une société tierce (encaissaient au passage le produit des ventes) et ensuite re-louaient sur la durée de vie leurs machines. Des entreprises ont fait de telles opérations avec leurs sièges sociaux souvent situés dans les beaux quartiers parisiens, pour se procurer de la trésorerie sans détériorer leur niveau de dette apparent. Pour satisfaire aux critères du nouveau référentiel, l'ensemble des contrats de location d'actifs doit être passé au peigne fin de façon à déterminer, en fonction des différentes clauses, si l'entreprise oui ou non bénéficie de la plupart des avantages de l'actif dont elle est locataire et si elle en porte l'essentiel des risques. Si tel est le cas, elle devra l'inscrire à l'actif de son bilan d'une part et enregistrer d'autre part au passif la dette contractée auprès de l'organisme de crédit-

²⁸ Source Les Échos, supplément du 13 mai 2004, « IFRS. Révolution dans l'entreprise », p. 23

²⁹ Ces ventes concernent en particulier les ventes aux réseaux de location de véhicules et constituent une part importante du chiffre d'affaire véhicules neufs.

³⁰ La définition conceptuelle en est la suivante : est une location-financement toute location qui entraîne un transfert au preneur de la quasi-totalité des risques et avantages liés à la propriété du bien.

bail, ce qui annule tout l'intérêt de ce dispositif en ce qui concerne le ratio d'endettement. Auparavant, ces contrats étaient interprétés comme de simples contrats de location, et seuls les loyers versés à chaque période apparaissaient en charges, le bilan étant vide de toute immobilisation supplémentaire et de toute dette associée.

Les analystes financiers avaient pris l'habitude de retraiter le crédit-bail *stricto sensu* puisque l'information était disponible. Néanmoins, de nombreux autres contrats de location n'étaient pas identifiés comme de même nature et permettaient de déconsolider de la dette. Les nouveaux critères sont beaucoup plus contraignants et aboutissent à une augmentation de la dette dans la plupart des groupes³¹. Il va sans dire que le taux d'intérêt sous-jacent du contrat doit être calculé par les services de l'entreprise de façon à reconstituer comptablement le service de la dette, reconstituée elle aussi au passif de façon largement déconnectée des sorties de trésorerie réelles. Il est certain que désormais, plus aucun contrat de location ne sera signé sans qu'entre en ligne de compte son traitement comptable et son impact sur le bilan de l'entreprise.

Le principe de prééminence de la substance sur la forme doit permettre plus généralement de mettre fin à toutes les techniques de montages déconsolidants, qui ont notamment joué dans la tromperie des comptes d'Enron. Désormais, un groupe sera obligé de consolider dans ses comptes toutes les entités qu'il contrôle, c'est-à-dire dont il a le « pouvoir de diriger les politiques financière et opérationnelle » afin d'obtenir les « avantages de ses activités ». Peu importe qu'il existe ou non des liens capitalistiques entre le groupe et l'entité. Il s'agit là encore d'un revirement majeur, la tradition française fondant la détermination du périmètre de consolidation et le choix des méthodes de consolidation sur les niveaux de participation dans le capital.

Comme le suggèrent ces exemples, la transformation des mentalités afférente au changement de référentiel est considérable. Par ailleurs, si les principes sont clairs, leur mise en œuvre laisse une assez grande marge d'appréciation, car il faut estimer de façon *ad hoc* le niveau de transfert des avantages et des risques, ou encore le niveau de contrôle effectif, et les normes internationales n'envisagent pas tous les cas de figure pouvant se présenter³². Les nouvelles normes permettent donc de combattre certaines formes de manipulation des comptes, mais réussiront-elles à faire diminuer en valeur absolue ce genre de pratiques ? Notre hypothèse est que les formes de manipulation s'en trouveront plutôt redéfinies.

Les critères juridiques antérieurs étaient peut-être trop simples et loin de suivre les contours de la réalité économique des transactions, mais ils avaient le mérite d'être

³¹ Un contrat sera requalifié de location-financement si l'une des conditions ci-dessous est remplie : la propriété est transférée à terme ou bien il y a une option d'acheter à la fin dont la valeur est inférieure à sa juste valeur au moment de la levée de l'option (cas des vieux contrats de crédit-bail) ; la durée du contrat couvre la majeure partie de la durée de vie de l'actif, même sans transfert de propriété ; au moment de la signature, la valeur actualisée des paiements minimaux s'élève à la quasi-totalité de la juste valeur de l'actif loué ; l'actif est tellement spécifique que seul le preneur peut l'utiliser sans lui apporter de modifications majeures ; etc.

³² C'est un des points sur lequel les normes IAS s'opposent aux normes américaines, lesquelles cherchent à ne laisser aucune marge d'interprétation aux comptables au prix d'une inflation considérable du corpus réglementaire (cf. *infra*).

facilement vérifiables et peu contestables. La *contrôlabilité* et la *fiabilité* des comptes étaient privilégiées sur la *pertinence* de l'information qu'ils convoyaient. Cette hiérarchie des principes à la française est à mettre en relation avec l'histoire de la normalisation comptable en France, largement poussée par le souci de l'État de lutter contre la fraude fiscale et donc d'améliorer la contrôlabilité des comptes³³. Le recours à un plan comptable, qui va jusqu'à stipuler les intitulés, numéros et nomenclatures de comptes que doivent utiliser les entreprises pour passer leurs écritures – formule de normalisation qui est loin d'être adoptée dans tous les pays – participe de ce même objectif ainsi que l'obligation qui est faite aux entreprises de passer en comptabilité des écritures qui n'ont un sens que fiscal (par exemple, la possibilité d'utiliser certains amortissements dérogatoires). De ce point de vue, la méthode de normalisation de l'IASB est fort différente puisque seule est normalisée l'information qui est publiée et non les moyens de la produire. La France a opté pour une normalisation de toute la chaîne de production, tandis que l'IASB ne normalise que les résultats de cette production.

Une information est réputée posséder la « qualité de pertinence », selon le cadre conceptuel de l'IASB, « lorsqu'elle influence les décisions économiques des utilisateurs en les aidant à évaluer les événements passés, présents ou futurs ou en confirmant ou corrigeant les évaluations passées ». Quant aux utilisateurs concernés, le même cadre est également très clair : il s'agit avant tout des investisseurs³⁴. C'est au final le *principe de pertinence*, défini comme devant permettre aux investisseurs de prendre leurs décisions, qui oriente l'ensemble de la normalisation internationale et explique la promotion d'une part de la juste valeur et d'autre part de la prééminence de la substance sur la forme.

Ce principe exige la comptabilisation dans le bilan de tous les éléments susceptibles de déterminer l'avenir, le poids des engagements déjà contractés comme les plus-values latentes. Ce projet politique, plus communément appelé « transparence », repose sur une communication totale des bonnes et mauvaises nouvelles et la valorisation de tous les risques, engagements et avantages futurs connus. Le but est d'améliorer au maximum l'information des investisseurs pour les aider à déterminer la valeur de l'entreprise et donc le cours de l'action. Ceci explique la chasse à toutes les formes de hors-bilan. Nous avons déjà évoqué les montages déconsolidants. Il faut aussi souligner l'innovation majeure accompagnant la fameuse norme 39 portant sur

³³ B. TOUCHELAY, « La diffusion et l'application des normes comptables standardisées en France des années 1920 aux années 1960. L'utopie de la transparence », *Fraude, Faussaires, Falsificateurs et Contrefacteurs*, conférence organisée par l'AFHE (Association française des historiens économistes), Paris, 2004.

³⁴ Le cadre conceptuel précise : « Bien que tous les besoins d'information de ces utilisateurs ne puissent pas être satisfaits par des états financiers, il y a des besoins qui sont communs à tous les utilisateurs. Comme les investisseurs sont les apporteurs de capitaux à risque de l'entreprise, la fourniture d'états financiers qui répondent à leurs besoins répondra également à la plupart des besoins des autres utilisateurs susceptibles d'être satisfaits par des états financiers ». Pour un commentaire critique, voir B. COLASSE, « Cadres comptables conceptuels », in B. COLASSE (dir.), *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, Economica, Paris, 2000, p. 93-104.

les instruments financiers : celle-ci rend impérative la valorisation des produits dérivés et notamment des options. Or ces produits constituaient jusque-là autant d'engagements hors-bilan puisque traités à la manière de commandes normales (qui ne sont passées en comptabilité que le jour de la livraison). Les options, qui n'étaient en outre que des commandes optionnelles, n'avaient aucune raison de figurer dans les comptes avec les anciennes normes, alors même qu'elles pouvaient représenter des risques conséquents pour l'entreprise.

Le cas du traitement comptable des stock-options recommandé par les IFRS est une autre illustration de ce programme de transparence. Les derniers scandales, notamment celui d'Enron, ont en effet montré les limites de ces dispositifs d'alignement des intérêts des dirigeants sur ceux des actionnaires. On sait maintenant que l'intéressement massif des dirigeants au cours de l'action peut déboucher sur toutes sortes de manœuvres frauduleuses, y compris des manipulations comptables, destinées à soutenir les cours, et aboutir à un désastre financier pour les porteurs d'actions informés trop tard des manipulations de comptes (ici le fonds de pension maison qui plaçait les capitaux de retraite des salariés Enron en actions Enron...). Parmi les diverses nouvelles règles destinées à contrecarrer ces dérives, on compte donc le nouveau traitement comptable des stock-options qui rend le recours à ces modes de rémunération beaucoup moins attractif. Alors qu'avant les entreprises étaient uniquement tenues de déclarer dans les annexes des comptes les plans de stock-options adoptés, elles devront dorénavant passer leur coût en charge. Le groupe informatique Microsoft, qui fut l'un des premiers à généraliser l'emploi des stock-options comme instrument de motivation à tous les niveaux hiérarchiques, a estimé que son bénéfice aurait été réduit de 30 % s'il avait comptabilisé en IFRS les plans de stock-options votés en 2003. Après s'être longtemps opposé à la norme, Microsoft a décidé de ne plus attribuer d'options trop coûteuses comptablement. D'après une enquête du cabinet d'audit Deloitte auprès de cent soixante-cinq clients américains, 46 % des groupes ont d'ores et déjà planifié de réduire la place des stock-options dans leur stratégie de rémunération et 29 % déclarent l'avoir déjà fait³⁵.

Le projet de mise en évidence du « vrai coût des rémunérations », que nous venons de voir à l'œuvre sur la question des stock-options, touche aussi les engagements contractés par les entreprises à travers leurs fonds de pension. Cette question concerne en France les entreprises garantissant à leurs salariés des avantages spécifiques au-delà du régime de répartition du droit commun, c'est-à-dire uniquement les « régimes spéciaux ». Dans ces régimes, chaque mois passé dans l'entreprise ouvre pour le salarié un droit pour la retraite dont la traduction comptable pour l'entreprise devrait donc être une dette, certes à long terme et soumise à un certain aléa (notamment la durée de vie du salarié) mais une dette néanmoins. Les IFRS demandent à ce que ces

³⁵ Source : Les Échos, supplément du 13 mai 2004, p. 17. Les entreprises américaines sont autant concernées que les groupes européens car il s'agit d'une norme élaborée conjointement par l'IASB et le normalisateur américain (le FASB) dans le cadre du projet de convergence matérialisé par l'accord de Norwalk du 29 octobre 2002. Le FASB a ainsi proposé en avril 2004 un projet de norme proche. Notons néanmoins que les lobbies américains ont tenté de faire interdire la norme par des actions au congrès. Ils ont jusqu'ici échoué et le FASB vient d'édicter la norme sachant que la bataille parlementaire n'est vraisemblablement pas terminée.

engagements soient dorénavant inscrits dans les bilans des entreprises avec pour contrepartie une provision passée en charges, qui vient donc imputer le résultat d'autant.

Le retour sur les principes sous-jacents aux normes internationales et au cadre conceptuel qui les inspire permet de reconstituer la logique des normes adoptées et le système de représentations et de croyances qui l'accompagne. Comme nous l'avons vu, celui-ci se différencie fortement du système français. Nous montrons dans la section suivante qu'il s'agit de l'importation d'un ensemble d'origine anglo-saxonne marqué spécialement par la tradition britannique.

Une normalisation de type anglo-saxon

L'analyse des principes orientant les normes IFRS en souligne leur origine anglo-saxonne : la juste valeur est née aux États-Unis ; quant au principe de prééminence de la substance sur la forme, il caractérise toutes les comptabilités anglo-saxonnes³⁶. L'approche anglo-saxonne de la normalisation comptable privilégie les attentes des actionnaires, car c'est une normalisation qui est faite pour les marchés financiers. Pour prendre l'exemple le plus net, aux États-Unis, le pouvoir de normalisation appartient à la SEC (Securities and Exchange Commission) – le régulateur boursier national – depuis sa création en 1933. La SEC délègue ensuite cette mission à diverses institutions selon la période. Seule la comptabilité des sociétés cotées est donc normalisée, les autres entreprises appliquant les normes par imitation ou se contentant des règles fiscales qui sont déconnectées des règles de la SEC. Dans ce contexte, il est assez compréhensible que la normalisation comptable soit orientée vers les marchés. En France, en revanche, la normalisation comptable s'applique à toutes les entreprises et est dominée historiquement par les besoins de l'État (contrôle fiscal et statistiques nationales)³⁷.

Nous disposons en France d'un système comptable très original qui est unifié. C'est en effet le même jeu de comptes qui sert à publier l'information financière obligatoire, à déterminer le résultat fiscal et à calculer les agrégats macro-économiques de la comptabilité nationale à l'INSEE. Dans les pays anglo-saxons, *a contrario*, la comptabilité fiscale est largement déconnectée de la comptabilité financière et les comptes nationaux ne peuvent pas utiliser directement les comptabilités d'entreprise. La difficulté qu'ils rencontrent est liée essentiellement au format de présentation du compte de résultat³⁸.

Les modes de présentation de comptes ne sont en effet pas les mêmes dans le modèle franco-allemand (dépenses et revenus sont classés par nature) et dans le modèle anglo-saxon (classement par fonction). Le modèle par nature permet de calculer la valeur ajoutée produite par l'entreprise et sa répartition en fonction des diverses parties prenantes à l'entreprise (salariés, collectivités publiques, auto-financement, prêteurs et actionnaires) et par là-même de faire un lien avec la

³⁶ P. WALTON, *op. cit.*

³⁷ B. TOUCHELAY, *op. cit.*

³⁸ A. VANOLI, « La comptabilité nationale face aux transformations de la finance et de la comptabilité », *Revue d'économie financière*, 2005, n° 76, p. 287-334.

comptabilité nationale – puisque la somme des valeurs ajoutées individuelles constitue le PIB d’une nation. La comptabilité d’entreprise trouve ici une orientation macro-économique en étant mise au service des politiques fordistes de l’après seconde guerre mondiale qui supposaient un État garant d’une répartition équitable du PIB entre le facteur travail et le facteur capital. Le compte de résultat par fonction ne permet pas une telle représentation partenariale de l’entreprise : il ne donne notamment pas le chiffre de la masse salariale. Il offre en revanche une catégorisation des coûts (coûts de production, de distribution, de R. et D...) qui intéresse les concurrents, est proche des catégories de prises de décision des gestionnaires en interne, sans pour autant négliger les besoins d’information propres des actionnaires. C’est donc un compte de résultat où prédominent les besoins du management et de l’actionnaire au détriment de ceux de l’État ou des salariés. Les différentes classifications des systèmes comptables opposent ainsi les systèmes d’inspiration micro-économique orientés vers les marchés financiers, famille à laquelle appartiennent les systèmes des pays anglo-saxons et les normes de l’IASB, et les systèmes d’inspiration macro-économique, fortement liés aux politiques publiques, à laquelle appartient le système français historique³⁹.

L’étude des origines de l’IASB et même de son fonctionnement actuel explique largement la nature des normes qui y sont produites car on y constate une influence prépondérante de personnalités et d’institutions anglo-saxonnes, bien que l’organisme se soit construit sur l’utopie d’un référentiel sans attache géographique car « international »⁴⁰.

Il est également vrai que les frontières entre modèles comptables se sont considérablement brouillées ces dernières décennies. L’arrivée en France des comptes consolidés, dont la pratique était en vigueur depuis plus longtemps dans les pays anglo-saxons, ainsi que les premiers pas de la normalisation européenne avec la 4^e directive pour les comptes individuels puis la 7^e directive pour les comptes consolidés s’était déjà traduite par l’incorporation dans notre système national de dispositions propres au Royaume-Uni.

La première rédaction de la 4^e directive parue en 1971 ne faisait ainsi pas référence au principe central de la *true and fair view* (traduit en français sous le terme d’*image fidèle*) qui oriente traditionnellement la production des comptes au Royaume-Uni. Selon ce principe, c’est le jugement professionnel de l’expert-comptable qui prime pour déterminer si les états financiers donnent ou non une « image fidèle de la situation économique » de la firme, ce dernier pouvant même décider de ne pas appliquer certaines règles s’il juge qu’elles nuisent à la qualité de l’image rendue. Les normes britanniques produites à l’époque n’avaient d’ailleurs pas force de loi, même s’il était généralement accepté qu’une image fidèle passe par leur application. Au

³⁹ C. NOBES and R. PARKER, *op. cit.*

⁴⁰ C. NOBES, « On the myth of “Anglo-Saxon” financial accounting : a comment », *The International Journal of Accounting*, 2003, vol 38, p. 95-104 ; P. WALTON, « La normalisation comptable internationale. Origine, pratique et enjeux », *Revue Française de Gestion*, 2003, vol 29, p. 21-32 ; B. COLASSE « La résistible ascension de l’IASB/IASB », *Gérer et Comprendre*, 2004, p. 30-40 ; E. CHIAPELLO « Les normes comptables comme institution du capitalisme. Une analyse du passage aux normes IFRS à partir de 2005 », *Sociologie du travail*, 2005, n°3.

terme d'un lobbying important auprès de la Commission européenne, les Britanniques qui rejoignait la construction européenne en 1973 ont pu obtenir que l'objectif d'image fidèle soit introduit dans la version finale de la directive de 1978, au côté des principes de sincérité et de régularité, quoique avec une définition différente qui l'éloignait au final de la tradition britannique⁴¹. La 4^e directive fut ainsi l'occasion pour la plupart des pays européens d'incorporer dans leur comptabilité le principe de l'image fidèle typiquement britannique.

En revanche, le Royaume-Uni dû se plier aux pratiques plus juridiques du continent et notamment dut accepter de voir imposer à toutes ses entreprises des formats de comptes de résultat, alors que la présentation des comptes était dans leur tradition laissée à la discrétion du management, sous réserve qu'un certain nombre d'informations soient communiquées. Les Britanniques purent juste éviter sur ce point de se plier aux formats par nature, la version finale de la 4^e directive laissant le choix entre quatre modèles, deux par nature et deux par fonction. Ensuite, chaque pays a choisi ce qu'il introduirait dans son droit national et les Français décidèrent pour leur part de ne garder que l'approche par nature.

Conformément en cela à l'esprit britannique des origines, on notera qu'aucun modèle n'est actuellement prévu dans les normes de l'IASB, bien qu'il existe différents projets et que les deux présentations, par nature et par fonction, soient autorisées. Les observateurs franco-allemands craignent néanmoins que les entreprises abandonnent peu à peu les présentations par nature dès lors que les marchés financiers leur demanderont des comptes par fonction et que les États ne pourront plus leur imposer les présentations par nature du fait des évolutions européennes.

La comparaison des normes de l'IASB et des différentes traditions de normalisation montre ainsi que c'est une approche anglo-saxonne qui domine historiquement le processus international. Et dans le groupe des pays anglo-saxons, qui n'est pas totalement monolithique⁴², c'est plutôt un esprit britannique qui a dominé jusque-là le normalisateur international.

Celui-ci conduit en effet une normalisation « par les principes », laquelle s'oppose autant à l'approche juridique franco-allemande qu'à l'approche par les règles américaines. Les normes internationales ont en effet pour caractéristique de mettre au premier plan les principes à appliquer dans la production des comptes tout en laissant une assez grande marge de manœuvre dans l'application. Il n'est pas question pour le producteur de comptes de s'abriter derrière la lettre d'une règle pour produire des comptes dont l'image serait « manipulée ». Si on prend l'exemple des montages déconsolidants évoqués plus haut, aucune règle juridique ne remplace d'évaluation *ad hoc* permettant de déterminer quelle entité porte l'essentiel des risques et profite de

⁴¹ Selon cette dernière en effet, toute dérogation à la loi peut être justifiée par l'image fidèle, tandis que dans la 4^e directive, si l'application des règles est insuffisante pour donner l'image fidèle, le préparateur de comptes doit d'abord donner des informations supplémentaires et ne peut déroger aux règles que dans des cas exceptionnels. Voir P. WALTON, « Les directives européennes et leurs incidences en Grande Bretagne », *Les cahiers internationaux de la comptabilité*, Éditions Comptables Malesherbes, 1990, vol 1, p. 15-22.

⁴² D. ALEXANDER et S. ARCHER, « On the myth of "Anglo-saxon" Financial Accounting », *The International Journal of Accounting*, 2000, vol 35, n° 4, p. 539-557.

l'essentiel des gains. Cette optique introduit un aléa dans l'application du principe ; elle angoisse les tenants de l'« objectivité mécanique » qui ne font confiance qu'à des procédures incontestables et reproductibles mais satisfait en revanche les partisans de l'« objectivité de métier » qui pensent qu'aucun livre des procédures ne pourra prévoir tous les cas de figure et qu'au final le jugement du professionnel est nécessaire⁴³. Du fait de l'optique choisie de normalisation par les principes, les normes de l'IASB sont dans l'ensemble plus courtes et moins détaillées que les normes américaines dont l'optique est au contraire de tout prévoir dans des instructions détaillées.

Le principe de l'image fidèle est vraiment le symbole de cette approche par les principes d'inspiration britannique, puisqu'on a vu qu'il pouvait aller jusqu'à justifier des dérogations à la loi chez les Britanniques. Le jugement professionnel prime sur toute règle de droit. Si les professionnels du Royaume-Uni ont dû en rabattre lors de l'entrée dans l'Europe avec les directives, on ne peut s'empêcher d'envisager l'IASB comme le bastion de repli qu'ils ont trouvé pour préserver leur conception de la pratique et reconquérir la normalisation comptable européenne.

Cette hypothèse est confortée par le fait que l'organisme fut créé sur une initiative britannique l'année même de l'entrée du Royaume-Uni dans la communauté européenne.

Les années plus récentes de l'organisme ont été l'occasion d'assister à une double évolution contradictoire, aboutissant là aussi à une hybridation et à une réduction de la distance entre les deux modèles anglo-saxons, l'international d'origine britannique et l'américain. D'un côté, l'IASB s'est rapproché du FASB (l'organisme normalisateur américain) et lui a notamment emprunté la norme sur les instruments financiers dont le caractère extrêmement détaillé tranche sur le style habituel. Ce premier rapprochement s'explique par la volonté de l'organisme international d'obtenir l'agrément de la SEC pour les comptes qui seraient produits conformément au référentiel international. D'un autre côté, les scandales financiers qui ont secoué les États-Unis en 2001 ont créé une prise de conscience sur les défauts d'une normalisation par les règles et ont abouti à l'accord de Norwalk d'octobre 2002 dans lequel le FASB s'engageait dans un programme de travail avec l'IASB pour faire converger les deux référentiels.

La transformation historique en cours peut donc se lire d'une part comme la pénétration progressive des modèles alternatifs par des caractéristiques propres à l'origine aux modèles comptables anglo-saxons, d'autre part comme l'hybridation lente des différents sous-modèles anglo-saxons dans le processus de construction d'un référentiel mondial.

Conclusion

Comme nous avons essayé de le montrer, c'est en fait la conception de ce qu'est une entreprise que médiatisent les normes comptables et toute transformation des normes accompagne et fait exister une nouvelle définition de la firme.

L'entreprise dessinée par les normes IFRS est moins qu'avant une entité qui produit et commercialise des biens et des services, qui associe des facteurs de production, des

⁴³ Sur ces différentes façons d'aborder le chiffre et de concevoir l'objectivité, voir : T.M.PORTER, *Trust in numbers. The pursuit of objectivity in Science and Public Life*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1995.

actifs et du travail humain, qui possède une organisation propre lui conférant une valeur supérieure à la somme de ses parties. Ce n'est plus autant qu'avant l'entreprise telle que la conçoivent les salariés qui y travaillent ou les managers qui font métier de la gérer. De même, on tend à s'écarter de l'entreprise telle que perçue par les clients : produits et services rendus, prix. C'est en revanche plus qu'avant l'entreprise vue par ceux qui en font commerce. Ce n'est pas tant l'entreprise comme institution produisant de la marchandise qui est mise au premier plan mais l'entreprise comme marchandise, ou plutôt panier de marchandises, parmi lesquelles les investisseurs pourraient symboliquement faire leur marché. L'obligation de produire une information segmentée par grande zone géographique et famille de produits est un autre aspect des normes IFRS : il favorise la mainmise des actionnaires sur les entreprises en leur suggérant des recombinaisons et des recentrages grâce au développement, à la revente ou à l'acquisition d'activités. Les actionnaires se trouvent alors symboliquement en position de coordonner la politique d'acquisition ou de revente de morceaux d'entreprise, c'est-à-dire d'organiser des mouvements de propriété qui renforcent le dynamisme des marchés de valeurs. Les mesures relatives au suivi comptable des immobilisations par unité génératrice de trésorerie sont également ancrées dans cette représentation de l'entreprise comme panier de marchandises indépendantes plutôt que comme combinaison originale d'actifs dans un outil de travail.

Une telle conception de l'entreprise va de pair avec l'idée selon laquelle son objectif est la maximisation du profit et que ce profit revient de droit aux actionnaires. Les autres fonctions sociales tendent à être minorées. Des conceptions plus partenariales ou institutionnelles de l'organisation économique de base sont écartées⁴⁴. Les normes comptables internationales valident en quelque sorte cette vision actionnariale et l'inscrivent dans les règles. Elles produiront bientôt les seules représentations économiques disponibles de la firme, car les entreprises vont tout mettre en œuvre pour ne pas avoir à gérer des jeux de normes différents, ce qui est trop coûteux, au détriment bien sûr d'autres visions. La pluralité des représentations comptables d'une même firme dans laquelle nous vivons actuellement, si elle constitue une situation singulière dans l'histoire⁴⁵, a au moins le mérite de rendre public un débat qui sinon resterait confidentiel.

La question du type d'entreprise que supposent les nouvelles normes comptables a d'autant plus d'importance que les normes rétroagissent sur le monde économique en le co-produisant au même titre que les autres institutions qui permettent au capitalisme de fonctionner. D'une manière générale, les normes comptables, parce qu'elles formatent l'image économique donnée par les firmes (leur niveau de profit, leur ratio

⁴⁴ M. AGLIETTA et A. REBERIOUX, *op. cit.* ; J. CABY, « Valeur actionnariale ou valeur partenariale » in J. ALLOUCHE, *Encyclopédie des Ressources Humaines*, Vuibert, Paris, 2003 ; G. CHARREAUX et P. DESBRIERES « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance, Contrôle, Stratégie*, 1998, vol 1, n° 2, p. 57-88.

⁴⁵ Publier les comptes d'une même entreprise dans différents référentiels suppose en effet des conditions historiques particulières, c'est-à-dire d'une part l'existence de référentiels (à savoir une normalisation comptable, ce qui est finalement assez récent) d'autre part des firmes qui opèrent sur des marchés financiers de pays différents ainsi que l'existence de règles de communication financière non encore harmonisées.

d'endettement, le niveau de leurs capitaux propres, le niveau de leur chiffre d'affaires, etc.), influencent en retour les politiques d'entreprise. Les entreprises vont ainsi transformer leurs modes de gestion, leurs pratiques, les natures de contrats qu'elles signent sous l'impact du changement comptable.

Le cas des normes internationales témoigne du fait que les règles techniques d'enregistrement et les modes de construction des mesures économique sont indissociables de l'état des rapports politiques entre les diverses parties prenantes de l'entreprise et au-delà d'une conception de ce qu'est une entreprise et du système économique dans son ensemble. Les différentes variétés de capitalisme vont de pair avec des règles de calcul économique différentes. Le référentiel international, parce qu'il est imprégné par les représentations et les pratiques du système capitaliste de marché propre aux pays anglo-saxons, est donc l'une des voies par lesquelles notre système national organisé traditionnellement autour d'un État très interventionniste et au cœur des rapports économiques se transforme petit à petit pour accorder une place croissante au secteur privé et au fonctionnement des marchés des capitaux.