



HAL
open science

A CHACUN SA COMPTABILITE - MEME PAS

Hervé Le Lous

► **To cite this version:**

Hervé Le Lous. A CHACUN SA COMPTABILITE - MEME PAS. Comptabilité et acteurs sociaux, May 1982, France. pp.cd-rom. hal-00823822

HAL Id: hal-00823822

<https://hal.science/hal-00823822>

Submitted on 24 Jun 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

"A CHACUN SA COMPTABILITE - MEME PAS"

Hervé Le Lou
Professeur Associé à l'ESSEC

Résumé : La comptabilité conditionne un grand nombre de choix économiques. Que ce soit par les informations qu'elle procure aux banques, services publics, services fiscaux, actionnaires, salariés, ... ; que ce soit par son rôle d'enregistrement légal qui fixe les règles du jeu ; que ce soit par son système d'évaluation des actifs ou des coûts ; dans tous les cas elle sert de lien entre des personnes qui ont à la fois des intérêts convergents et des intérêts divergents. Les années 70 ont vu éclore un grand nombre de théories, qui sont contradictoires mais qui ont toutes des arguments convaincants et parfaitement légitimes : coût historique, valeur de remplacement, valeur de cession, valeur nette présente, ... Devant la difficulté du choix, et en l'absence de critère de choix, on peut se demander s'il existe un système d'information comptable qui satisfasse au moins une personne. La réponse est non, et dans un tel cas tout argument qui vise à légitimer telle présentation du bilan ou telle façon d'évaluer les coûts est plus à interpréter sous l'angle de savoir quelles sont les décisions que l'on cherche à orienter et quelles sont les personnes physiques et morales que l'on cherche à favoriser, même et surtout si cela est tellement routinier que cela en devient inconscient.

Mots-clés : Comptabilité - Théorie des jeux - Théorie de la Décision - Théorie comptable.

Cette recherche a été rendue possible grâce à une bourse de la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion.

"A CHACUN SA COMPTABILITE - MEME PAS"

Hervé Le Lous
Professeur Associé à l'ESSEC

1 - DE QUELLE REALITE PARLONS-NOUS ?

Aussi bizarre que cela puisse paraître, la Comptabilité est une matière en pleine évolution. Aux Etats-Unis, les années 70 ont vu naître un grand nombre d'études théoriques sur la valorisation des actifs, sur différentes notions de coûts [1]. L'existence de plusieurs comptabilités officielles, fondées sur des standards différents est parfaitement admise aux USA où il y en a couramment deux : une pour le fisc et une autre pour les actionnaires ; certaines compagnies établies aux Pays Bas ont même quatre comptabilités, toutes officielles. En France, le nouveau plan comptable n'est pas une révolution par rapport à l'ancien ; le point le plus controversé est sans doute la phrase de la quatrième directive européenne qui mentionne la notion d'"image fidèle". Une enquête menée par l'Association Française de Comptabilité [2] - qui regroupe des enseignants et des professionnels de la comptabilité - a posé la question : "quelle est votre définition de la comptabilité ?". La plupart des réponses étaient centrées sur le thème : "la comptabilité est un instrument d'enregistrement et de mesure qui doit donner une image aussi proche que possible de la réalité économique d'une entreprise".

Et voilà le hic, de quelle réalité parlons-nous ? La réalité passée, ou la réalité qui permet d'anticiper le futur ? Celle du fisc ou celle des actionnaires ? Celle des transactions économiques ou celle de l'impact d'une entreprise sur son environnement et sur la collectivité sociale ? Celle de mesures objectives et vérifiables, ou celle de valorisations reposant sur des critères déjà plus subjectifs ?

Et avant tout cela, mais peut-être est-ce lié, pourquoi un tel débat, pourquoi tant de controverses à l'intérieur des organismes chargés de la normalisation comptable, pourquoi une telle éclosion de recherches aussi bien théoriques qu'empiriques ?

2 - EN CONSIDERANT LA COMPTABILITE COMME UN SYSTEME DE MESURES, ON ARRIVE
SOIT A UNE TAUTOLOGIE, SOIT A UNE IMPASSE

Car s'il existe une réalité et une seule : celle des transactions économiques effectuées par une entreprise, il suffit de normaliser un mode de présentation (pour faciliter la compréhension de ceux qui les lisent). Et celui que nous avons en vaut bien un autre. Une fois que c'est fait, il ne reste qu'à l'enseigner, et à en changer le moins souvent possible, car il y a quelques inconvénients à changer de langage et de syntaxe périodiquement. Si cela était, le débat sur les fondements de la normalisation comptable serait aussi passionnant que celui de savoir si l'inch est une meilleure mesure de longueur que le centimètre : totalement stérile. Sauf cas pathologiques, il y a accord unanime sur ce qu'est une longueur. En plaçant deux règles côte à côte nous pouvons dire laquelle est la plus longue. Remplacer la comparaison physique de deux règles par la comparaison de deux chiffres (disons 23 cm et 31 cm) s'appelle une *mesure* [3]. Nous ne perdons aucun élément d'information : sans voir les règles nous pouvons dire que celle de 31 cm est plus longue que celle de 23 cm. S'il s'agissait d'onces, il suffit de diviser les deux nombres par 2,4 : une opération assez simple.

Maintenant, une entreprise a fait un profit de 23 millions, une autre de 31 millions (tous deux mesurés selon les mêmes normes comptables et audités), aucune distribution n'est intervenue, pouvez-vous dire que l'une a augmenté sa valeur de 23 millions, et l'autre de 31 millions ? En général la réponse est non, il manque un grand nombre d'informations. Tout ce que l'on peut dire, c'est que la *valeur comptable* a augmenté de 31 millions dans un cas et de 23 millions dans l'autre. Il n'existe pas d'accord unanime sur la notion de valeur, sinon il aurait été facile de trouver une normalisation unanimement acceptée [4]. Et quand il n'y a pas accord unanime sur la définition du concept, (ici la valeur par comparaison à la longueur) et ce indépendamment de la mesure numérique, il devient très difficile de parler de la réalité. Car on en arrive à une tautologie ou à une impasse. Tautologie : est réel ce que la comptabilité enregistre

comme tel, donc la comptabilité donne l'image de la réalité. Impasse : il existe autant de réalités que de contextes économiques, que de personnes concernées, la comptabilité ne pourra donc jamais donner une image réelle de l'entreprise, alors certains auteurs ne lui laissent que le rôle de légitimité, ou de rite social initiatique.

3 - LA COMPTABILITE CONDITIONNE CERTAINS CHOIX

Quoi qu'il en soit, on se sert des nombres issus de l'enregistrement comptable pour prendre des décisions aussi bien à l'intérieur d'une entreprise, qu'à l'extérieur. Et lorsqu'un chercheur américain [5] a répertorié 53 définitions de coûts, toutes généralement admises, on peut se poser la question de savoir qui, en fin de parcours décide ? Celui qui a analysé l'information objective issue de l'enregistrement comptable, ou celui qui a su choisir ou imposer la "bonne" convention comptable.

En tant que décideur externe à une entreprise, la plupart des personnes se sentiraient plus tentées d'investir dans une entreprise qui a produit des profits comptables en croissance depuis les trois dernières années que dans une entreprise qui a publié des pertes comptables croissantes. Une analyse financière plus fine peut s'établir sur une succession de ratios, mais lorsque le numérateur ou le dénominateur (ou les deux) proviennent de nombres comptables, le principe demeure : l'information comptable a le pouvoir de conditionner les choix d'un grand nombre de personnes.

En tant que décideur interne, à revenu égal, la plupart des personnes choisiraient la technique de production qui coûte le moins. Et comme les gens choisissent en général ce qu'ils préfèrent, nous pouvons constater qu'un coût est considéré comme la quantification des préférences d'un ménager (mot français du XVIIe siècle voulant exactement dire "manager"). Celui ou ceux qui ont le pouvoir d'imposer une norme de calcul des coûts ont donc le pouvoir de conditionner les choix d'un grand nombre de personnes dans les entreprises.

4 - LA MESURE COMPTABLE N'EST PAS NEUTRE : EN SITUATION COMPETITIVE, TOUTE INFORMATION PEUT ETRE UTILISEE CONTRE VOUS.

C'est ce pouvoir de l'information, que l'on peut décrire de façon assez précise grâce aux modèles de choix dans l'incertain, qui fait que la mesure comptable n'est pas neutre. Cette information peut être utilisée par des personnes dont les intérêts sont souvent conflictuels pour ancrer leurs choix ou bien pour fonder les arguments d'une négociation.

La théorie des jeux [6], qui modélise certaines situations interpersonnelles démontre que lorsque plusieurs personnes ont des intérêts conflictuels, toute information donnée par une personne à une autre peut au mieux ne servir à rien à celui qui fournit l'information, ou bien peut être utilisée contre ses intérêts. Par exemple, une présentation trop fine de la "réalité" pourrait être nuisible à une entreprise, fournissant ainsi des renseignements à la concurrence.

5 - LA PLUPART DES SITUATIONS SONT A LA FOIS COMPETITIVES ET COOPERATIVES. IL FAUT UNE TIERCE "PERSONNE" QUI RENDE L'INFORMATION CREDIBLE.

Mais dans la plupart des cas, les personnes concernées ont à la fois des intérêts convergents et des intérêts divergents. C'est la situation de la plupart des négociations où les partenaires reconnaissent l'intérêt mutuel de s'entendre plutôt que de rompre, et où la question conflictuelle est de savoir où s'entendre. Dans de tels cas l'information peut servir l'intérêt commun dans la recherche d'un compromis favorable à tout le monde : par exemple un banquier a intérêt à prêter de l'argent s'il possède certaines informations concernant la sécurité de ce prêt. Mais comme il se mêle aussi des intérêts divergents, l'entreprise a intérêt à se présenter comme solide, l'information fournie par l'entreprise à son propre sujet peut être manipulée. L'autre partenaire sachant cette possibilité de manipulation n'accordera pas un grand poids aux critères suggérant la solidité de l'entreprise, ce qui peut nuire au banquier qui manque un bon placement et à l'entreprise de bonne foi. Mais comment savoir qu'elle est

de bonne foi ? C'est ce qu'on appelle "l'intoxication" bien connue des services secrets, dont le but est de supprimer chez l'adversaire toute valeur à l'information, y compris à la "vraie" information. Mais comme la plupart des transactions économiques reposent sur la reconnaissance que nous sommes à la fois adversaires et partenaires, à trop accentuer l'aspect compétitif on risque de perdre complètement l'aspect coopératif qui est profitable à tout le monde. Pour sortir de ce dilemme, la théorie suggère qu'une tierce personne qui n'a rien à voir avec le problème en question soit chargée de transmettre l'information, de telle sorte que l'information soit crédible.

C'est précisément le rôle de la normalisation comptable, de la certification des comptes. Et la théorie des jeux met en lumière que ce rôle est à la fois profitable à toutes les parties en cause, et en même temps nuisible à tous. Entre les deux, et par tâtonnements la comptabilité évolue.

6 - VUE COMME UN SYSTEME D'INFORMATION, LA COMPTABILITE EST UNE PUBLICITE D'UN TYPE PARTICULIER

Même lorsqu'on enlève à la comptabilité toute notion d'évaluation, ce qui est irréalisable en pratique, on ne peut lui supprimer son caractère conflictuel. C'est ainsi que l'on voit se développer des documents comptables qui n'ont rien à voir avec la partie double : annexes, engagements hors bilan, bilan social, etc ...

Vue comme véhicule d'information entre des personnes aux intérêts à la fois convergents et divergents, la comptabilité peut être vue comme une

publicité avec toutefois trois restrictions très importantes :

1) Elle est "certifiée conforme" avant sa parution, et en France il n'y a que la publicité pharmaceutique à destination des médecins qui soit soumise à un tel dépôt préalable.

2) L'"annonceur" n'est pas libre de ne dire que "sa" vérité, il doit aussi annoncer d'autres vérités, peut être moins flatteuses, mais également "certifiées conformes".

3) La forme du message n'est pas libre. Vu la complexité du problème, une certaine normalisation intervient de façon à disposer d'un langage commun. Même si ce langage paraît étriqué, peut-être vaut-il mieux en avoir un que pas du tout.

7 - EN INFORMATION, ABONDANCE DE BIENS COUTE ET NUIT

L'idéal serait-il d'avoir "toute la vérité" ?

On se heurterait là à quelques limitations pratiques

1) Toute information et toute certification de cette information coûte. Dire que c'est à la charge de l'entreprise ne change rien, le principe étant général, c'est l'ensemble de la Société qui supporte la charge de l'authenticité de l'information dont certains de ses membres ont besoin pour étayer leurs choix. Allonger la liste des informations que les entreprises doivent publier et faire authentifier, c'est augmenter ce coût, payé par tous, et profitable à certains. Il ne serait donc pas mauvais de se demander si au moins ceux à qui est destiné tel type d'information la lisent, à défaut de pouvoir mesurer s'ils l'utilisent. Une récente enquête menée aux Pays-Bas [7] sur l'information fournie aux travailleurs semblerait indiquer un certain manque d'intérêt.

2) En théorie de l'information, abondance de biens nuit.

"La performance d'un manager n'est pas proportionnelle à la quantité d'information qu'il a, mais est proportionnelle à la quantité d'information non pertinente qu'il n'a pas" [8].

En effet les possibilités d'assimilation de l'information par le cerveau humain sont très limitées. Ce que l'on perd en information en ne présentant pas toutes les mesures susceptibles d'être faites sur une entreprise, et en agrégeant certains comptes, on le gagne d'un autre côté en facilitant la lecture de documents déjà complexes. Car dans toute information il y a deux aspects : d'une part ce qu'elle dit littéralement, et d'autre part le niveau de formation de ceux qui l'assimilent. Normalement, le passage de LIFO à FIFO pour la comptabilité destinée aux actionnaires (aux USA) (celle destinée au fisc restant en LIFO bien entendu) gonfle les profits comptables, mais ne devrait pas avoir d'incidence sur la perception de la "vraie" valeur de l'entreprise. Le contexte économique, les décisions, la fiscalité, etc ... restent inchangés. Or une étude [9] a montré que le cours de l'action pouvait fluctuer simplement parce que l'on a changé d'instrument de mesure.

A trop détailler et à trop compliquer le système comptable (lequel n'est déjà pas si simple), ne risquerait-on pas de rendre l'information inassimilable ?

Sachant qu'une vérité est souhaitable, et sachant que nous n'aurons jamais ni LA vérité ni TOUTE la vérité, que reste-t-il ? Il reste au moins deux points de vue : l'un dit que peu importe la norme du moment qu'elle est non ambiguë, l'autre dit à chacun sa norme.

8 - LE RÔLE DE LA COMPTABILITE N'EST PAS DE COMPTE, MAIS DE RENDRE COMPTE ET DE FAIRE RENDRE DES COMPTES

Dans le premier point de vue, le rôle de la comptabilité n'est pas de compter, 1, 2, 3, etc ... ce que n'importe qui peut faire, mais de rendre compte et de faire rendre des comptes [10]. Il ne s'agit pas dans

cette vue d'orienter des choix futurs, mais de disposer d'un instrument légal pour faire respecter certains droits. C'est cette vue qui prédomine en France.

Dans un tel cas, il est souhaitable que la loi soit la moins ambiguë possible. Il faut donc des faits passés, mesurables numériquement, objectifs, vérifiables. On définit l'objectivité en comptabilité comme la variation d'un expert comptable à un autre de la mesure d'un compte [11]. Il est certain que le coût historique, ou ses variantes actualisées, est celui qui produit le moins de variations. Dans un tel système additionner des francs 1972 avec des francs 1982, ce n'est pas additionner des pommes et des oranges, c'est additionner deux mesures objectives et bien définies.

De nombreux contrats explicites ou implicites sont passés entre les entreprises et leurs partenaires. Ces contrats fixent une répartition selon des bases et c'est le but de la comptabilité que de fournir les bases les moins discutables possibles. Ce sont par exemple l'assiette de l'impôt, le droit de distribuer des dividendes, les plans d'intéressement des salariés, les contrats établis sur la base coût plus marge etc.

L'important en négociation est de connaître la base (disons la méthode d'évaluation des coûts) pour négocier la répartition entre partenaires (la marge). Par exemple, une proposition de contrat visant la création d'une société 50/50 entre une firme française et une firme étrangère stipulait la règle suivante : les sociétés fondatrices pourront livrer des biens ou des services à la société commune et facturer selon la même base : coût plus 15 %. Le coût sera audité en fonction des principes généralement admis dans les deux pays. Or en France, il s'agit du coût unitaire moyen pondéré, et dans l'autre pays du coût de remplacement, lequel avec l'inflation peut être de 20 % supérieur au PUMP ! Voilà une présentation "égalitaire" qui la devient nettement moins, simplement parce que l'instrument de mesure n'est pas le même dans les deux pays.

9 - RENDRE COMPTE SUR UNE BASE AMBIGUE PEUT COUTER CHER A TOUT LE MONDE

Si l'on choisit une base plus proche de ce que la plupart des personnes considèrent être une "valeur" par exemple coût de remplacement, valeur vénale, etc ... on se heurte à un problème fondamental, celui de disposer d'une norme commune. Pour qu'il y ait une définition objective de la valeur vénale, il faut qu'il y ait transaction entre un acheteur et un vendeur, donc qu'il y ait échange. En l'absence de cette transaction, il faut évaluer ; et d'un expert à l'autre les variations sont considérables (de un à dix dans certains cas). C'est là le fondement de la polémique sur la valeur des nationalisations, sur la valeur d'une entreprise non cotée pour établir l'assiette de l'impôt sur les grandes fortunes. Le coût d'une telle ambiguïté est le coût supporté par les parties en cause pour trouver une médiation : ce sont les frais de justice. Or un procès coûte plus cher qu'un commissaire aux comptes, ne serait-ce que dans une telle ambiguïté il faut que chaque partie paie son propre expert ce qui double au moins le coût de la médiation.

Ce que l'on pense gagner d'un côté : trouver une base équitable, on le perd de l'autre lorsqu'il s'agit de trouver une définition objective de l'équité. En général, la comptabilité classique remplit bien un de ses rôles qui consiste à minimiser le coût de l'ambiguïté. En effet si la loi était parfaitement objective et non ambiguë, il n'y aurait que très peu de procès (il ne subsisterait que les tricheurs irrationnels), chacun connaissant parfaitement à l'avance s'il va gagner ou perdre. Et lorsqu'on regarde l'ensemble des transactions qui traversent une entreprise : achats, ventes, salaires, impôts, etc ... il n'en reste qu'une proportion assez minime qui soulève suffisamment d'ambiguïté pour que les diverses parties estiment nécessaire d'aller tenter leur chance en justice. Car c'est bien de chance qu'il s'agit puisque chacun estime pouvoir gagner avant d'aller plaider, plutôt que de négocier et de ne pas avoir à payer tous les frais qu'une telle médiation impose.

10 - UNE DESCRIPTION NON AMBIGUË DU PASSE N'EST PAS NECESSAIREMENT
L'INFORMATION LA PLUS UTILE

Mais ce rôle (réducteur d'ambiguïté) est loin de satisfaire tout le monde. Il est caricaturé par l'histoire suivante [12].

Deux voyageurs dans un ballon sont perdus à faible altitude au-dessus d'une campagne sans points de repère. Ils aperçoivent un quidam qui se promène en bas.

"Où sommes-nous ?"

L'autre lève la tête, réfléchit intensément et répond :

"Dans un ballon".

L'un des deux voyageurs fait la remarque suivante : "c'est sûrement un comptable, ce qu'il dit est parfaitement exact et ne nous sert à rien !".

Il semblerait qu'il y ait, en comptabilité, conflit entre l'objectivité d'une mesure et son utilité. Car pour les utilisateurs aussi bien externes qu'internes, il est difficile d'enlever à un nombre comptable la notion sous-jacente de valeur, or il n'y a pas de définition objective de la valeur qui soit mesurable opérationnellement [13].

Une décision de la SEC [14] (commission des opérations de bourse aux USA), illustre bien ce propos.

Une compagnie extractrice de pétrole a une position financière solide, a publié des profits comptables depuis les cinq dernières années, et pourrait être vue comme une bonne valeur. Mais si ses réserves pétrolières sont à sec, sa valeur tombe au prix de liquidation de ses actifs. La valeur d'une entreprise est essentiellement fonction de son futur et non de son passé. Les entreprises qui ont une stratégie assez stable et qui évoluent dans un environnement également stable peuvent donner une appréciation de leur futur en publiant leur passé. En regardant la route derrière soi, on a une idée de celle qui est devant soi : c'est assez vrai en plaine, c'est absurde et dangereux en montagne.

En partant du principe que l'événement majeur pour une compagnie extractrice de pétrole est la découverte d'un nouveau gisement, la SEC préconise la méthode d'évaluation suivante (la présentation en est simplifiée, mais le principe en est respecté) : le point de départ est une évaluation des réserves faites en barrils par un expert géophysicien. Connaissant le nombre de barrils pouvant être extraits en un an, une division donne la durée de vie du gisement. En fin d'exercice on connaît le prix de vente et le coût d'extraction, donc la marge d'exploitation. En actualisant à un taux normalisé (en 1978 il était de 10 %) ce flux financier, normalisé comme constant sur la durée de vie estimée du gisement, on obtient la valeur nette présente du forage. En ajoutant les actifs nets à leur valeur vénale, on obtient la valeur de la compagnie extractrice de pétrole.

Le principe est fondamentalement différent des comptabilités classiques (bien entendu, la comptabilité qui détermine le revenu imposable reste traditionnelle). L'accent est mis sur un flux financier futur et non sur une somme de transactions passées. Mais comme il s'agit d'informations pouvant influencer les choix de personnes externes à l'entreprise, une normalisation est intervenue : taux d'actualisation normalisé, marge future normalisée comme étant celle de fin d'exercice, quantités extraites par an normalisées à celles du dernier exercice.

Cette méthode ne donnera pas la "vraie" valeur de l'entreprise pour plusieurs raisons : toutes les hypothèses de normalisation sont sujettes à discussion, l'évaluation en barrils des réserves pétrolières est sujette à des erreurs de mesure, la valeur fondée sur une estimation du futur est plus fonction de croyances que d'objectivité. Malgré tout la SEC a estimé que cette méthode pouvait fournir une valeur qui est plus proche de ce que la plupart des personnes concernées estimeraient être leur valeur, que la méthode traditionnelle. Evidemment, l'imprécision de tous les chiffres est nettement plus grande que dans la comptabilité en coûts historiques ; mais la SEC a peut-être essayé de mettre en pratique une phrase de Keynes : "Il faudrait cesser d'avoir tort avec précision, pour commencer à avoir vaguement raison".

11 - TOUTE NORME FAVORISE CERTAINS AUX DETRIMENTS D'AUTRES

Vu du côté de la théorie financière, la SEC préconise un mode d'évaluation plus utile que celui issu de la comptabilité en coûts historiques. Mais, nous l'avons vu, tout système d'information n'est pas neutre. Que fait celui-ci, et pourquoi la date 1978 ? A cette époque les compagnies ont beaucoup investi pour prospecter de nouvelles nappes, et en ont découvert.

Ce système d'évaluation, qui leur est spécifique, et qui est légitimé par la théorie financière, a comme conséquence d'améliorer en moyenne l'image des compagnies extractrices de pétrole par rapport aux autres secteurs de l'économie car il place la date de reconnaissance du "profit" non pas au moment de la vente du pétrole extrait, mais bien en avant dans le temps : au moment de la découverte d'une nappe. Dans ces conditions, si la norme comptable voulait enjoliver les entreprises innovatrices, on pourrait, selon le même principe, étendre ce système au moment du dépôt de brevet (ou pour avoir quand même une base objective, dès la deuxième année d'exploitation d'un brevet). En effet pour une entreprise de haute technologie, l'événement le plus important est la découverte d'un brevet et l'on pourrait tout aussi bien calculer une valeur nette présente fondée sur les flux futurs rapportés par un brevet, la durée d'exploitation étant parfaitement connue, et les incertitudes concernant le futur pourraient être dans ce cas tout aussi bien normalisées que dans le cas des compagnies extractrices de pétrole.

Quand le système comptable qui détermine l'impôt ou le droit de distribuer des dividendes est étroitement lié au système d'information destiné à des acteurs économiques externes, il est très difficile de concilier les besoins en information des uns, avec les incidences qui modifient l'assiette de l'impôt et qui risquent de modifier les comportements des autres.

Mais même dans les pays où les deux systèmes sont séparés, toute norme, qui par définition est la même pour tous, a le pouvoir de favoriser certains au détriment d'autres. Si nous avions une théorie unique, une base unanimement acceptée, pour évaluer la performance d'une entreprise, il resterait le problème déjà difficile de rendre cette théorie opérationnelle, ce serait un problème de mesure. Mais il n'y a en comptabilité même pas d'accord unanime ni sur la notion d'évaluation, ni sur les rôles que joue la comptabilité.

12 - MEME LORSQU'IL N'Y A QU'UNE SEULE PERSONNE EN CAUSE, LA VALEUR EST UN CONCEPT NON DEFINI

Alors peut-être nous reste-t-il un univers idéal, où il n'y aurait qu'une seule personne, ce qui élimine le problème des intérêts divergents, et où cette personne a le pouvoir de demander les informations spécifiques qui lui sont nécessaires, ce qui élimine le problème de la normalisation. A chacun sa vérité, à chacun sa comptabilité donc. Hélas, même pas, et ce pour deux raisons : premièrement le coût d'un bien ou la valeur d'un actif ne dépend pas de ce bien ou de cet actif, mais de la décision qui est prise les concernant ; deuxièmement la valeur d'une décision ne dépend pas de cette décision, mais de tout le contexte dans laquelle elle intervient. Quelques exemples illustreront ces phrases un peu lapidaires.

13 - DANS UN CERTAIN CONTEXTE LE COUT D'UN BIEN EST SON PRIX DE REMPLACEMENT

Supposons qu'une entreprise utilise une matière première A et ait commandé, reçu et payé les quantités suivantes :

1/1/81 : un kg de A à 10 F
1/6/81 : un kg de A à 11 F
1/1/82 : un kg de A à 12 F

On pense que le prix de A augmentera dans le futur proche de 1 F le kg tous les 6 mois.

L'entreprise transforme A en un produit B qu'elle revend aussitôt. Il faut une journée pour cette transformation, les autres coûts sont négligeables.

L'entreprise a signé un contrat ferme et définitif pour livrer 3 kg de B à un client pour le 1/6/82 ; ceci veut dire que les pénalités en cas de non livraison sont franchement dissuasives.

Le 20/5/82 une commande arrive d'un autre client qui demande 1 kg de B pour le prix de 12,50 F le kg. Est-il intéressant d'honorer cette commande ? Donc quel est le coût de fabrication de 1 kg de B au 1/6/82 ? C'est essentiellement le coût de 1 kg de A au 1/6/82 (Nous avons supprimé les autres coûts pour simplifier l'exposé, mais le principe d'évaluation des coûts demeure).

En FIFO la marge est $12,50 - 10 = 2,50$ F

En PUMP la marge est $12,50 - 11 = 1,50$ F

En LIFO la marge est $12,50 - 12 = 0,50$ F

Selon trois modes classiques, la commande est profitable, on l'honore donc.

En fait elle est non profitable, car un coût est la quantification d'un sacrifice et celui-ci ne dépend pas que du passé. Pour honorer la commande ferme et définitive de 3 kg (à moins de payer une pénalité énorme), il faudra racheter 1 kg de A juste avant le 1/6/82, et ce sera au prix de 13 F le kg. Ce ne sont pas des kg à 10, 11 ou 12 F qui entrent dans la composition du produit B de la petite commande de un kg ; c'est un kg qu'il faudra *renouveler* à 13 F.

Si l'on regarde un porte-monnaie et que l'on compte ce qu'il y aura dedans au 2/6/82, on voit qu'honorer la commande de 1 kg aura coûté 0,50 F et ne pas l'honorer n'aura rien coûté. Il faut donc la refuser.

C'est ce principe qui dit que le coût de sortie des stocks d'une matière première, c'est *son coût de remplacement anticipé* au moment où il faudra la remplacer pour continuer la production. Ça, c'est la théorie. En pratique le coût est difficile à mesurer pour deux raisons : il faut d'abord connaître les tarifs quelques mois à l'avance, il faut ensuite connaître la date de remplacement. Mais certaines méthodes arrivent à approcher cette notion en appliquant au coût historique un coefficient multiplicateur tenant compte de l'inflation anticipée. L'erreur commise entre les méthodes LIFO - PUMP - FIFO et la méthode du coût de remplacement anticipé ne devient suffisamment grave qu'à partir d'une inflation qui dépasse 15 %.

14 - DANS UN AUTRE CONTEXTE LE COUT D'UN BIEN EST SON PRIX DE CESSION

Le coût de remplacement anticipé n'est déjà pas une notion simple, mais ce n'est hélas pas la seule.

Reprenons notre entreprise qui transforme du A en B et rappelons son historique :

1/1/81	un kg	de A à	10 F
1/6/81	un kg	de A à	11 F
1/1/82	un kg	de A à	12 F

Le prix de A augmente de 1 F le kg tous les 6 mois. Cette fois-ci il n'y a pas de commande ferme et définitive de 3 kg de B. En fait le marché pour B est tombé à zéro du fait de l'introduction d'une molécule concurrente plus performante et moins chère. Le fournisseur qui approvisionnait notre entreprise en A a arrêté sa production car A n'avait comme débouché que son utilisation en tant que précurseur de B.

En clair, il n'y a plus aucune idée de remplacement possible !

Le 20/5/82 arrive une proposition pour acheter 3 kg de B à 9 F le kg (sans doute un laboratoire de recherche qui termine une expérience en cours). Doit-on honorer la commande ?

En FIFO marge = - 1 F / kg non
PUMP marge = - 2 F / kg non
LIFO marge = - 3 F / kg non

En remplacement anticipé, marge = - 4 F/kg non

La réponse est donc non. Pourtant en regardant le porte-monnaie au 1/6/82, si on livre les 3 kg de B il y a 27 F de plus et si on ne livre pas, il n'y aura rien et aucun espoir que A ou B ne rapporte quoi que ce soit un jour.

Quand il n'y a pas idée de remplacement, le coût d'un bien est sa valeur de liquidation : ici zéro quoi qu'il ait pu coûter auparavant.

15 - EN GENERAL UN COUT DEPEND DU FUTUR ET NON DU PASSE

Ce n'est pas parce qu'un bien (stock, équipement, etc ...) existe physiquement qu'il a une valeur, et donc que sa disparition entraîne un coût.

Ce mode de raisonnement comptable, fondé sur le coût passé, est assez bien ancré dans nos mœurs : "Si l'on abandonne ce programme de recherche, cela nous coûte les 5 millions déjà dépensés pour rien". En fait, toujours en regardant le porte-monnaie, l'abandon ne coûte rien. C'est la continuation qui coûte. Les 5 millions ne reviendront jamais, le passé est du passé et le restera encore un certain temps. L'important c'est ce que le programme de recherche coûtera à partir d'aujourd'hui, en oubliant le passé, par rapport à ce qu'il risque de rapporter.

Le reproche que l'on fait aux comptabilités fondées sur l'historique est qu'une mauvaise décision dans le passé (acheter trop cher un bien ou un équipement) conditionne, par le calcul des coûts, de mauvaises décisions futures. Au lieu de corriger les erreurs, certains systèmes comptables peuvent les amplifier.

La théorie suggère que le coût d'un bien, c'est la valeur d'une décision prise concernant ce bien : soit son remplacement soit sa liquidation. En pratique, d'une part ces deux valeurs sont difficiles à mesurer et d'autre part il est difficile de savoir pour chaque bien d'une entreprise la décision qui sera prise le concernant. En général, les évaluations classiques des coûts se situent entre ces deux extrêmes : remplacement et liquidation, étant toutefois plus proches de la valeur de remplacement car l'on pense que la technologie d'une entreprise évolue peu, et qu'il y a donc en permanence l'idée de remplacer les biens consommés.

16 - LA VALEUR D'UNE DECISION N'EXISTE PAS INDEPENDEMMENT DU CONTEXTE

Si donc le coût d'un bien n'existe pas en tant que tel, la valeur d'une décision peut-elle au moins exister ?

Un exemple simpliste [15] illustrera l'impossibilité de donner une valeur à une décision indépendamment du contexte.

Supposons que vous possédiez un petit commerce de bicyclettes. Vous avez dix vélos en stock, qui ont été payés 750 F. Vous avez deux décisions fondamentales à prendre avant demain :

soit rester dans les affaires, vous savez que vous vendrez alors tous les vélos en stock pour 1500 F l'unité, car une colonie de vacances vous a promis cet achat.

soit vendre votre fonds de commerce pour 6900 F plus 750 F par vélo en stock.

Le problème est légèrement plus complexe car un voleur viendra vous dérober cette nuit un vélo, mais vous pouvez l'empêcher en achetant une alarme qui ne sert qu'une fois (afin de ne pas compliquer l'analyse). Cette alarme coûte 1000 F. Que devez-vous faire ?

L'analyse classique dit que l'alarme coûte 1000 F et son rôle est d'économiser le vol d'un vélo qui coûte 750 F, il ne faut donc pas acheter d'alarme. Si vous n'achetez pas d'alarme, vous aurez demain 9 vélos en stock. Votre décision est donc :

rester dans les affaires pour un gain de $9 \times 1500 = 13\ 500$ F
ou bien vendre le fonds pour un gain de $6900 + (9 \times 750) = 13\ 650$ F

L'analyse des coûts vous conseille donc de vendre le fonds et de ne pas acheter d'alarme, pour un gain de 13 650 F.

Or l'analyse complète vous conseille de rester dans les affaires et d'acheter une alarme, (c'est-à-dire le contraire de ce que conseille l'analyse des coûts), en effet :

achat d'alarme et vendre le fonds rapporte :

$$6900 \text{ F} + (10 \times 750) - 1000 = 13\ 400 \text{ F}$$

achat d'alarme et rester dans les affaires rapporte :

$$(10 \times 1500) - 1000 = 14\ 000 \text{ F}$$

Acheter une alarme est une mauvaise décision si vous vendez votre fonds (coût 1000 F pour gagner 750 F) et est une bonne décision si vous restez dans les affaires (coût 1000 F pour gagner 1500 F). Prise en isolation du contexte on ne peut pas savoir quelle est la valeur de la décision "acheter une alarme" de même qu'on ne peut pas savoir quel est le coût d'un vélo volé, celui-ci est de 750 F dans un cas et de 1500 F dans un autre.

Cet effet s'appelle *l'effet synergétique des décisions*, et il existe même dans ce cas simpliste où tout est connu avec certitude, où tout se joue en 24 h, où il n'y a ni coût joints, ni amortissement, ni probabilités, ni horizon de temps.

17 - L'ANALYSE COMPLETE, EN TENANT COMPTE DU CONTEXTE, EST IRREALISABLE
EN PRATIQUE

En pratique l'analyse complète ne peut pas être faite, simplement parce que toute décision appartient à un "train de décision" et que la dimensionalité du problème atteint rapidement des niveaux impraticables. Pour 100 décisions élémentaires, il faudrait analyser 2^{100} combinaisons, soit 10^{30} . Par comparaison il s'est écoulé 10^{13} secondes depuis la création estimée de l'univers. Choisir une méthode de calcul des coûts, c'est choisir un contexte décisionnel standard, puis agir comme s'il n'y avait aucune synergie entre les décisions. Il n'est peut-être pas mauvais de se demander à quel contexte décisionnel standard correspond la méthode comptable employée dans l'entreprise.

Un chercheur de comptabilité d'origine japonaise [16] rapporte l'histoire suivante :

"Un moine Zen frappe ses deux mains et pose la question : quelle main a fait le bruit ?"

Si disons 10 décibels ont été produits, un comptable FIFO vous dira 10 dB pour la main droite (qui n'a pas bougé) et 0dB pour la gauche. Un LIFO vous dira l'inverse, la méthode du décibel moyen pondéré vous dira 5dB pour chacune, et une méthode plus sophistiquée fondée sur la valeur d'usage arguera du fait qu'on se sert 9 fois sur 10 de la main droite pour travailler et 1 fois sur 10 de la main gauche, il faut donc imputer 9 dB à la droite et un dB à la gauche. Et tous ont tort ! ...

Même lorsqu'il n'y a qu'une seule personne et que celle-ci peut choisir la méthode comptable qui lui convient, on n'échappe pas à la normalisation, et à ses effets à la fois profitables et néfastes. Cela vient du fait que le contexte économique d'une entreprise est très compliqué, et que le principe de toute analyse est de découper un tout en parties et de considérer chaque partie comme si elle était indépendante du reste.

On évalue donc un bien indépendamment des décisions susceptibles d'être prises le concernant, et on évalue une décision indépendamment de tout le contexte dans laquelle elle intervient, c'est-à-dire en choisissant pour toute décision un "contexte standard".

Si le contexte standard qui sert de référence est convenablement choisi on prendra dans l'ensemble plus de bonnes décisions que de mauvaises, sans savoir à l'avance lesquelles sont bonnes ou lesquelles sont mauvaises. Ce n'est que quelques années après que l'on saura si l'ensemble des décisions passées a été bon ou mauvais, mais il sera trop tard,

L'autre méthode serait l'analyse complète, mais elle risque de coûter en temps et en argent bien plus que la plus mauvaise décision, ou celle choisie au hasard.

18 - CONCLUSION : LES CHIFFRES NE MONTRENT AUCUNE VERITE TANT QUE N'EST PAS ETABLIE LA VERITE DU SYSTEME QUI LES A PRODUITS

Nous avons cité trois des rôles que remplit la comptabilité (ceux qui sont le plus fréquemment cités) : celui de fixer et quantifier des contrats implicites ou explicites, c'est l'aspect légal ; celui d'apporter des informations qui servent de base à des décisions ou à des négociations ; celui de proposer une évaluation aussi bien à une personne externe à l'entreprise qu'à une personne interne.

A chaque fois une normalisation est apparue souhaitable, pour des raisons différentes : réduire l'ambiguïté pour minimiser les frais de justice; rendre l'information moins manipulable pour la rendre plus crédible; trouver une base d'évaluation qui satisfasse plus un plus grand nombre de personnes; trouver une définition des coûts qui soit à la fois praticable et qui conduise vers un plus grand nombre de bonnes décisions.

Et à chaque fois toute normalisation est apparue comme tranchant dans un univers conflictuel : l'ambiguïté peut être profitable à certains; l'information peut être nuisible à celui qui la fournit comme à celui qui la reçoit; toute base d'évaluation favorisera certains et défavorisera d'autres; toute définition d'un coût peut faire apparaître un projet profitable tandis qu'une autre définition fera apparaître le même projet non profitable.

Et au milieu de tout cela il n'y a ni objectivité, ni vérité, ni réalité, ni légitimité qui soit vraie pour tous et dans toute situation.

Les chiffres ne montrent aucune vérité tant que n'est pas établie la vérité du système qui les a produits. Ce qui nécessite de légitimer la vérité du système comptable par une théorie, mais nous avons maintenant suffisamment de théories pour que chacun puisse y trouver l'argument officiel qui légitimera celui qu'il ne veut pas dire.

Il reste ce qui est franchement mauvais selon tous les points de vue, et cela ne trouvera que peu de défenseurs; ou bien ce qui est bon selon tous les points de vue, et un consensus se dégagera assez vite. Entre les deux il reste à améliorer certaines choses en essayant de ne pas trop empirer certaines autres, c'est une affaire de bon sens et de négociation, c'est-à-dire d'êtres humains et non de rationalité quantifiée.

NOTES :

- [1] Voir par exemple dans la littérature américaine :
- "Asset valuation and Income determination", Robert R. Sterling (ed) (Scholars Book Co, 1971) qui présente des articles résumant les principaux points de vue : Coûts historiques, Coûts de remplacement, valeur de marché, valeur nette présente.
- [2] Journée pédagogique de l'AFC, 27 Novembre 1981. Renseignements complémentaires pouvant être obtenus à l'AFC, c/o M. Scheid, 103 rue Brancas, 92130 Sèvres.
- [3] La définition formelle de la mesure physique peut se trouver dans "Foundations of measurement", Krantz D.H. et al., (Academic Press, 1971).
- [4] C'est la conclusion de "Statement on accounting theory and theory acceptance", Committee on Concepts and Standards for External Financial Reports, (American Accounting Association, 1977).
- [5] "The allocation problem in Financial Accounting" Studies in Accounting Research * 3 (American Accounting Association, 1969).
"The Allocation problem: part two" - Studies in Accounting Research * 9 (American Accounting Association, 1974) par Thomas A.L.
- [6] Voir : Ponsard, "Logique de la Négociation et Théorie des jeux", (Les Editions d'Organisation, 1977).
- [7] Schreuder, Hein : "Employees and the Corporate Social Report: The Dutch case" (Economic and Social Institute of the Free University of Amsterdam, 1979).

- [8] Ackoff, Russel, "A concept of corporate planning", (Wiley, 1970).
- [9] Beaver, W.H. "Market efficiency" - The Accounting Review, Vol. LVI, Janvier 1981.
- [10] Ijiri, Yuji, "The Theory of Accounting Measurement", Studies in Accounting Research * 10 (American Accounting Association, 1975).
-
- [11] Ijiri, Yuji et Jaedicke, RK, "Reliability and Objectivity of Accounting Measurement", Accounting Review, July 1966.
- [12] Je dois cette anecdote à Marques, Edmond (Deuxième Séminaire de l'AFC, Grenoble 1981), citation verbale !
- [13] Le Lous, H. "Towards a Metatheory of Accounting", Thèse non publiée, Stanford, 1980.
- [14] Décrit dans FORTUNE, Juin 1978.
- [15] Le Lous, H. "Le coût d'un bien n'existe pas", Tendances de la Recherche en Comptabilité, (Association Française de Comptabilité, 1979).
- [16] Ijiri, Yuji, op. cit.