



Le Résultat Global: une remise en cause de la notion de résultat ?

Olivier Vidal, Sophie Giordano-Spring

► To cite this version:

Olivier Vidal, Sophie Giordano-Spring. Le Résultat Global: une remise en cause de la notion de résultat ?. Revue Française de Comptabilité, 2012, 457, pp.1-4. hal-00842005

HAL Id: hal-00842005

<https://hal.science/hal-00842005>

Submitted on 9 Jul 2013

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.

Le Résultat Global : une remise en cause de la notion de résultat ?

Depuis 2009, les sociétés européennes soumises aux normes internationales IFRS doivent publier un « compte de résultat global » qui traduit l'ensemble des variations des capitaux propres, au périmètre plus étendu que le traditionnel compte de résultat qui permet de déterminer le « résultat net ». Ce dernier ne constitue qu'un des éléments du « résultat global ».

Cette évolution des IFRS, ainsi que des normes américaines (US-GAAP), interroge l'ensemble de la communauté comptable, et notamment les instances de normalisation comptable françaises. Pour comprendre les enjeux qui sont soulevés par cette réforme, il est nécessaire de revenir sur la définition des OCI (*Other Comprehensive Income*).

L'article présente dans une première partie pourquoi le résultat comptable peut, par construction, être considéré comme l'indicateur ultime de la performance de l'entreprise. Puis il montre que l'apparition de dérogations aux principes généraux a conduit à remettre en cause la légitimité du résultat comptable. Enfin, il trace, dans les grandes lignes, les conséquences qui découlent du débat actuel sur les OCI.

Un schéma en apparence simple de la construction du résultat comptable

À l'origine de la partie double, « lorsque les choses étaient simples », c'est-à-dire lorsque le professeur de comptabilité expliquait pour la première fois à ses élèves la logique de construction du bilan et de

compte de résultat, on apprenait que la comptabilité retrace toutes les opérations qui ont lieu au sein de l'entreprise, et que ces opérations sont de deux types :

1. Les opérations qui ne traduisent que des modifications de la structure du patrimoine : il n'y a pas modification de sa valeur. Ces opérations mettent en jeu deux comptes du bilan (classes 1 à 5 dans le PCG).
2. Les opérations qui modifient la valeur du patrimoine (augmentation ou diminution). Il faut alors modifier un compte au moins du bilan (classes 1 à 5 du PCG) et le montant de la variation de la valeur du patrimoine s'enregistre dans un compte de variation, le compte « résultat » qui traduit durant une période donnée (en général l'exercice, c'est-à-dire l'année) l'ensemble des augmentations et diminutions de valeur du patrimoine (dans le PCG, il regroupe les comptes de classes 6 et 7).

Dans cette vision « simple », il y a une règle mathématique qui consiste à dire qu'à tout moment, l'équation $CP = A - D$ est vérifiée. C'est un des piliers de la comptabilité en partie double. CP sont les capitaux propres, c'est-à-dire la valeur de l'entreprise pour ses propriétaires (associés si l'entreprise est une société, actionnaires si la société est une SA), A sont les actifs (éléments « positifs » du patrimoine, que l'on appelle aussi « emplois »), et D sont les dettes (éléments « négatifs » du patrimoine).

Pour simplifier, si l'on connaît le montant K du capital initial investi par les associés,

alors $CP = K + R$ avec R le résultat, c'est-à-dire la variation des CP durant la période. À la fin de la période, une écriture consiste à renommer le résultat R de la période en Rsv (« réserves »), somme des résultats antérieurs accumulés. Après quelques exercices, CP est donc égal à $K + Rsv + R$.

Exemple de variation de la structure du bilan sans modification de la valeur de l'entreprise : l'entreprise emprunte 100 à la banque pour alimenter son compte courant. Il y a une modification de la structure du patrimoine, mais pas de modification de sa valeur.

Actifs	Capitaux propres	Actifs	Capitaux propres
	Dettes		Dettes
		Compte bancaire + 100	Emprunts bancaires + 100



Par Olivier VIDAL,
Chercheur au LIRSA
(Laboratoire Interdisciplinaire de
Recherche en Sciences de l'Action,
EA 4603)
Conservatoire National
des Arts et Métiers



et Sophie GIORDANO-SPRING,
Chercheur à MRM (Montpellier
Recherche en Management), ISEM,
Université Montpellier I

Résumé de l'article

La réforme du résultat par l'IASB fait désormais transiter par le compte de résultat des éléments qui restaient auparavant consignés en variation des capitaux propres. En plus du résultat net, ces autres éléments (OCI) contribuent à la formation du résultat « global ». Cette évolution dans la présentation des états financiers soulève des interrogations sur le sens et la portée d'une telle réforme sur la mesure comptable de la performance des entreprises. L'article présente dans une première partie pourquoi le résultat comptable peut, par construction, être considéré comme l'indicateur ultime de la performance de l'entreprise. Puis il montre que l'apparition de dérogations aux principes généraux a conduit à remettre en cause la légitimité du résultat comptable. Enfin, il trace dans les grandes lignes les conséquences qui découlent du débat actuel sur les OCI.

Exemple de variation de la structure du bilan avec modification de la valeur de l'entreprise : l'entreprise vend des stocks qui ont une valeur de 50 et encaisse un prix de vente de 200 sur son compte courant. La valeur des stocks vendus étant inférieure au produit de la vente, il y a modification de la valeur du patrimoine de l'entreprise.

Actifs	Capitaux propres	Actifs	Capitaux propres
	Dettes	Stocks - 50	Variation de la valeur + 150
		Compte bancaire + 200	Dettes

Dans cette vision "simple" de la construction comptable, si l'on observe durant une période l'ensemble des variations du compte "résultat", et que l'on trace ces variations dans un compte avec d'un côté les augmentations, d'un autre les diminutions (que l'on appellera produits et charges), on construit ce que l'on appelle le "compte de résultat". Il y a alors, par construction mathématique, une absolue égalité entre le solde du compte de résultat ($R = \text{total des produits moins total des charges}$) et le solde du bilan ($R = \text{total des variations des CP durant la même période}$).

Exemple de correspondance entre résultat du bilan et résultat du compte de résultat : Durant l'exercice, l'entreprise achète des stocks d'une valeur de 100 puis 30 (pas de variation de la valeur de l'entreprise), et vend des stocks qui ont une valeur de 50 puis 70 et encaisse des prix de vente de 200 puis 300 sur son compte courant. Elle paye par ailleurs 30 d'intérêts sur son emprunt.

Charges	Produits	Actifs	Capitaux propres
Achats : 100 + 30	Ventes : 200 + 300	Stocks - 50 + 100 - 70 + 30	Variation de la valeur + 150 + 230 - 30 = 350
Intérêts : 30	Variation du stock : 10	Compte bancaire + 200 - 100 + 300 - 30 - 30	Dettes

Cette construction logique constitue le fondement de la comptabilité en partie double. C'est ce que tout professeur de comptabilité enseigne à ses élèves lors des premiers cours d'introduction à la comptabilité.

Des dérogations à cette construction logique

Au fil du temps, et pour faire face à certaines situations complexes, les normalisateurs ont cependant été conduits à accepter des exceptions à cette règle

fondamentale. Ainsi, les variations des capitaux propres peuvent ne pas transiter par le compte de résultat.

C'est le cas par exemple des gains ou pertes latentes sur les titres disponibles à la vente, des gains ou pertes latentes sur instruments financiers de couverture, de certains écarts de conversion, d'ajustements liés aux engagements de retraite, ou de corrections d'erreurs antérieures.

Pourquoi de telles exceptions ? Fondamentalement, ce sont des opérations particulières dans lesquelles on constate une variation de la valeur du patrimoine, mais dont le normalisateur ne souhaite pas, généralement par prudence, autoriser la distribution. En effet, juridiquement, le résultat étant la variation du patrimoine, il correspond au montant que les propriétaires peuvent "sortir de l'entreprise" sous forme de dividendes.

Le normalisateur est devant un choix délicat : d'un côté il y a une augmentation de valeur du patrimoine (et donc des capitaux propres) dont il aimerait tenir compte, mais d'un autre côté, la nature réversible (ou non "liquide") de cette augmentation rend l'enregistrement de cette variation peu prudente. Pour contourner la difficulté, le normalisateur a donc proposé d'enregistrer cette variation dans un compte de capitaux propres autre que le compte "résultat".

Exemple : une entreprise réévalue un actif immobilier qui était comptabilisé 500, à sa valeur de marché 800. La plus value (latente) est enregistrée dans un compte de réserve non distribuable.

Actifs	Capitaux propres	Actifs	Capitaux propres
	Dettes	Immobilisation + 300	Réserve + 300
			Résultat + 0
			Dettes

À terme, deux situations sont possibles : l'écart de CP peut être réintégré dans le résultat d'une manière ou d'une autre (comme le montre l'exemple suivant), ou ne jamais l'être.

Exemple : La plus value enregistrée dans le compte de réserve non distribuable est réintégré dans le résultat au fur et à mesure des amortissements futurs.

Actifs	Capitaux propres	Actifs	Capitaux propres
	Dettes	Immobilisation + 300	Réserve + 300 - 30
		Amortissement annuel - 30	Résultat + 30 - 30
			Dettes

Le normalisateur américain (FASB), suivi du normalisateur international (IASB), a donné un nom à l'ensemble de ces variations des CP autres que le résultat : les "OCI" (*Other Comprehensive Income*) sont définies comme étant « des variations de capitaux propres qui ne proviennent pas de sources externes » comme les augmentations de capital ou les distributions de dividendes (FAS 130). Le normalisateur français n'a pas donné de nom à l'ensemble de ces variations des capitaux propres autres que le résultat et les OCI sont généralement traduits en français par l'expression "autres éléments du résultat global".

Mais cela ne signifie pas que ces variations n'existent pas. En effet, s'il n'y a pas d'obligation d'établissement de tableau des variations des capitaux propres ni dans le Code de commerce, ni dans le PCG, l'article 531-3 prévoit que ces informations figurent dans l'annexe dès lors que l'information est significative. Le RMCC (donc pour les comptes consolidés) impose quant à lui une rubrique en annexe relative au tableau des variations des capitaux propres.

En définitive, le modèle simple et solide présenté aux étudiants qui abordent la comptabilité se retrouve battu en brèche. Le résultat n'est pas nécessairement égal à la variation des capitaux propres durant un exercice ! Cela a pour conséquence que le solde du compte de résultat (qui ne retranscrit que les variations du compte "résultat net") n'est pas nécessairement égal à la variation de la valeur patrimoniale.

Abstract

The reform of the income statement by IASB entails that some items are now included in the income statement, instead of being recorded as a change in equity as previously. In addition to net income, these other items (OCI) contribute to the comprehensive income. This change in presentation of financial statements raises questions about the meaning and the scope of such a reform on the accounting measure of firm performance. The paper presents in a first part, why the income statement may, by construction, be considered as the ultimate indicator of the performance of the company. Then it shows that exceptions to the general principles have led to questioning the legitimacy of the income statement. Finally, it traces in outline the consequences arising from the current debate on the OCI.

NORMES COMPTABLES**Les enjeux du débat sur les OCI**

Cette situation "anormale" au regard de la logique que l'on pouvait penser fluide et rigoureuse suscite de nombreuses questions. Le débat sur les OCI est souvent présenté sous forme d'oppositions.

(1) La première oppose les normes anglo-saxonnes aux normes continentales. Le normalisateur américain a proposé dès 1985 (SFAC 6) que les entreprises présentent un tableau des variations des capitaux propres autres que le résultat. Cette disposition a été rendue obligatoire en 1997 (SFAS 130). Il a été suivi en 2007 par l'IASB (IAS 1 révisée) qui appelle désormais le compte de résultat "état de résultat global" ("*statement of comprehensive income*") et dont la publication est rendue obligatoire aux sociétés européennes depuis 2009. Les normes internationales (IFRS) semblent ainsi rejoindre les normes américaines (US-GAAP). Les OCI seraient donc caractéristiques d'une tradition comptable anglo-saxonne.

Pourtant, si le normalisateur français n'a pas rendu cette présentation obligatoire par le décret de 1983 régissant les comptes individuels, elle est obligatoire en revanche pour les comptes consolidés depuis 1999 puisque c'est une composante de l'annexe (CRC 99-02). Pour les sociétés faisant appel public à l'épargne, l'AMF impose également de publier les variations des capitaux propres. Ainsi, si le normalisateur américain semble précurseur en mettant l'accent sur la communication des OCI, il n'est pas évident que ses préoccupations soient fondamentalement différentes de celles du normalisateur français. Une des questions qui se posent est donc de savoir s'il y a une véritable confrontation de deux logiques comptables différentes entre normes internationales (ou anglo-saxonnes) d'une part, françaises (ou continentales) d'autre part, ou une simple divergence de calendrier d'une évolution comptable inéluctable ?

(2) La deuxième oppose le coût historique et la juste valeur. En effet, de nombreux observateurs soulignent que dans les US-GAAP, comme dans les IFRS, l'évaluation des actifs autorise, dans une certaine mesure, l'utilisation de la méthode de valorisation par la juste-valeur. Or il y a un lien direct

entre juste-valeur et OCI : la réévaluation des actifs en juste valeur transite par les OCI et pas par le résultat net.

Ce traitement des actifs (essentiellement les titres destinés à être revendus) par les IFRS nourrit l'amalgame selon lequel le *comprehensive income* serait un résultat calculé en juste valeur. Le résultat net serait quant à lui un résultat où prédomine la prudence, calculé selon le principe du coût historique. La volonté affichée par certains membres de l'IASB d'aller vers la *full fair value* (c'est-à-dire d'étendre la juste-valeur à l'ensemble des actifs) encourage cette interprétation.

Mais il faut souligner que techniquement, tous les OCI ne sont pas liés à des valorisations à la juste-valeur (comme les corrections d'erreurs antérieures). Qui plus est, la juste-valeur sert également à valoriser certains éléments du résultat net (comme les valeurs mobilières de placement dans le cadre du PCG). Un des enjeux du débat est donc d'établir dans quelle mesure la notion d'OCI est ou n'est pas conceptuellement liée à celle de juste valeur.

(3) La troisième oppose ceux qui pensent que les marchés financiers sont les destinataires finaux des états financiers, aux partisans des "parties prenantes". En effet, les normes IFRS comme US-GAAP ont longtemps désigné dans leur cadre conceptuel les investisseurs à risque comme principaux utilisateurs des états financiers (même si depuis 2010, le cadre révisé inclut désormais les créanciers), ce que ne fait pas le PCG. Or le résultat net, base des distributions de dividendes, s'éloigne bien souvent des besoins des investisseurs. Ceux-ci doivent systématiquement retraiter les bilans pour analyser et évaluer les entreprises. Rapprocher la valeur comptable de la valeur de marché est donc un objectif des OCI. Cet objectif est-il compatible avec la mesure de la performance économique de l'entreprise ?

(4) La quatrième oppose la logique "par le bilan" à la logique "par le compte de résultat". Les OCI découleraient d'une vision comptable "patrimoniale" fondée sur la "théorie de la transaction" (Edwards et Bell 1961) alors que le résultat net découlerait d'une vision "par les flux" fondée sur la "théorie de la valeur" (Schmalenbach 1961 [1919]).

Pour ce dernier, c'est uniquement la capacité de l'entreprise à effectuer efficacement des transactions en lien avec son activité économique principale et à en retirer du profit qui fonde sa performance. Le résultat se définit donc comme un différentiel entre des flux d'entrée et de sortie (produits et charges). Pour les premiers, si l'entreprise peut chercher à faire du profit en combinant des facteurs de production, elle peut également chercher à réaliser des gains en détenant des actifs dont les prix augmentent. La performance doit donc tenir compte aussi bien des flux que des variations de valeur du patrimoine. Ces deux logiques doivent-elles être considérées comme irréconciliables, ou peuvent-elles cohabiter de manière complémentaire dans des états financiers uniques ?

Conclusion

En conclusion, l'évolution des normes comptables françaises comme internationales semble passer par une remise en cause de la définition du concept même de résultat comme indicateur de la performance des entreprises.

Le normalisateur a-t-il raison de ne pas respecter la construction simple consistant à enregistrer toute variation de la valeur des capitaux propres dans le compte résultat ? Que traduit le concept de *comprehensive income* par rapport au concept de résultat (net) ? Au fond, qu'est-ce qu'un résultat ? Lequel, du *comprehensive income* ou du résultat net, traduit le mieux la performance de l'entreprise ? Comment les utilisateurs accueillent-ils ces deux indicateurs ? Faut-il favoriser le calcul et la publication de plusieurs indicateurs de résultat ? Ce sont les questions qui préoccupent à l'heure actuelle bon nombre d'utilisateurs des comptes, de normalisateurs comptables, et de chercheurs en comptabilité. ■

Bibliographie

- Edwards, E.O. and P.W. Bell (1961). "*The Theory and Measurement of Business Income*", Berkeley : University of California Press.
- Schmalenbach E. (1961). "*Le bilan dynamique*", Dunod, Paris. Première édition (1919) : "*Grundlagen Dynamischer*", Bilanzlehre, Zthf.