



HAL
open science

La perception des professionnels du chiffre sur le concept de performance et sa mesure

Sophie Giordano-Spring, Isabelle Martinez, Olivier Vidal

► **To cite this version:**

Sophie Giordano-Spring, Isabelle Martinez, Olivier Vidal. La perception des professionnels du chiffre sur le concept de performance et sa mesure. Comptabilité sans Frontières..The French Connection, May 2013, *, Canada. pp.cd-rom. hal-01002934

HAL Id: hal-01002934

<https://hal.science/hal-01002934>

Submitted on 7 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.

La perception des professionnels du chiffresur le concept de performance et sa mesure¹

Sophie Spring, Université Montpellier 1- MRM, sophie.spring@univ-montp1.fr

Isabelle Martinez, Université Toulouse 3 – LGCO, isabelle.martinez1@univ-tlse3.fr

Olivier Vidal, CNAM Paris, olivier.vidal@cnam.fr

Résumé

Cette recherche se propose d'étudier les représentations de la part de certains acteurs économiques du contenu de la notion de performance (le *concept*) et de sa traduction par la comptabilité, au travers des indicateurs du bilan et du compte de résultat (la *mesure*). Des entretiens semi-directifs sont menés auprès de producteurs et utilisateurs de l'information comptable dans le but d'identifier des relations entre concept et instruments de mesure. L'analyse de contenu des entretiens révèle que la performance est un concept multidimensionnel, difficile à définir, et majoritairement appréhendé sous l'angle des indicateurs. Le résultat, en tant que solde synthétique, est nécessaire pour faire des comparaisons entre entités différentes, mais il ne suffit pas pour comprendre comment se crée la performance. Aussi, un besoin émerge de définir et présenter dans les états financiers un solde intermédiaire de type « résultat opérationnel », distinct du solde « résultat net comptable ». Concernant le rôle des états financiers, les répondants jugent indispensable la lecture du bilan pour apprécier la performance future. Cette conception rejoint les approches théoriques qui conçoivent de manière duale la création de valeur : la richesse est créée par l'activité économique et par la fluctuation de la valeur du patrimoine. Au final, définir une mesure unique de la performance apparaît inutile en l'absence d'indicateurs complémentaires permettant de comprendre la création de valeur.

Mots clefs

Performance, états financiers, résultats comptables, entretiens semi-directifs, analyse interprétative.

¹ Les auteurs remercient l'Autorité des Normes Comptables (ANC) pour son soutien financier.

1. Introduction

Selon Bourguignon (2009), la performance recouvre au moins trois acceptions différentes. La performance est d'abord le résultat d'une action dans le sens où elle renvoie à une évaluation ex-post des résultats attendus. Elle est ensuite action, c'est-à-dire un processus qui mène au résultat escompté. Enfin, la performance est synonyme de succès et dans ce cas, est fonction des représentations de la réussite. Pour Hoarau et Teller (2001), la performance globale recouvre à la fois des aspects financiers et non financiers (qualité, délai, valeur pour le client, ...). Plus spécifiquement, la performance non financière fait référence à la prise en compte des impacts sociaux et environnementaux de l'activité de l'entreprise (Capron et Quairel 2004). La performance est donc une notion complexe et difficile à appréhender: sa définition est variable selon les acteurs qui portent un jugement.

En sciences de gestion, le concept et la mesure de performance semblent indissociables. Dans le domaine comptable, le résultat est généralement présenté comme le solde qui exprime la représentation la plus synthétique de la performance de l'entreprise. Les professionnels (producteurs et utilisateurs) de la comptabilité, de l'audit et de la finance (experts comptables, directeurs financiers, auditeurs, analystes financiers, partenaires bancaires...) sont imprégnés des règles de mesure et de présentation de cet état de synthèse selon le référentiel français (PCG), constituant un cadre cognitif de l'appréciation de la performance d'une entreprise. Or depuis 2005, l'application obligatoire du référentiel international IFRS pour les groupes cotés modifie substantiellement le mode de calcul du résultat en introduisant une conception étendue - littéralement le *comprehensive income*. A cette occasion, c'est la question fondamentale de la définition et de la représentation de la performance dans les comptes annuels qui se pose de manière plus explicite que jamais.

Cette interrogation est porteuse d'enjeux majeurs pour les entreprises cotées à l'heure actuelle. La manière dont est définie et mesurée la performance pèse sur la conduite de ces organisations. Le *reporting* financier externe constitue en effet un dispositif clé de la gouvernance actuelle des entreprises. C'est à partir de ce filtre largement répandu que les parties prenantes effectuent une surveillance des entités économiques, et ainsi acceptent de mettre à leur disposition certaines catégories de ressources (capitaux, force de travail, contrats commerciaux...). L'information financière et plus largement la communication financière constituent donc des vecteurs privilégiés pour permettre aux parties prenantes de porter un jugement sur la performance d'une entité et de la comparer à d'autres.

La question de la définition et de la représentation de la performance au travers des états financiers peut se poser de deux manières. Si la notion de performance d'une entité est une notion universelle, un idéal unique que la comptabilité tente au mieux de représenter, alors la question qui se pose est de savoir quel est l'indicateur le plus approprié pour représenter cette performance. A contrario, si la notion de performance est multidimensionnelle et contingente, la question est alors de savoir s'il peut exister un indicateur synthétique qui permette de rendre compte des différentes visions de la performance.

Un tel projet de recherche renvoie à l'étude des représentations de la part de certains acteurs du contenu de la notion de performance (le *concept*) et de sa traduction par la comptabilité, au travers des indicateurs du bilan et du compte de résultat (la *mesure*). Compte tenu de la visée compréhensive de cette recherche, une approche qualitative est privilégiée dans le but d'identifier des relations entre concept et instruments de mesure auprès d'experts (producteurs et utilisateurs de l'information comptable). Une enquête par entretiens est ainsi menée pour connaître la perception qu'ont les professionnels du chiffre, de la notion de performance et des indicateurs comptables (issus du bilan versus compte de résultat) susceptibles de la mesurer.

Pour rendre compte de ce travail, il convient tout d'abord d'appréhender la notion de performance à travers les théories normatives comptables et la normalisation (2). Il s'agit ensuite de décrire la méthodologie de l'étude qualitative (3) puis de présenter et d'analyser les résultats issus des entretiens menés (4). La dernière section propose des éléments de conclusion (5).

2. La performance dans les théories et la normalisation comptables

Le concept de performance de l'entreprise recouvre des sens distincts selon les théories mobilisées. Deux principales écoles de pensée normatives peuvent être identifiées : la « théorie de la transaction » et la « théorie de la valeur » (Aglietta et Rébérioux 2004 ; Richard 2005 ; Giordano-Spring et Lacroix 2007). Dans un premier temps, ces deux cadres théoriques sont présentés, ainsi que leurs conséquences sur la construction comptable (2.1). Dans un second temps, nous examinerons les enjeux des conventions d'évaluation sur la « performance » au regard de ces cadres théoriques (2.2).

2.1 La lecture des théories normatives comptables

Le premier modèle théorique est fondé sur la « théorie de la transaction ». Il appréhende la performance d'une entreprise sous l'angle de sa capacité à effectuer efficacement des transactions en lien avec son activité économique principale et à en retirer du profit. Cette lecture est qualifiée « d'approche par le compte de résultat ». Le second cadre théorique, fondé sur la « théorie de la valeur », propose comme finalité du modèle comptable la mesure de l'accumulation de valeur pour les investisseurs. Cette seconde lecture est qualifiée « d'approche par le bilan ».

2.1.1 La théorie de la transaction ou l'approche par le compte de résultat

Cette première approche est attribuée notamment à Schmalenbach (1919, 1961)² selon qui, le problème essentiel du dirigeant est de savoir si son affaire prospère ou si elle décline et pour cela, il doit chercher à évaluer si l'unité économique productive formée est efficiente.

L'objectif principal assigné à l'information comptable est d'aider à la bonne maîtrise de l'exploitation et par conséquent l'analyse de l'efficacité des transactions s'avère déterminante. C'est donc, selon Schmalenbach (1961), le résultat de l'exercice qui doit attirer l'attention

² « Le bilan dynamique », 1961 est la date de l'édition française.

prioritaire du dirigeant et des autres parties prenantes intéressées à la bonne conduite de l'entreprise. Ce résultat doit être défini en partant de l'idée que l'entreprise est un chaînon de l'économie qui prélève des biens et des services pour à son tour rendre d'autres biens et d'autres services. À l'issue de ce processus, l'entité doit retenir un surplus matérialisant sa contribution positive à l'économie. Le résultat se définit donc principalement comme un différentiel entre des produits et des charges. Toute la difficulté est alors d'évaluer correctement ces éléments. Entre ici en jeu la nécessité de disposer de données permettant cette évaluation correcte.

Selon Schmalenbach (1961), pour produire des valeurs pertinentes, le bilan doit être présenté en coûts historiques, auxquels il faut appliquer des amortissements appropriés. En effet, la réévaluation des éléments du patrimoine ferait perdre le fil de la consommation réelle des ressources et doit donc être écartée. La stabilité des paramètres initiaux revêt un caractère déterminant pour pouvoir apprécier les performances de l'entité et confère toute l'importance et la signification du résultat. Dans le but d'appréhender l'efficacité de l'outil de production, la primauté est accordée au compte de résultat. Ceci confère au bilan un rôle secondaire, plus précisément un rôle d'appui dans la détermination du résultat de la période. En d'autres termes, le bilan est le « *serviteur* » du calcul du résultat et non le « *maître* » (Schmalenbach 1961, p.24).

Ainsi, le rôle du bilan est cantonné au recensement des postes en attente d'une solution définitive. Il représente le réservoir des forces de l'entreprise. L'actif contient les prestations acquises, le passif, les prestations à fournir. Les dépenses d'investissement effectuées dans le présent ne pourront être décomptées comme charges que dans le futur. Par exemple, les moyens d'exploitation achetés figurent au bilan pour le montant de la dépense, déduction faite des amortissements : ils constituent pour l'entreprise des prestations en avance. Les dépenses pour R&D peuvent par analogie être portées au bilan dans les immobilisations mais non sans une certaine réticence. Les stocks sont des biens de consommation et non d'usage ainsi que le sont les investissements. Ils apparaissent pour le montant intégral de la dépense encourue. Les frais payés d'avance au titre des exercices postérieurs ne deviendront des charges que lors de l'exercice suivant. Toutes ces catégories d'actifs sont des dépenses qui se transformeront en charges pour l'entreprise au cours des exercices suivants.

Selon cette « approche par le compte de résultat », la valeur de l'actif net d'une entreprise à une date donnée ne donne rien de pertinent sur la valeur de l'entreprise. La valeur du jour des actifs exploités ne change en rien la nature du problème de la valeur de l'entité économique.

Au final, l'objectif assigné aux états financiers conformes à ces préconisations est de contribuer à la détermination des dividendes et ainsi au partage des profits entre les associés. Il devient crucial du point de vue des associés qui ne prennent pas part à la vie courante des affaires. Il importe de s'assurer de la réalité du bénéfice déterminé, l'écueil qui doit avant tout être évité étant celui de la distribution de dividendes fictifs. En conséquence, les réserves latentes de l'entreprise (via la sous-évaluation de certains postes d'actifs ou de la

surévaluation de postes de passif³) ne doivent pas être comptabilisées tant que celles-ci ne sont pas effectivement réalisées.

2.1.2 La théorie de la valeur ou l'approche par le bilan

Cette seconde lecture théorique est principalement rattachée à Edwards et Bell (1961), Mattessich (1964) et Sterling (1970). Elle se fonde sur l'idée principale qu'une entreprise poursuit un objectif de maximisation du profit et que la comptabilité doit offrir une visibilité des facteurs clés de ce profit aux managers et utilisateurs externes. Edwards & Bell publient en 1961 un ouvrage sur « *la théorie et la mesure du résultat de l'entreprise* » et proposent une lecture issue des théories économiques classiques. Si la performance à laquelle il est fait référence est celle du profit ou de la richesse (patrimoniale), la comptabilité doit aider les managers à arbitrer sur trois sujets : la valeur des actifs à détenir à chaque instant (problème de l'expansion) ; la forme de détention de ces actifs (problème de composition) ; et enfin, le mode de financement de ces actifs (problème financier).

L'analyse de la création de richesse par la firme est la suivante. Etant donné les actifs mis en œuvre, le management (au sens de : équipe de direction) forme des anticipations sur les événements futurs et compare à chaque instant son propre jugement avec celui du marché. Il investit dans ce qui présente à ses yeux une valeur subjective supérieure à celle du marché et tente de la convertir en valeur de marché. Ces anticipations sont relatives à deux dimensions : l'une liée au cycle de production, l'autre liée au temps qui s'écoule entre le début et la fin d'une période considérée. Une firme peut en effet faire du profit en combinant ses facteurs de production et créer de la valeur à partir de sa production. Mais elle peut également réaliser des gains en détenant des actifs dont les prix augmentent sur la période. Chacun de ces types de gains peuvent être estimés en interne puis comparés aux événements réels sur les marchés externes. Il faut pour cela effectuer un suivi précis des valeurs des éléments du patrimoine à la clôture.

Ainsi selon cette « approche par le bilan », la comptabilité doit collecter des données sur la valeur actuelle de marché des actifs détenus par la firme pour qu'elle puisse séparer correctement ce qui relève des opérations d'exploitation de ce qui relève des activités de détention. Période après période, la comptabilité pourra fournir une mesure précise (1) du profit opérationnel et (2) des gains réalisables qui proviennent de la détention d'actifs dont les prix ont augmenté (Edwards et Bell 1961, p.273).

In fine, l'évaluation de la performance de la firme implique de distinguer clairement ce qui relève du profit opérationnel de ce qui relève des gains de détention, puis au sein de chaque catégorie de gains, de distinguer ce qui était anticipé par le management de ce qui ne l'était pas. Certains éléments sont en effet dus à des facteurs externes (crise financière par exemple) que le management n'avait pas anticipé et qui dans ce cas ne peuvent pas être lui être imputé. Il convient alors de pouvoir isoler ces éléments dans la présentation du résultat pour que la

³ Par exemple, une société a acquis un terrain pour construire une usine à un prix de 50 000 euros il y a de nombreuses années. Aujourd'hui, ce même terrain peut être évalué à 100 000 euros. Ce terrain contient ainsi une réserve latente mais en pratique non réalisable car l'usine est nécessaire à l'exploitation (Schmalenbach 1961, p.163).

comptabilité joue un rôle véritablement informatif envers les actionnaires sur la compétence des managers.

Un jeu unique d'états financiers doit permettre de satisfaire les besoins d'information des utilisateurs internes (les managers) mais également externes (actionnaires, créanciers financiers, état...). En conséquence, l'évaluation de la richesse crée comporte en réalité deux volets. Il s'agit d'une part de l'évaluation faite par le management pour lui-même afin de l'aider dans ses prises de décision. Mais il s'agit aussi de permettre aux autres utilisateurs externes d'évaluer la qualité du management de l'entreprise. Si les comptables ne satisfont pas à cette double exigence en matière de mesure de la performance, les ressources seront mal affectées et les firmes et la société au sens large en souffriront (Edwards et Bell 1961, p.271).

Ainsi, le recours aux valeurs actuelles des actifs de l'entreprise et la distinction entre anticipé / non anticipé et activités opérationnelles / activités de détention constituent des éléments clés pour que le management évalue sa propre activité mais également pour que les parties externes évaluent la performance individuelle de la firme, c'est-à-dire la performance du management.

Pour résumer, la définition de la performance varie selon les approches normatives retenues. Dans l'approche par le résultat, la performance est définie comme étant l'efficacité / efficacité du processus productif et le résultat de la période exprime la capacité de l'entreprise à distribuer un bénéfice sans compromettre sa capacité à produire efficacement dans la période suivante. L'approche « par le bilan » retient quant à elle une définition de la performance centrée sur la création de richesse patrimoniale de la firme et en conséquence, le résultat doit faire apparaître les différentes sources d'enrichissement, opérationnelles mais également les réserves latentes liées à la détention des actifs. Le tableau 1 fait la synthèse des caractéristiques des deux approches normatives.

Tableau 1 : Caractérisation des deux approches normatives

Approche conceptuelle	Approche par le compte de résultat Théorie de la transaction	Approche par le bilan Théorie de la valeur
Définition de la performance	Efficacité de l'outil de production / transactions réalisées par l'entreprise	Enrichissement patrimonial
Mesure de la performance	Résultat opérationnel	Résultat opérationnel + réserves latentes
Convention d'évaluation des actifs	Coût historique	Valeur actuelle (juste valeur IFRS)

À partir de cette caractérisation synthétique des deux approches normatives, la question qui se pose maintenant est de comprendre si l'évolution récente de la normalisation internationale en faveur de la publication d'un résultat global (*comprehensive income*) est adossée à de tels modèles théoriques. Cette question est examinée dans la section qui suit.

2.2 L'évolution de la normalisation comptable

Le résultat comptable, et plus spécifiquement le résultat net (*net income*) est construit pour répondre à deux préoccupations : (1) une contrainte technique, celle de la partie double, et (2) une destination juridique, celle de la distribution des bénéfices sous forme de dividendes.

Techniquement, si toutes les variations des éléments du patrimoine (autres que celles ayant pour contrepartie une transaction avec les propriétaires) sont enregistrées dans un compte de résultat, alors le solde des variations de capital durant une période est mécaniquement égal au solde du compte de résultat durant cette même période. Le résultat net issu de l'application du mécanisme de la partie double est ainsi censé répondre à la définition économique énoncée par Hicks (1946) : le résultat est égal à ce que l'on peut sortir de l'entreprise sans modifier la valeur économique des actifs de cette dernière. Il coïncide également avec l'exigence juridique de déterminer un montant maximum annuel de dividendes distribuables.

Au fil du temps, et pour faire face à certaines situations ambiguës, les normalisateurs ont cependant été conduits à accepter des exceptions à cette règle fondamentale. Ainsi, certaines variations des capitaux propres (CP) peuvent ne pas transiter par le compte de résultat. Ce nombre de situations est relativement limité, mais il a eu tendance à augmenter. Par ailleurs, ces opérations peuvent correspondre dans certaines situations à des montants très importants. Cette évolution récente suscite deux séries d'interrogations. La première concerne les conventions de présentation des comptes, la seconde porte sur les conventions d'évaluation.

2.2.1 Une recomposition formelle des états financiers

La publication du résultat global (*comprehensive income* ou CI) peut être analysée comme une évolution des conventions de présentation des comptes.

En 1992, le normalisateur britannique (ASB) publie la norme UK FRS 3 qui fait explicitement référence au concept normatif de *comprehensive income*. Ce concept a ensuite été rendu obligatoire en 1997 aux États-Unis (SFAS 130). Le FASB 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 obligatoire pour les sociétés européennes cotées (comptes consolidés) depuis 2009. Les normes internationales (IFRS) semblent ainsi rejoindre les normes américaines (US-GAAP). Certains parlent de modèle « anglo-saxon ».

Le résultat net apparaissait jusqu'alors, et apparaît toujours en normes françaises, comme le solde ultime du compte de résultat. En tant que dernière ligne du tableau, il constituait pour les utilisateurs l'indicateur privilégié de la performance de l'entreprise. Selon Mard (2004), le résultat net était l'indicateur le plus souvent cité dans les rapports annuels : 93% contre 70% des observations pour le résultat d'exploitation. A l'inverse, dans les nouveaux états financiers consolidés en IFRS, c'est le résultat global qui occupe la dernière ligne du tableau et le résultat net tend à apparaître désormais comme un solde intermédiaire. La volonté du

normalisateur international est donc clairement de faire apparaître le résultat global comme le solde ultime de la construction comptable⁴.

Dès 1985, le normalisateur américain (FASB) a proposé que les entreprises présentent un tableau des variations des capitaux propres autres que le résultat (SFAC 6). Dans la même idée, les IFRS prévoient six cas de variations de CP autres que le résultat : (1) les gains ou pertes latentes sur les titres disponibles à la vente, (2) les gains ou pertes latentes sur instruments financiers de couverture, (3) certains écarts de conversion, (4) les réévaluations (facultatives) d'immobilisations corporelles, (5) les ajustements liés aux engagements de retraite, et (6) les corrections d'erreurs antérieures.

Le FASB et l'IASB ont donné un nom à l'ensemble de ces éléments : les « OCI » (*Other Comprehensive Income*) sont définis comme étant des variations de capitaux propres qui ne proviennent pas de sources externes, comme les augmentations de capital ou les distributions de dividendes. A l'inverse, le normalisateur français ne les a pas explicitement nommés mais les OCI sont généralement traduits en français par l'expression « autres éléments du résultat global ».

Dans la littérature anglo-saxonne, le CI et les OCI tels qu'ils sont définis par le normalisateur correspondent à une autre terminologie développée chez les académiques : le « *clean surplus* » et le « *dirty surplus* » (Ramond et al. 2007). Le « *clean* » surplus correspond à la variation de la valeur patrimoniale de l'entreprise entre deux périodes. L'expression « *clean* » fait référence à la pureté mécanique qui, en application stricte du principe de partie double, conduit à enregistrer toute variation de valeur du patrimoine dans le compte « résultat », et qui bannit les enregistrements directement dans les capitaux propres. Le CI est donc une application concrète du concept de *clean surplus*. A l'inverse, le « *dirty* » surplus correspond aux variations des capitaux propres qui ne transitent pas par le compte « résultat ». Ils sont perçus comme des exceptions au principe de la partie double et se concrétisent par exemple dans les OCI, ou dans les variations des capitaux propres autres que le résultat en normes françaises. La terminologie « *clean* » et « *dirty* » ne laisse aucun doute sur l'appréciation subjective, collectivement partagée, des académiques : les surplus sont « sales » lorsqu'ils ne respectent pas la logique fondamentale de la partie double. Cette idée de « saleté » voire « d'opacité » semble traduire la difficulté et l'embarras des normalisateurs à caractériser clairement la nature de ces variations de valeur. Pour l'économiste, pour le juriste, comme pour l'actionnaire, s'il y a un surplus, il doit pouvoir être distribué (Hicks 1946). Ainsi, un surplus, qui ne peut sortir de l'entreprise sans risque de modifier sa valeur économique, est un surplus suspect.

Dans le PCG (comptes sociaux des sociétés françaises), le résultat net fait toujours figure de solde ultime du compte de résultat. Mais le normalisateur français a, comme les

⁴Deux constats semblent pourtant nuancer ce propos. Tout d'abord, et cela peut sembler paradoxal, les normes internationales continuent d'imposer la publication du résultat net par action et pas le résultat global par action. Ensuite, les entreprises ont tendance à établir depuis 2009 deux tableaux distincts (*income statement et statement of comprehensive income*). L'impact « dernière ligne » du tableau est donc largement diminué.

normalisateurs anglo-saxons, prévu l'enregistrement en variations de capitaux propres d'un certain nombre d'opérations qui ne transitent pas par le résultat. Ces opérations sont fondamentalement les mêmes que les six prévues par l'IASB, à la différence près que les réévaluations d'actifs sont peu encouragées en France. Dans les comptes sociaux (PCG), ces informations figurent dans les annexes; le tableau des variations des capitaux propres est facultatif. A l'inverse, dans les comptes consolidés, les variations de CP figurent dans un tableau spécifique de variations des CP (RMCC). Leur lecture est donc mêlée aux transactions ayant pour contrepartie les propriétaires (comme les apports en capitaux ou les dividendes versés). Quoiqu'il en soit dans les deux cas, le solde « résultat global » n'apparaît pas (même s'il peut être reconstitué).

Le schéma suivant présente l'articulation entre les états financiers avant l'adoption du CI et ceux après son adoption.

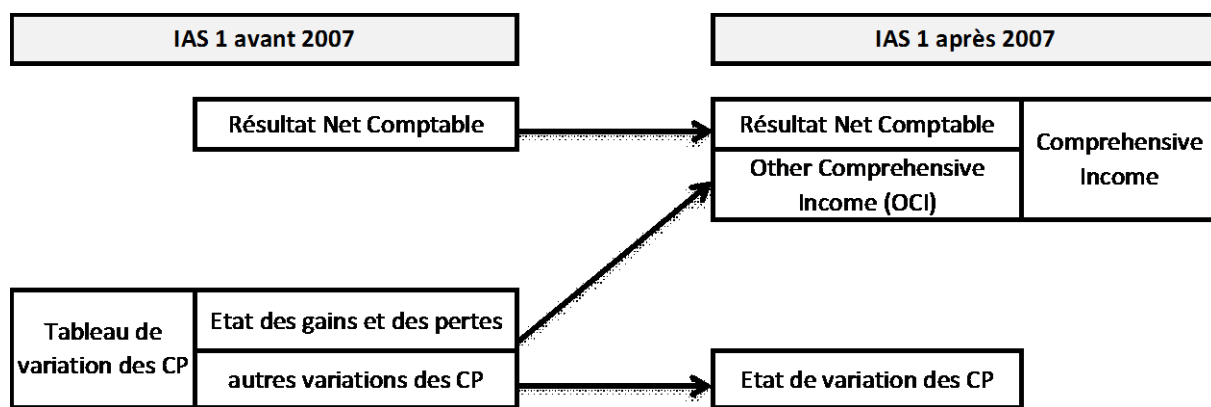


Schéma 1 – le CI, une recomposition du résultat

D'un point de vue de la présentation des états financiers, un double constat peut donc être fait. Tout d'abord, dans les comptes américains et internationaux, la publication du résultat global (CI) correspond à la volonté de mettre en relief un indicateur qui existait auparavant sans être visible. Ensuite, du côté du normalisateur français, indépendamment de toute divergence sur les méthodes d'évaluation, le résultat global n'apparaît pas en tant que tel même si les informations contenues dans les états financiers permettent (en théorie) son calcul.

2.2.2 Conventions d'évaluation et mesures du résultat

Si le CI n'est que le produit d'un jeu de recomposition des états financiers, quelle incidence cela peut-il avoir sur la conception du résultat qui est mesuré par la comptabilité ? Cette incidence pourrait trouver son origine dans les conventions d'évaluation⁵, préconisées de manière différente par les deux référentiels comptables, français d'une part et international d'autre part.

⁵ Le terme de « convention d'évaluation » désigne les modalités pour déterminer la valeur d'un actif dans les comptes d'une entité à une date donnée. Si à la clôture, la convention est celle du coût historique, alors l'actif demeurera à son coût d'entrée (pour la valeur brute). Si a contrario, la convention est celle de la juste valeur (par exemple valeur de marché), l'actif sera porté à la sa valeur de marché y compris si celle-ci est supérieure à son coût d'entrée dans le patrimoine de l'entité.

Selon le PCG (article 230-1), le résultat « est égal tant à la différence entre les produits et les charges qu'à la différence des capitaux propres entre le début et la fin de l'exercice, sauf s'il s'agit d'opérations affectant directement le montant des capitaux propres ». Les articles 221-1 et 222-1 dressent une énumération des charges et des produits. Le résultat n'est pas autrement défini dans le PCG. Le concept n'est représenté implicitement que par sa mesure. Résultat, produit, charge ne sont pas définis conceptuellement. Qui plus est, « les opérations qui affectent directement le montant des capitaux propres » et qui ne doivent pas figurer dans le calcul du résultat ne correspondent à aucune définition conceptuelle. Cette formulation très générale ne semble pas se limiter aux opérations ayant pour contrepartie les propriétaires. Cette absence de définition dans le PCG du concept de performance (même mesurée par le résultat) ouvre la voie à l'apparition des *dirty surplus*.

La norme fiscale française fait elle référence à la variation des capitaux propres sur la période compte tenu du fait que le bénéfice net est constitué par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de la période (article 38 du CGI). Il y a donc normalement correspondance entre la synthèse des opérations sur l'exercice (différence entre produits et charges) et variation de l'actif net au cours de l'exercice. Le résultat fiscal est techniquement un *clean surplus*. Mais le concept de résultat n'est pas pour autant défini. Au final, aucune définition de la notion de performance n'est explicitement donnée par les textes comptables et fiscaux, et le contenu de l'état de performance n'est pas justifié.

En l'absence de définition de conceptuelle du résultat d'une entité, on observe que seuls deux postes dans les comptes sociaux français sont susceptibles de révéler des plus-values latentes compte tenu des conventions d'évaluation retenues, à savoir les « différences de conversion passifs »⁶ et les « titres de participation évalués par équivalence »⁷. Toute autre réévaluation d'actifs donne lieu à taxation, ce qui de facto en limite la pratique. Aussi, on peut caractériser le référentiel français comme étant un référentiel qui recourt prioritairement au principe du « coût historique ».

De son côté, le référentiel international reste lui aussi ambigu sur la définition conceptuelle du résultat mais fait néanmoins des choix d'évaluation des actifs parfois différents de ceux du référentiel français. En s'interrogeant sur le vocabulaire et les concepts utilisés par l'IASB, Barker (2010) souligne que les IFRS définissent les produits et les charges (*income and expenses*) comme les variations des « actifs moins dettes ». En revanche, elles ne définissent pas le résultat (profit) comme le solde des produits et charges mais en référence à la notion de « *capital maintenance* » sans pour autant spécifier la notion de capital : physique ou financier. Pour l'auteur, il s'agit là d'un paradoxe⁸. L'apparition du *dirty surplus* est donc liée à un problème de définition, fondé sur le fait que les produits et charges sont définis en référence à des variations d'actifs (*assets*), au lieu d'être définis en référence à des variations de capitaux propres. L'auteur constate donc une insuffisance de définition conceptuelle du CI.

⁶ Une différence de conversion passif est enregistrée dès lors qu'une plus-value latente apparaît lors de la conversion à la clôture d'une créance ou d'une dette libellée en monnaie étrangère.

⁷ Option à retenir pour les sociétés présentant des comptes consolidés, sous certaines conditions d'application.

⁸: « *an item can be defined as income, because it has the essential features of income, yet this is not a sufficient condition for inclusion in the income statement* ».

En ce qui concerne les conventions d'évaluation des actifs, l'IASB semble vouloir promouvoir la juste valeur à travers la création du résultat global. La juste valeur concerne essentiellement les titres destinés à la vente, mais l'IASB autorise également la valorisation à la juste valeur des autres actifs. Dans tous les cas, ces revalorisations (les plus-values) transitent par les OCI (et pas par le résultat net). Tous les OCI ne sont donc pas liés à des valorisations à la juste-valeur (par exemple les corrections d'erreurs antérieures). Cependant, le lien entre OCI et juste valeur n'est pas totalement dénué de fondements. En effet, si la plupart des réévaluations d'actifs à la juste valeur transitent par les OCI, c'est que cette création de valeur n'est généralement pas fondée sur l'activité réelle, opérationnelle, de l'entreprise (à l'exception de sociétés financières ou immobilières par exemple). Les entreprises peuvent bénéficier de variations de la valeur de leurs actifs du fait de la volatilité des marchés. Or il y a dans ce cas un risque de distribuer un surplus qui n'a pas nécessairement généré des flux de trésorerie disponible, le risque étant alors pour l'entreprise de se séparer d'une partie de son patrimoine productif. Ce choix plus fréquent pour une convention d'évaluation en « juste valeur » en ce qui concerne certaines catégories d'actifs suscite donc des questionnements sur sa logique et sa finalité. En effet, une intégration plus explicite des plus-values latentes dans la formation du résultat de la période (au sein du *comprehensive income*) peut traduire une autre conception de la performance que celle qui est traduite dans le résultat en PCG.

In fine, même si le résultat net comptable subsiste dans les deux référentiels, l'apparition d'un résultat global dans les états financiers laisse à penser à deux mesures distinctes de la performance en lien avec les théories normatives comptables. D'un côté, le résultat global constituerait une mesure de la performance en lien avec la théorie de la valeur. D'un autre côté, le résultat net semblerait s'inscrire dans une logique de mesure de la performance proche de la théorie des transactions.

Ces développements théoriques et évolutions des conventions comptables conduisent à s'interroger sur la manière dont les acteurs économiques appréhendent la performance d'une entreprise et la lient aux conventions d'évaluation d'actifs, dans leur propre pratique professionnelle. Comment perçoivent-ils la performance des entreprises dans lesquelles ils évoluent ? Leur perception répond-elle aux théories académiques décrites précédemment ? Comment mesurent-ils cette performance ? Dans quelle mesure les indicateurs comptables sont-ils utilisés ? Que pensent-ils de l'introduction du résultat global et de l'extension de la valorisation en juste valeur ? Pour apporter des éléments de réponse, une étude empirique exploratoire est menée à partir d'une série d'entretiens semi-directifs.

3. Méthodologie de l'étude exploratoire

Après avoir décrit l'objectif et la méthodologie de l'étude qualitative (3.1), le guide d'entretien est présenté (3.2).

3.1 Objectif et méthodologie de l'étude qualitative

Notre objet de recherche porte sur le contenu de la notion de performance (le *concept*) et de sa représentation par la comptabilité, au travers des indicateurs du bilan et du compte de résultat (la *mesure*). Il s'agit plus précisément d'étudier les représentations sociales d'acteurs économiques impliqués dans la production ou l'utilisation des états financiers dans leur pratique professionnelle. Ainsi, une approche qualitative est privilégiée dans le but d'identifier des relations entre concept et instruments de mesure auprès d'experts (producteurs et utilisateurs de l'information comptable et financière). L'approche qualitative fondée sur l'analyse des discours s'avère ici pertinente car adaptée à la visée compréhensive de la recherche, portant sur des représentations sociales relatives à un contenu ou à la définition d'une notion (Grenier et Josserand 1999). L'approche qualitative laisse un degré de liberté important dans sa réalisation et il convient donc de rendre explicites certains choix méthodologiques qui caractérisent la présente recherche (Wacheux 1996 ; Huberman et Miles 1991).

Le concept de performance ne pouvant par nature être observé, il s'agit ici de recourir à une démarche empirique de type interprétative. La démarche interprétative conduit à accéder à la connaissance à partir de la perception des acteurs qui en font l'expérience (Girod-Séville et Perret 1999). En conséquence, la notion de performance en comptabilité devient un objet construit qu'il convient d'appréhender à partir de la perception qu'en ont les professionnels de la comptabilité.

Dans ce but, des entretiens semi-directifs sont conduits auprès d'un ensemble d'acteurs représentatifs des professionnels du chiffre. Sont privilégiées trois catégories de professionnels évoluant dans des organisations qui poursuivent un but lucratif et qui sont familiers des référentiels PCG et IFRS: les producteurs internes, les producteurs externes et les utilisateurs de l'information comptable et financière (ICF). Les producteurs internes sont ainsi des directeurs comptables et financiers (DAF) de sociétés-mères ou de filiales de groupes. Les producteurs externes sont des professionnels participant à la production des états financiers tels que les experts comptables et commissaires aux comptes, mais évoluant hors de l'entité économique dont on présente les comptes. Il s'agit enfin d'interroger les utilisateurs (externes) de l'ICF parmi lesquels en priorité des analystes financiers et des banquiers, gestionnaires de fonds. Treize entretiens d'une durée d'une heure environ ont été menés. Le tableau suivant présente le profil des répondants et les caractéristiques des entités.

Tableau 2 – Liste des entretiens réalisés

Répondant	Profil	Fonction	Secteur d'activité
DAF 1	Producteur interne	Directeur financier	Agro-alimentaire de luxe
DAF 2	Producteur interne	Vice-Président Finance Groupe	Fabrication de petits appareils électroménagers
DAF 3	Producteur interne	Responsable comptable	Ingénierie, construction et mise en service des projets liés aux produits gaziers et pétroliers
DAF 4	Producteur interne	Directeur financier	Aéronautique
DAF 5	Producteur interne	Directeur financier	Editeur
EC 1	Producteur externe	Expert-comptable et auditeur	Cabinet EC et CAC
EC 2	Producteur externe	Expert-comptable et auditeur	Cabinet EC et CAC
EC 3	Producteur externe	Expert-comptable et auditeur	Cabinet EC et CAC
EC 4	Producteur externe	Expert-comptable et auditeur	Cabinet EC et CAC
UT 1	Utilisateur externe	Directeur général délégué	Fonds d'investissement
UT 2	Utilisateur externe	Directeur département solutions d'investissement	Asset Management
UT 3	Utilisateur externe	Analyste financier	Banque
UT 5	Utilisateur externe	Expert crédits	Banque

3.2 Elaboration du guide d'entretien

Cette recherche vise à étudier la perception qu'ont les professionnels du chiffre de la notion de performance et du rôle joué par les états financiers dans la représentation de cette notion. Ainsi, le guide d'entretien et les questions posées (cf. annexe 1) sont structurés autour de quatre thèmes.

1. La notion de performance

La question initiale porte sur la définition de la performance, et plus concrètement, la manière dont la comptabilité traduit et représente la performance à travers le résultat. Avant d'aborder les problèmes relatifs aux règles comptables, une première série de questions cherche à appréhender la manière dont les acteurs abordent la notion de performance en général, indépendamment du résultat comptable. Comment les acteurs définissent-ils la performance ? Existe-t-il une notion de performance « idéale » ou « absolue », ou la performance est-elle considérée comme multidimensionnelle ? Le lien entre performance et résultat comptable est-il spontané ? Peut-on identifier un lien entre la définition de la performance par les acteurs et la définition de la performance mise en avant par les théories comptables ?

2. La mesure de la performance

Après avoir déterminé les contours de la notion de performance telle qu'elle est conçue par les acteurs, une deuxième série de questions cherche à identifier les indicateurs de performance utilisés couramment par les acteurs. Ces indicateurs répondent-ils parfaitement à leurs

besoins ? Quelles sont les qualités et les défauts des indicateurs disponibles ? Qui a autorité pour déterminer les indicateurs à suivre ?

3. La représentation comptable de la performance

Une troisième série de question cherche à mesurer la place des indicateurs comptables de performance, et notamment le rôle du résultat. Les informations comptables sont-elles jugées pertinentes pour mesurer la performance ? Si oui, lesquelles sont les plus utilisées et pourquoi ? Lequel des états financiers semble le plus pertinent pour représenter la performance : bilan ou compte de résultat ? Quel est l'horizon des décisions qui peuvent être prises à partir du résultat comptable ? Le résultat comptable est-il un indicateur utile à la prise de décision économique, ou une simple base de calcul des dividendes ?

4. L'impact de la normalisation comptable sur l'appréhension de la performance

Après avoir étudié l'utilisation des indicateurs comptables existants, la quatrième et dernière série de questions se concentre sur le processus de construction de ces indicateurs : la normalisation. Les praticiens sont-ils sensibles aux problèmes qui se posent aux normalisateurs ? Sont-ils sensibles aux enjeux qui sont soulevés par l'évolution de la normalisation nationale et internationale ? Considèrent-ils que ces enjeux sont importants ? Considèrent-ils que les nouvelles normes IFRS fournissent des informations plus pertinentes sur la performance des entités ? Ou seulement différentes ? Quel avis ont-ils sur le débat entre juste-valeur et coût historique ?

4. Résultats

L'exploitation des entretiens fait émerger quelques représentations sociales communes aux professionnels du chiffre interrogés, traduisant une certaine vision de la performance et de sa mesure comptable. Les quatre parties du guide d'entretien structurent la présentation de ces résultats descriptifs de l'enquête.

4.1 La notion de performance

Ce premier thème rend compte de deux constats principaux à l'égard de la notion de performance. Tout d'abord, les professionnels du chiffre n'expriment pas de définition conceptuelle de la notion mais la définissent plutôt au travers de sa mesure ou du jugement que l'on peut porter sur celle-ci. Ensuite, on constate que chaque catégorie de répondants se centre sur une dimension jugée fondamentale pour évaluer comparativement la performance des entreprises rencontrées.

Pour la quasi-totalité des répondants, le questionnement sur la performance de l'entreprise renvoie immédiatement à la question de sa mesure et des indicateurs qui vont la traduire. Concept et mesure en matière de performance se confondent.

DAF 1 :

« La notion de performance tient basiquement sur 3 critères : La croissance du chiffre d'affaire, la marge commerciale parce que nous sommes une société de négoce à la base et le

résultat net. Parce que les actionnaires, c'est une notion qu'ils comprennent facilement. [...] parce que le lien avec le dividende est plus évident, tout simplement. »

Lorsque le répondant est interrogé sur une définition plus générale de la performance d'une entreprise dans le secteur marchand, il considère spontanément celle-ci comme multidimensionnelle (stratégique, marketing, environnementale, sociale, financière...) sans pour autant la définir de manière universelle. Selon les expériences rencontrées, il s'avère que chaque organisation et chaque dirigeant développent son activité en fonction de sa propre définition de la performance de l'entreprise. In fine, la notion de performance est relative au contexte et au projet spécifique de l'entreprise concernée. Elle demeure contingente à l'entreprise et à son secteur. Pour certains, représenter la performance d'une entreprise en particulier dépasse le cadre de la mission des professionnels de la comptabilité. En un sens, définir et évaluer la performance spécifique d'une entreprise dépasse le rôle de l'information comptable et relève plutôt du contrôle de gestion.

DAF 5 :

« Je pense que la mesure de la performance, c'est finalement chaque entreprise qui développe ses propres indicateurs, ses propres systèmes de gestion. Une nouvelle fois si la fonction de contrôleur de gestion existe dans l'entreprise, c'est bien parce qu'il fallait aller au-delà de l'information comptable pure et dure qui correspond à des réglementations très précises pour aller à la rencontre des opérationnels, et faire le pont avec l'information financière pure et dure qui n'est finalement qu'une résultante d'activités opérationnelles diverses et variées. Donc, c'est plutôt pour moi un métier de contrôle de gestion plutôt qu'un métier de normalisateur comptable. »

Pour le directeur financier d'une entreprise familiale, la performance est assimilée à la « trésorerie » qui peut être dégagée par l'activité et disponible pour les associés mais selon les préoccupations des dirigeants qui l'emploient il peut s'agir également de la « notoriété » traduite par le volume d'articles de presse publiés sur la société. Pour le chef de produit d'une société de gestion de portefeuille, en conséquence « utilisateur » des états financiers d'une entreprise, il s'agit principalement de la « valeur fondamentale de l'entreprise » que les analystes tentent d'apprécier. Pour l'analyste financier, l'évolution du cours de bourse est privilégiée.

UT 2 :

« On pense que les sociétés ont une valeur, que les gérants ont l'expérience, la connaissance pour comprendre cette valeur. Et cette valeur elle devra se retrouver et être retranscrite dans le cours boursiers. Donc ça, c'est le postulat de base. [...] Et donc à côté, ils mettent beaucoup l'accent aussi sur plus une analyse qualitative, des rencontres avec les managements, l'évolution de la stratégie donc qui est un peu leur connaissance de l'entreprise en dehors des données financières qui, je pense, sont souvent considérées comme relativement sommaires. »

Quant aux experts comptables et auditeurs, de par leur vision transversale de l'entreprise, la notion de performance est « subjective », « toujours définie par le financeur ». Mais in fine, presque tous évoquent la capacité de l'entreprise à créer et maîtriser sa trésorerie dans le temps.

EC 2 :

« La performance économique d'une entreprise pour moi, je vous parle de ma clientèle de PME, c'est une rentabilité récurrente, stable, et une génération de trésorerie qui permette la génération de fonds propres. Ce sont vraiment les problématiques cash et fonds propres qu'on a actuellement. Actuellement on revient aux basiques en fait, avec les problèmes de financements bancaires, donc pour moi les basiques c'est ça. C'est qu'une entreprise génère des bénéfices, mais de la trésorerie aussi, parce qu'il ne suffit pas d'annoncer un bénéfice en bas de bilan, il faut encaisser, il faut avoir une CAF positive, et ne pas avoir une pression telle en termes d'endettement pour pouvoir renforcer ses fonds propres et ne pas avoir des distributions... »

Les professionnels du chiffre paraissent ainsi ne pas s'appuyer sur une définition de la performance communément admise, convergente, qui vaudrait de manière universelle pour toutes les entreprises du secteur marchand. Chaque profession adapte la notion de performance aux spécificités de leur mission.

4.2 La mesure de la performance

Ce deuxième thème présente ce qui, du point de vue des répondants, doit caractériser prioritairement un bon indicateur de performance et situe les états financiers à l'égard de l'appréciation des performances d'une entreprise. Ceux-ci jouent un rôle principal dans la « validation des stratégies » retenues de la part des dirigeants et peuvent constituer un enjeu dans la répartition des richesses créées entre les parties prenantes de l'entreprise.

Pour la quasi-totalité des répondants, la première qualité attendue d'un indicateur de performance est sa compréhension (i.e. simplicité et rapidité de compréhension). De ce fait, il est inutile d'avoir un indicateur théorique, exhaustif et parfait s'il est incompréhensible et ininterprétable. Cette qualité est particulièrement importante pour les producteurs de l'information comptable (DAF et EC), chargés de communiquer avec des non comptables au sujet de la performance financière de l'entreprise. La mesure de la « marge » (brute, nette, commerciale..) dégagée par l'entreprise paraît être fondamentale et centrale dans l'évaluation de la performance, que ce soit pour les producteurs internes ou externes de l'entreprise, orientés vers les besoins d'information du dirigeant.

DAF 1 :

[parlant des actionnaires de l'entreprise] : « Ils ne voient pas la différence entre le cash généré par l'exploitation et le résultat de l'exploitation. C'est pour cela que nous en restons à des critères tout simple. La notion de croissance, cela indique la bonne marge de l'entreprise. La marge commerciale...tout épicier serait capable de dire ce que c'est qu'une marge commerciale. Voire même, les français n'appréhendent l'entreprise qu'à travers la notion de marge commerciale. Le résultat net pour eux, c'est le solde qui est distribuable. Cela leur suffit. Ils ne veulent pas rentrer dans une définition plus complexe de l'entreprise. »

Les utilisateurs de l'information comptable soulignent quant à eux que la complexité des états financiers peut nuire au rôle qu'ils sont susceptibles de jouer dans l'appréciation des performances.

UT 3 :

« Alors si on définit les états financiers comme la dernière partie du rapport annuel, avec tout le détail des comptes et les annexes, moi mon but c'est d'ouvrir cette partie le moins souvent possible. Pourquoi, parce qu'elle est plus complexe, elle est plus dense, elle est très riche en informations mais je sais que je vais passer du temps à les trouver, donc quand je cherche une information je vais commencer par regarder (je schématise un peu) le *press release* des résultats, ensuite le rapport de gestion, en même temps je vais regarder le *slide show* que nous a fourni la société, et si jamais je n'ai pas trouvé mon information je vais aller dans les états financiers. Et si je ne trouve pas dans les états financiers je vais appeler la société. »

Pour toutes les personnes interrogées mais en particulier pour les utilisateurs des états financiers, c'est la fiabilité de la mesure, plutôt que sa sophistication, qui prime puisque le retraitement et l'interprétation relèvent de leur compétence professionnelle spécifique.

En ce qui concerne les délais d'obtention de la situation financière d'une entreprise, la performance financière n'étant que la résultante de toutes les autres performances, la rapidité d'obtention ne constitue pas une qualité fondamentale. La comptabilité, « par nature », qualifie le passé. Il faut tenir compte des autres dimensions et indicateurs de la performance si l'on veut la piloter durablement.

DAF 3 :

« Il y a la performance financière qui est effectivement ce que regardent les actionnaires, le groupe, dans une filiale la performance financière c'est effectivement la résultante ultime, mais forcément, un groupe, s'il veut avoir une stratégie et du long terme, il doit suivre d'autres critères. De toute façon, la performance financière n'est que la résultante d'autres activités et on ne peut pas piloter une entreprise en ne regardant que la résultante financière. La performance ne s'analyse pas qu'à ce niveau-là et on ne pourra pas réussir sur le long terme si on ne mesure que le critère financier. »

Hors des qualités intrinsèques que doit avoir tout indicateur de performance, le second aspect important qui ressort des discours est relatif au rôle effectif que jouent les états financiers dans l'appréciation de performances de l'entreprise. Ils servent en effet principalement à « valider » a posteriori les décisions stratégiques prises, ce rôle de validation constituant en même temps leur limite.

EC 1 :

« Souvent, avec des gens qui sont pointus dans leur métier, quand je finis l'exposé des états financiers à la fin de l'année ils me disent « C'est ce que j'attendais, c'est ce que je pensais », en fait je valide ce qu'ils pensaient dans leur vision de leur entreprise, ou alors il arrive qu'on soit à côté de la plaque. Ou c'est moi qui ai fait une erreur dans la traduction des éléments financiers, il y a une opération que je n'ai pas bien comprise, ou alors c'est eux qui réalisent qu'en fait ils pensaient avoir fait une bonne ou une mauvaise année et moi je leurs dis « Non, finalement ça ne s'est pas passé comme vous l'aviez prévu, ça s'est passé comme ça ». Donc ça valide ou ça invalide la stratégie de l'entreprise, mais c'est vrai que les états financiers devraient être plus dans l'action, plus immergés dans l'entreprise. »

Ce rôle de « validation de stratégies » est particulièrement souligné par les experts comptables, qui relèvent l'importance de faire comprendre aux dirigeants comment se crée la richesse (au sens de trésorerie) au cœur de leur propre organisation.

EC 2 :

« ... Parce que vous ne pouvez pas imaginer, quand vous présentez un bilan à un client, quand vous lui expliquez où est passée sa trésorerie, le choc d'un client quand il voit qu'il a gagné 100.000 euros et que sa trésorerie a baissé de 500.000, ça arrive, et quand il voit que son BFR lui a bouffé 600.000 euros, ça arrive aussi, la secrétaire comptable est tombée malade en novembre/décembre et on n'a plus facturé, ou il n'y a plus eu de relances, et vous avez des chefs d'entreprise qui n'ont qu'un seul indicateur en tête, c'est le chiffre d'affaires. Le résultat à la fin doit venir automatiquement pour eux. Ce sont des petites entreprises, ils savent bien la marge qu'ils font, ils croient savoir parfois, donc savoir où est passée la trésorerie... Et puis ça leur fait comprendre qu'ils ne peuvent pas grossir de 30% chaque année si derrière ils n'ont pas une situation financière suffisamment saine. Je peux vous dire que ça leur fait un choc. Ce sont des gens qui peuvent vous appeler un jour en disant « Je ne comprends pas, mon banquier ne me suit plus ».

Les états financiers présentent un intérêt central pour l'ensemble des répondants interrogés, producteurs mais également utilisateurs, qui est celui de montrer comment l'entreprise crée de la richesse et génère des revenus pour un ensemble de parties prenantes intéressées à sa performance. Les états financiers jouent en effet un rôle dans la répartition des richesses entre les partenaires de l'entreprise. En particulier, il importe de comprendre quelle est la performance de l'activité de l'entreprise, à laquelle les équipes ont contribué. Les producteurs internes de l'information comptable, eux-mêmes immergés dans l'organisation, sont particulièrement conscients de cet aspect peu discuté par les autres catégories de répondants.

DAF 3 :

[Le bilan et le compte de résultat], c'est la référence du groupe et c'est là-dessus que tout le monde est jugé, juge, et valide la performance. La performance est quand même liée aussi à ce qu'un groupe décide de juger ou pas, et de récompenser ou pas d'ailleurs derrière.

DAF 5 :

« Il n'y a pas qu'eux ! [parlant des dirigeants] Il y a aussi les représentants du personnel, les collaborateurs de cette entreprise. Les collaborateurs de cette entreprise ont une rémunération qui est indicée sur le niveau de performance de l'entreprise, au-delà de la participation des salariés. Il y a un système à double détente en fait, avec la participation des salariés, parce que c'est une participation obligatoire. On est plus de 50 donc tout se met en place. » (...) « Mais au-delà de ça, les salaires individuels sont aussi indicés sur les performances de l'entreprise, dont le résultat d'exploitation. Parce qu'il était important que toute opération qui pourrait être de niveau exceptionnel ou de niveau financière, ne joue pas sur cet aspect-là. »

Les états financiers ont des rôles spécifiques à jouer dans l'appréciation de la performance d'une entreprise. Ils doivent en particulier servir de base commune au dialogue entre différents agents économiques dans et hors de l'entreprise, et pour cela être compréhensibles par tous.

4.3 la représentation comptable de la performance, compte de résultat et bilan

Ce troisième thème se centre sur l'intérêt comparatif du compte de résultat et du bilan dans la représentation comptable de la performance. Deux idées principales se retrouvent dans les discours des répondants. Même si un compte de résultat demeure plus lisible qu'un bilan pour les non spécialistes, le compte de résultat donne à voir une performance passée alors que le bilan permet de mieux comprendre et anticiper la performance future. Il faudrait d'ailleurs

améliorer l'intelligibilité (compréhensibilité ?) de la formation du résultat en présentant un résultat de type « opérationnel ».

Pour la quasi-totalité des répondants, ce qui caractérise le plus le résultat est qu'il traduit l'efficacité des transactions passées ou de court terme (moins de trois ans). Le résultat constitue en quelque sorte une « autopsie » du passé et constitue parfois un exercice de communication auprès des investisseurs. Le lien entre résultat et dividende (qui est pourtant la définition juridique, et même économique selon les théoriciens) n'est pas spontanément reconnu par les praticiens. Voire même, ce lien est remis en cause, ou du moins relativisé : les entreprises ont d'autres moyens de distribuer des ressources que les dividendes. Le lien entre dividende et résultat est donc plus théorique que pratique.

Le bilan semble être plus prospectif que le résultat comptable. Il permet en effet « d'aller plus loin » que ne le permet le compte de résultat. Le résultat exprime « comment on gagne de l'argent » mais le bilan donne un « éclairage » déterminant pour le financier. Le résultat est simplement plus lisible, facile à comprendre pour des non spécialistes de la comptabilité.

EC 2 :

[L'intérêt du bilan], « c'est la solvabilité et le financement de la croissance en fait. Il y a beaucoup de PME qui ont de très belles idées et de très belles boîtes et qui finalement meurent riches quoi, parce qu'elles n'ont pas eu les moyens de..., elles n'ont pas su quantifier le niveau de fonds propres et de trésorerie dont elles avaient besoin. En France on a quand même un gros souci, c'est que moi je ne connais pas une banque qui finance du BFR. Si, il y a du factoring et autres, mais c'est compliqué quand même de financer du BFR »

Pour la majorité des répondants, il importe plus encore de comprendre au travers des états financiers la manière dont se « forme » le résultat plutôt que de lire le solde « résultat net comptable ». Si le résultat net est sans nul doute un indicateur « synthétique », « ultime », capable de situer comparativement différentes entités, la performance ne peut être appréciée sans compréhension de l'activité réelle, du processus de création de valeur de l'entreprise.

EC 3 :

« Je ne connais pas beaucoup de confrères, d'analystes ou de banquiers qui vont faire un focus sur le résultat comptable. La seule indication c'est est-ce qu'il est positif ou est-ce qu'il est négatif. Il est négatif, pourquoi, ah ben oui, on a une grosse charge exceptionnelle sur l'année, mais en fait le résultat d'exploitation est très largement positif. Pour moi le résultat comptable ne sert qu'à la 2058 A et c'est tout. J'exagère un peu, mais je ne vois pas beaucoup de ratios déterminés sur la base du résultat net »

La notion de résultat « opérationnel » est souvent privilégiée par les répondants. La détermination de soldes intermédiaires de gestion, ou marges intermédiaires, est indispensable pour apprécier la performance d'une entreprise. Pour les banquiers, les analystes ou les investisseurs, on retrouve cette même idée : on commence par regarder le résultat qui donne une vision très générale de la performance, mais ensuite on veut comprendre comment ce résultat est généré, pour se faire une opinion sur la capacité de l'entreprise à poursuivre sur le même rythme dans le futur... Ces deux dimensions (un indicateur synthétique et des explications spécifiques) sont donc partagées par tous.

UT 1 :

« A titre d'exemple, on reçoit tout le temps des dossiers d'investissements. La question que je pose, ce n'est pas : « dites-moi combien de chiffre d'affaires vous faites dans votre business plan dans deux ans, trois ans, quatre ans ». La première question que l'on pose est : « expliquez-moi comment vous gagnez de l'argent ? »

DAF 2 :

« Marge nette : quand on est dans une société de distribution c'est compréhensible pour tout le monde ; Operating profit, cela devient un tout petit peu compliqué. Parce que là, vous n'êtes plus trop dans la responsabilité. Je parle toujours d'un parcours commercial quand on mesure sa performance. Parce que là, on est sur des frais fixes, des frais de structure, des loyers, etc. ; Et quand on arrive au résultat net, on est carrément au niveau corporate, on n'est plus du tout au niveau de l'opérationnel en terme de performance. Parce que là, vous pouvez avoir tous les frais corporate, les fees qu'on peut payer à la maison mère, payer pour les achats, puis après vous avez les impôts qui rentrent dedans. Et ce n'est plus trop de la performance terrain, pour moi. C'est plutôt de la finance corporate. Le résultat net est très peu compréhensible par les opérationnels. Ils savent ce que cela représente, mais ce qu'il y a entre leur marge nette, l'operating profit et le résultat, aucune idée... »

Plus précisément, le résultat opérationnel « c'est le résultat qui traduit les opérations de l'entreprise quelles qu'elles soient, qu'elles soient financières, qu'elles soient ponctuelles... » (EC 2). Certains ajoutent que le résultat opérationnel est différent du résultat d'exploitation en ce sens qu'il doit intégrer le résultat d'activités secondaires ou accessoires sans être de nature « exceptionnelle » (au sens du plan comptable général). Il faut également souligner que lorsque le terme d'opérationnel est employé, ce n'est pas en référence explicite aux normes comptables internationales.

EC 1 :

« J'ai plusieurs clients qui sont gênés par le fait que certaines opérations soient mises en exceptionnel. D'ailleurs cette année j'ai été obligé de mettre une information à l'annexe pour les banques. J'ai un gros concessionnaire, vente de matériel de location, c'est un concessionnaire de machines-outils...il est obligé de le mettre en exceptionnel alors que c'est de l'opérationnel. Donc la banque m'a demandé de mettre en annexe une mention pour expliquer que c'était du courant et que les opérations comme ça, au minimum il y en avait tous les ans à un certain niveau. » (...) « Ça je le rencontre assez régulièrement. Le principe c'est surtout pour ce qui est concessionnaires ou les gens qui louent, qui ont un parc de location, des choses comme ça. On va dire qu'il faudrait presque créer un chiffre d'affaires secondaire. Activité principale : location, activité secondaire : vente du matériel de location. Pour moi Il faudrait restructurer le chiffre d'affaires, la notion de chiffre d'affaires devrait être restructurée. » (...) « Pareil sur des campings, les ventes de mobil-homes. Des mobil-homes qu'ils louent, des fois ils les vendent, donc il y a toute une partie qui est significative. »

Pour l'ensemble des répondants, le compte de résultat présente des atouts principaux dans le sens qu'il est lisible pour des non spécialistes et qu'il pourrait être facilement amélioré. En revanche, la représentation patrimoniale qu'offre le bilan s'avère être un document déterminant pour une analyse plus approfondie et prospective de la performance de l'entreprise.

4.4 L'impact de la normalisation comptable sur l'appréhension de la performance

Ce quatrième et dernier thème présente les perceptions des différentes catégories de répondants à l'égard des principes de coûts historiques et de juste valeur ainsi que de leur impact sur l'appréhension de la performance. Si l'on admet que le référentiel français recourt plus systématiquement au coût historique, il paraît avoir pour principales qualités d'être prudent et produire des données fiables. En revanche, il offre une lecture trop juridique voire fiscale de l'entreprise. Le recours à la juste valeur n'est cependant pas rejeté par principe et certains y voient un intérêt pour satisfaire les objectifs de leur mission. La critique apportée à la juste valeur est principalement d'ordre méthodologique. In fine, c'est en abordant ce débat d'apparence technique (coût historique *versus* juste valeur) que les répondants renvoient à un questionnement de fond sur la définition de la performance d'une entreprise.

En tout premier lieu, la prudence du PCG est généralement citée comme une qualité. Mais les normes françaises sont très généralement critiquées pour leur pollution par les règles fiscales (et plus généralement une vision trop juridique) de l'entreprise. Elles ne sont pas pertinentes pour comprendre la réalité économique de l'entreprise. Là encore, l'absence de visibilité d'un résultat opérationnel est regrettée.

DAF 5 :

« Il y a un mystère ici que je n'arrive jamais à expliquer à ma direction générale ou à mes collègues du comité de direction, c'est pourquoi on a un niveau X ou Y de participation des salariés puisque c'est calculée sur un bénéfice fiscal que personne ne comprend. » (...) « Provision déductible, non déductible, je te recalculer le bénéfice fiscal qui n'est pas le même que le bénéfice comptable, etc etc. Et quand vous regardez une liasse, enfin des états financiers d'une entreprise, il y a quand même je pense, à peu près un tiers, au moins un tiers des informations qui n'ont qu'une vertu et qui est une vertu fiscale. Alors que des éléments importants opérationnels ne sont pas reflétés. »

EC 1 :

« Pour 90% de nos clients, la comptabilité c'est l'impôt. On a une comptabilité fiscale, ça c'est clair, net et précis, chose qui est assez différente, je l'ai testé, en Angleterre. J'ai discuté lorsque je suis allé à Londres avec le conseiller Taxes anglais de mon entreprise anglaise, parce qu'il y a eu des rétrocessions d'immobilisations entre les deux pays, et lui en fait, au niveau comptable il n'y avait aucun problème, mais au niveau fiscal il y avait un problème. J'ai l'impression qu'ils font une différenciation assez forte entre les deux. »

Il peut s'avérer pertinent d'élargir la manière de présenter les comptes d'une entreprises, en évoluant vers certaines pratiques qui pourraient rester facultative mais parfois plus proche d'une lecture économique des états financiers. Ainsi par exemple, pour les répondants ayant une expérience dans l'utilisation d'un référentiel anglo-saxon ou international, le recours à la juste valeur peut présenter quelques intérêts, y compris pour les petites entreprises.

EC1 :

« Ce vers quoi je pourrais être d'accord, c'est utiliser l'annexe, c'est-à-dire introduire une partie prospective ou juste valeur où le gérant, non obligatoire mais possible, pour impliquer le chef d'entreprise. Pour moi les comptes c'est quand même un signal qu'on envoie aux tiers, une vitrine » (...) [où introduire de la juste valeur ?] « L'immobilier pour moi n'est pas très significatif parce que pas trop présent dans les bilans des entreprises, et deuxièmement après, qu'est-ce qu'on peut revaloriser à part un fonds de commerce, je ne vois pas. Un stock c'est un

stock, une machine... Vous pouvez le tourner dans n'importe quel sens, c'est rare que l'on ait un actif à zéro. Ça peut exister mais c'est assez rare. »

EC3 :

« J'ai eu l'occasion de voir des bilans où on avait une valeur nette comptable quasi nulle alors qu'en réalité le patrimoine porté avait une valeur colossale, donc ça veut dire : est-ce que mon bilan traduit bien la réalité économique ? Dans certains cas la réponse est évidemment non. Le bilan tel qu'il est renseigné, en valeur historique, ne permet pas de livrer la réalité économique. C'est vrai que ça serait bien, pour ces entités-là, d'avoir l'information juste valeur. » (...) « Du coup, si je regarde un bilan avec un bel actif, des valeurs d'actif qui sont importantes avec pas beaucoup d'amortissement, pas de dépréciation etc. (je parle de l'actif patrimonial), oui, ça reflète nécessairement... Ce n'est pas venu comme ça quoi, il y a forcément une partie de l'actif qui a été générée par la ressource que dégage l'entreprise, donc de ce point de vue-là ça peut être le reflet d'une bonne performance financière. Par un biais un peu plus détourné mais... »

UT 3 :

« En juste valeur ça me semble bien. Le problème c'est de bien isoler ce qui vient de la variation de juste valeur dans le résultat et ce qui vient de l'activité normale parce que la variation de juste valeur ne reflète pas obligatoirement un enrichissement immédiat mais seulement un enrichissement potentiel »

A côté de ces intérêts potentiels de la juste valeur, une critique d'ordre méthodologique est formulée pour souligner la difficulté de déterminer ces justes valeurs, principalement de la part des producteurs ou utilisateurs qui s'y sont trouvés réellement confrontés. De telles mesures souffrent d'une trop forte subjectivité, ou encore sont trop complexes à mettre en œuvre.

EC 2 :

« J'ai juste pratiqué ça pendant 10 ans et je suis très heureux de ne plus être là-dedans parce que, quand vous êtes commissaire aux comptes et que vous devez valider la juste valeur d'un actif, il y a toujours un DAF magicien qui vous fournit un discounting cash-flow qui colle. » (...) « Je pense que généraliser ça c'est extrêmement dangereux parce que nous on n'a pas les compétences au niveau de nos petits cabinets pour gérer ce genre de méthodo. C'est un peu comme si moi, en tant que conducteur (je fais la comparaison avec une voiture), on me confiait un avion. Je ne sais pas faire. Les moyens qu'il faut pour aller contrôler la juste valeur d'un actif, en termes d'heures de travail et de compétence nécessaires, ce n'est pas rien quoi, il ne faut pas croire que nos clients sont prêts à payer ça, donc... »

UT 1 :

« Je sais que la valeur historique, elle est objective, elle est là. La valeur de marché et je ne sais pas toujours comment elle a été calculée. Donc c'est ça... après si vous me dites que la valeur du marché a été calculée de telle façon, très bien ! En prenant tel ratio, en prenant tel... Mais en général il n'y a pas toujours cette information. Enfin, plus la société est grosse, plus on a des bilans agrégés...enfin voilà...plus c'est difficile de se faire une opinion réelle. Et donc dans ce cas-là, moi je préfère avoir un coût historique parce que cela me donne une information fiable. A moi de voir après ce que j'en fais. » (...) « Il me semble que c'est quand même plus sain de ne pas trop revaloriser ce que l'on a et de rester plus proche d'une notion prudente et coûts historiques parce que... On peut aussi avoir des actifs qui ont une certaine valeur intrinsèque... sauf que le jour où que l'on veut vendre et qu'il n'y a pas d'acheteurs à ce moment-là, et bien ils vaudront deux fois moins cher. Enfin quoiqu'il arrive il me semble qu'il faut rester très prudent. Tant que cela ne pas été réalisé et constaté, de toute façon, on ne sait pas exactement ce que l'on va avoir. »

In fine, intégrer des réévaluations d'actifs dans les états financiers reste problématique car non représentatif des capacités intrinsèques de l'entreprise, et ce particulièrement du point de vue des producteurs de l'information comptable. C'est à cette occasion particulière que la question conceptuelle sur la notion de performance est posée par les répondants.

EC 4 :

« La performance de l'entreprise peut être évaluée comme le résultat de l'exercice + la variation patrimoniale, et ça pose un souci de mesure de la performance parce qu'en fait la variation patrimoniale on n'y peut rien. C'est un problème de marché. Donc à la fois l'évaluation valeur de marché pourrait être estimée comme plus performante par rapport à une rentabilité économique, mais ce serait résultat sur patrimoine en valeur de marché, et à la fois il ne faut pas se tromper dans ce qu'est le résultat. Il ne faut pas qu'on essaie de nous faire passer comme un indicateur de performance le résultat + la variation patrimoniale. C'est un indicateur d'enrichissement. Bien sûr quand on s'enrichit on..., mais on ne mesure pas l'efficacité de l'entreprise. On mesure autre chose. Je vais vous donner un autre indicateur. J'ai travaillé sur une multinationale où on faisait une mesure de performance en fonction de l'outil productif en valeur de renouvellement. J'ai eu le cas aussi sur une PME qui avait racheté une entreprise en faillite avec un four tunnel pour faire des biscuits qui coûtait très très cher, donc l'indicateur qu'on a mis c'est quelle serait le coût en cas de renouvellement. Sinon ils ne seront pas capables de renouveler leur outil productif quand il sera en fin de vie. »

DAF 3 :

« Globalement je suis très réticent sur les notions anglo-saxonnes de juste valeur, de réévaluation des bilans en fonction des cours de bourse ou de critères boursiers. Ça me paraît obscurcir un peu le jugement en introduisant des éléments exogènes qui n'ont pas forcément à voir avec la réalité opérationnelle de l'entreprise. Pour moi, réévaluer ou dévaluer un certain nombre de postes du bilan en fonction des cours de bourse, pour faire court, ça ne me paraît pas judicieux, et ce n'est pas la bonne mesure de performance. Peut-être que ça a une réalité pour certaines activités bancaires, financières ou autres, mais dans le monde industriel, l'économie réelle si on peut dire, ça ne me paraît pas pertinent, voire dangereux dans certains cas puisque ça introduit une volatilité des choses.

Les réticences au sujet de la juste valeur ne sont pas réellement convergentes dans les discours des différentes catégories de répondants. Le principe n'est pas rejeté mais il gagnerait à être fortement encadré, par le développement de méthodologies fiables et partagées ou bien par la limitation à certaines catégories d'activités et certaines parties des états financiers.

5. Conclusion

Cette recherche était centrée sur le concept de performance en comptabilité et ses mesures. Comment les professionnels du chiffre perçoivent-ils la performance d'une entité économique ? De leur point de vue, quel rôle jouent les états financiers dans l'appréciation de cette performance ?

Les entretiens réalisés révèlent que le concept de performance est difficile à définir. La performance est multidimensionnelle et est généralement appréhendée sous l'angle de sa (ses) mesure(s). Il ne s'agit pas d'une relation univoque entre un concept théorique et une mesure

empirique unique, telle qu'on pourrait en identifier dans d'autres disciplines de la gestion⁹. En comptabilité, la définition de la performance reste impossible dès lors que le destinataire ou la finalité n'est pas fixée. Pour la mesurer, les indicateurs comptables (issus du compte du résultat mais aussi du bilan) sont privilégiés. Le résultat, en tant qu'indicateur synthétique, est nécessaire pour faire des comparaisons entre entités différentes, mais il ne suffit pas pour comprendre comment se crée la performance.

A la lecture des réponses des professionnels, un besoin émerge assez clairement en ce qui concerne la définition et présentation dans les états financiers d'un résultat intermédiaire de type « résultat opérationnel », distinct du solde « résultat net comptable ». Cet indicateur de la performance passée reste néanmoins trop restrictif et la lecture du bilan s'avère indispensable pour apprécier la capacité de performance future.

Cette conception rejoint la théorie qui conçoit de manière duale la performance : création de valeur par l'activité économique et création de valeur par la fluctuation de la valeur du patrimoine. Ainsi, définir une mesure unique de la performance semble inutile en l'absence d'indicateurs complémentaires permettant de comprendre la création de valeur.

Concernant les normes comptables (internationales *versus* françaises), si spontanément les répondants semblent plus à l'aise avec les normes françaises en théorie (ils critiquent majoritairement la juste valeur et les IFRS qu'ils jugent compliquées ou trop volatiles), ils sont aussi très nombreux à critiquer les normes françaises qui ne donnent pas une représentation de la réalité économique de l'entreprise. L'influence fiscale est très critiquée. Plusieurs répondants disent qu'ils avaient peur des normes internationales ou US GAAP avant de les appliquer, mais que depuis qu'ils les appliquent, ils leur trouvent beaucoup de qualités. Elles sont pragmatiques et plus économiques. Plusieurs répondants regrettent par ailleurs l'absence d'évolution des normes françaises.

Au final, il semble contre-productif d'opposer normes internationales et normes françaises. Une voie paraît ouverte pour faire évoluer la représentation comptable de la performance dans les deux référentiels et ainsi mieux satisfaire les besoins actuels des entreprises ainsi que des utilisateurs de cette information.

Ces premiers résultats, de nature exploratoire, apportent des éléments de réponse quant à la vision qu'ont les professionnels de la performance des entités économiques et du rôle des états financiers. Ils méritent cependant d'être approfondis dans la mesure où l'analyse est faite sur un nombre limité d'entretiens. Un prolongement à l'étude est donc envisagé en travaillant à partir d'un échantillon plus important de répondants.

⁹ Exemple : si la performance stratégique d'une firme est sa capacité à maintenir et développer sa part de marché, alors sa mesure est le chiffre d'affaires et sa croissance.

Bibliographie

- Aglietta M. et Rébérioux A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel Economie.
- ASB (1992, 2007), *FRS 3 – Reporting Financial Performance*.
- Barker R. (2010), On the definitions of income, expenses and profit in IFRS, *Accounting in Europe*, 7(2): 197–208.
- Bourguignon (2009), Performance et contrôle de gestion, in *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit*, 2ème édition, Economica.
- Capron M. et Quairel F. (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, Paris : Ed. La Découverte.
- Edwards E.O. et Bell P.W. (1961), *The theory and measurement of business income*, Berkeley: University of California press.
- Giordano-Spring S. et Lacroix M. (2007), Juste valeur et reporting de la performance: débats conceptuels et théoriques, *Comptabilité Contrôle Audit*, numéro thématique Mondialisation et Normes comptables : 77-95.
- Girod-Séville M. et Perret V. (1999), Fondements épistémologiques de la recherche, in *Méthodes de recherche en management*, coordonné par R- A. Thiétart, Ed. Dunod.
- Grenier C. et Josserand E. (2003), Recherches sur le contenu et recherches sur le processus, in R. A. Thiétart (éditeur) *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris.
- Hicks J.R. (1946), *Value and capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory*, Oxford: Clarendon press.
- Hoarau C. et Teller R. (2001), *Création de valeur de l'entreprise et management de l'entreprise*, Paris : Vuibert.
- Huberman A.M. et Miles M.B. (1991), *Analyse des données qualitatives: recueil de nouvelles méthodes*, Ed. Bruxelles De Boeck Université, coll. Pédagogie en développement.
- IASB (2007), *IAS 1 – Presentation of Financial Statements*, septembre.
- Mattessich R. (1964), *Accounting and analytical methods--measurement and projection of income and wealth in the micro- and macro-economy*, Homewood, IL: R. D. Irwin, Inc. (reprinted in the "Accounting Classics Series", Houston, Texas: Scholars Book Co., 1977)
- Mard Y. (2004), Les sociétés françaises cotées gèrent-elles leurs chiffres comptables afin d'éviter les pertes et les baisses de résultats ?, *Comptabilité Contrôle Audit*, 10 (2) : 73-98.
- Richard J. (2005), Les trois stades du capitalisme comptable français, in Capron M., *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, Ed. La Découverte, Coll. Entreprise & Société.
- Ramond O., Batsch L. et Casta J.F. (2007), Résultat et performance financière en normes IFRS : quel est le contenu informatif du comprehensive income ?, *Comptabilité Contrôle Audit*, Numéro Thématique Décembre: 129-54.
- Schmalenbach (1961), *Le bilan dynamique*, Dunod, Paris.
- Sterling (1970), *The theory of the measurement of enterprise income*, Lawrence: the university press of Kansas
- Wacheux F. (1996), *Méthodes qualitatives et Recherche en Gestion*, Economica, Paris.

Annexe 1 – Guide d’entretien

1. La notion de performance

- 1.1 A quoi reconnaît-on qu’une entité économique est performante ?
- 1.2 Comment définiriez-vous la performance d’une entité économique (entreprise) ?
- 1.3 Quelles sont les différentes dimensions de la performance d’une entreprise ?
- 1.4 A votre avis, y a-t-il une dimension qui domine ?
- 1.5 Toutes les dimensions font-elles toutes l’objet d’une évaluation ?
- 1.6 Quels sont les acteurs intéressés par l’évaluation de la (les) performance(s) ?
- 1.7 Quels acteurs sont légitimes pour définir la performance ?

2. L’évaluation de la performance

- 2.1 Qu’est-ce qu’un bon indicateur de performance ?
- 2.2 Dans votre pratique professionnelle, un indicateur de performance a-t-il votre préférence ?
- 2.3 Quelles doivent être les qualités d’un bon indicateur de performance ? (exhaustivité, précision, clarté, célérité, fiabilité...)
- 2.4 Quel peut être l’intérêt d’avoir un indicateur unique de performance de l’entreprise ? quelles en sont les limites ?
- 2.5 Quel rôle jouent les états financiers dans l’évaluation de la performance ?
- 2.6 A quoi servent les états financiers ? à qui ? dans quelle perspective sont-ils élaborés ?

3. Le résultat comme mesure de la performance

- 3.1 Le résultat comptable est-il un bon indicateur de la performance ? Pourquoi ? (définition d’une charge et d’un produit si nécessaire...)
- 3.2 Quelle dimension de la performance permet-il de traduire ?
- 3.3 Quel est le premier destinataire du résultat comptable ?
- 3.4 A quoi sert prioritairement le résultat :
 - Explicatif des transactions de l’exercice écoulé ?
 - Prédicatif de la performance future ? si oui à quel horizon de temps ?
 - Prédicatif du cours de bourse (actuel ou futur) ?
 - Affectation du bénéfice ?
- 3.5 Parmi ces différents soldes lequel (ou lesquels) est le plus représentatif de la performance de l’entreprise ? que traduit-il ?

Résultat PCG	Résultat (net et global) IAS IFRS (recommandation)
- Résultat d’exploitation	- Résultat opérationnel courant
- Résultat financier	- Résultat opérationnel
- Résultat courant	- Résultat net
- Résultat net	- Résultat global

4. Représentation de la performance et référentiel comptable

- 4.1 Quel état financier vous paraît déterminant dans l’évaluation de la performance ?
- 4.2 La performance est-elle mieux traduite dans le bilan ou dans le compte de résultat ?

- 4.3 Selon vous, bilan et compte de résultat fournissent-ils des informations différentes, complémentaires ou identiques sur la performance ?
- 4.4 Selon vous, quel doit être l'objectif principal assigné à la présentation d'un bilan ?
- 4.5 Selon vous, quel doit être l'objectif principal assigné à la présentation d'un résultat ?
- 4.6 Selon vous, doit-on privilégier la présentation des états financiers en référence aux coûts historiques des éléments du patrimoine ? si oui, pourquoi ?
- 4.7 Selon vous, doit-on privilégier la présentation des états financiers en référence aux valeurs actuelles (valeurs de marché, autre ?) des éléments du patrimoine ? si oui, pourquoi ?
- 4.8 Dans quelle situation êtes-vous amenés à vous référer aux normes IFRS ?
- 4.9 Les normes internationales apportent-elles un progrès dans la représentation de la performance des entités ?
- 4.10 Les états financiers en normes IFRS (notamment le CI) modifient-ils l'horizon de la mesure de la performance ? (CT versus LT).

Conclusion : Selon vous, le référentiel PCG et le référentiel IFRS traduisent-ils la même notion de performance ? Sinon, quelles sont les différences les plus significatives ? Quel est le référentiel qui a votre préférence pour évaluer la performance d'une entité économique ?

Profil du répondant : formation, poste occupé, détails entreprise (effectif, CA, activité).