



HAL
open science

Quel domaine pour la comptabilité? Une étude critique

Michel Baupin

► **To cite this version:**

Michel Baupin. Quel domaine pour la comptabilité? Une étude critique. Comptabilité, Contrôle et Audit des invisibles, de l'informel et de l'imprévisible, May 2015, Toulouse, France. pp.cd-rom. hal-01188177

HAL Id: hal-01188177

<https://hal.science/hal-01188177>

Submitted on 28 Aug 2015

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.

Quel domaine pour la comptabilité ?

Une étude critique

BAUPIN MICHEL

MCF section 6 en retraite

Chercheur associé au Laboratoire NIMEC de l'Université de Caen

NIMEC = Normandie Innovation Marché Entreprise Consommation

mbaupin@orange.fr

Résumé : alors que pendant des siècles la comptabilité a enregistré des échanges contractuels dans un cadre personalistic, sous l'influence de Dumarchey et de ses successeurs, elle est devenue un système d'enregistrement des ressources et des emplois de l'entreprise conçue comme une entité dans laquelle tout semble avoir vocation à être comptabilisé. Cette évolution est fondée sur une conception de l'entreprise disposant d'un patrimoine et donc pouvant avoir une action économique, ce que nous contestons en proposant une autre fondée sur l'acte d'échange sur les marchés. Dans ce cadre, la comptabilité est celle de la société qui porte juridiquement l'entreprise et non celle de l'entreprise, son rôle étant alors d'enregistrer l'échange sous l'angle de la reproduction de la valeur dans le temps.

Mots clés : entreprise, société, échange, valeur, nombre comptable.

Abstract : For centuries accounting recorded contractual trades in a personalistic scope and, under the influence of Dumarchey and his successors, it became a recording system for the resources and employment of the enterprise; In this system, the enterprise is conceived as an entity in which everything seems to be intended to be recorded. This evolution is founded on a conception of the enterprise with assets and thus with the ability to have an economic action, this is what we dispute as we offer another conception founded on the act of trades on the markets. In this scope, accounting is that of the company that bears legally the enterprise and not that of the enterprise itself, its role is then to record the trade in terms of the reproduction of the value through time.

Key words: enterprise, company, trade, value, accounting number.

Introduction

La définition de l'entreprise considérée du point de vue de l'actionnaire comme un ensemble d'investissements de capacités de production qui dégage ou non une rentabilité supérieure au « coût du capital » ne fait pas l'unanimité. Pourtant, la théorie positive de l'agence, à partir des notions de conflits d'intérêts et d'asymétrie informationnelle, fournit une justification théorique opportune à la conception de la gouvernance actionnariale qui est issue de cette définition. Cependant, devant son incapacité à répondre aux défis posés en termes de « responsabilité sociale de l'entreprise » (RSE) par l'émergence de nouveaux acteurs, individuels ou organisationnels, rassemblés sous l'appellation « parties prenantes », d'autres discours sur la gouvernance se multiplient dans la pratique des entreprises en faisant l'objet d'adaptations régulières et constantes. Les travaux pionniers de Milgrom et Roberts (1992) ont contesté l'identité supposée entre création de valeur et valeur pour les actionnaires car les décisions de la firme entraînent des conséquences pour l'ensemble des parties prenantes. Cette conception d'une gouvernance partenariale qui consiste à aligner la capacité à saisir les opportunités de croissance en mobilisant toutes les ressources dont dispose l'entreprise et l'appropriation des gains qui en sont issus n'est cependant pas nouvelle. Elle exprime le combat mené depuis la fin du 19^{ème} siècle pour faire reconnaître et accepter l'entreprise comme une organisation hiérarchisée exploitant collectivement des moyens sous l'autorité d'une direction en vue de créer des richesses pour ses partenaires internes et externes. Les nouvelles règles comptables issues du règlement CRC 2004-06 codifiées à l'article 211-1 du PCG semblent apporter une justification à cette conception en définissant les actifs par rapport à la notion de patrimoine économique venant se substituer à celle de patrimoine juridique. Ainsi, la gouvernance partenariale se nourrit, pour prouver sa légitimité, des modifications de la comptabilité conçue au départ pour pouvoir construire la gouvernance fondée sur les propriétaires dans le cadre d'échanges contractuels entre deux parties sur les marchés. Ces changements comptables qui portent sur les « parties prenantes » posent alors le problème de l'identification de « l'entreprise » par rapport à celle de la « société commerciale » et renvoie à celle des « frontières de la comptabilité » dans la mesure où, selon Colasse B. (2012), « le comptable doit préalablement tracer une frontière entre [l'entreprise] et son environnement, l'isoler de celui-ci, la considérer comme une entité distincte de ses propriétaires ». Pour Brodier P-L (1994), la confusion des deux termes soulève « des enjeux autrement plus cruciaux pour notre économie que ne le ferait une simple coquetterie sémantique. Car à confondre ces deux notions, on en vient à brouiller les règles du jeu économique, social et même politique. ». En attribuant à l'entreprise les droits de la société qui la porte on la dote implicitement du patrimoine économique de celle-ci permettant de la construire comme une entité alors que, selon Colasse B. (2012), « l'entreprise n'est pas un objet réel, c'est un objet artificiel, un *artefact* ». Or, dire que l'entreprise est une entité afin de la séparer de ses propriétaires pour ne plus la considérer comme un objet de propriété, c'est permettre de l'inscrire dans un champ de représentations qui met en évidence plusieurs entités distinctes : sociale, juridique, société mère et filiales, financière, économique, productive, etc. auxquelles il s'agit ensuite de faire respectivement correspondre une entité comptable. Comme, selon cette conception, l'entité comptable doit mesurer les éléments et les flux des autres entités sous peine de compromettre sa crédibilité et ses qualités informationnelles, de

nombreux problèmes apparaissent et permettent à Amblard M. (1999) de dire que l'entité comptable est :

- « mutilée » puisque l'usage de la quantification et de la mesure ne permet pas de tout enregistrer, notamment la compétence des salariés, l'image de marque, etc.,
- « fragmentée » de par le choix que font certains dirigeants de loger des positions actives dans des structures ad hoc pour « nettoyer » leur bilan, se livrant à cette occasion à une pratique de comptabilité créative.

Ces affirmations ne nous semblent pas définitives dans la mesure où nous pensons que la comptabilité a vocation à n'enregistrer que les échanges marchands sur les marchés. Par exemple, vouloir mesurer l'« actif humain » (E. Marquès, 1982) correspond à une conception de la compétence humaine utilisée dans l'acte de production comme étant un « capital humain », interprétation que nous ne retenons pas car nous refusons l'idée que l'homme puisse être ramené au rang de « marchandise » comme n'importe quel capital mais aussi parce que cette compétence produit ses effets dans la manière dont l'acte d'échange se déroule, c'est-à-dire que sa valeur est intégrée à celui-ci.

L'enchaînement logique pour aboutir de la société juridique à l'entreprise peut prêter à confusion dans la mesure où il se fonde sur le droit de propriété : les apporteurs de capitaux sont propriétaires à titre individuel ou sociétaire des actifs mis à la disposition de l'entreprise, ce qui n'entraîne pas comme conséquence que celle-ci soit elle-même propriétaire de ces actifs la rendant autonome économiquement.

Par cette communication, notre but est de montrer que, logiquement, le rôle de la comptabilité est d'enregistrer la manière dont la valeur se reproduit dans le temps à travers des échanges échelonnés dans celui-ci. Il n'est pas d'enregistrer, comme le voudrait Amblard M. (1999), « tout ce qui a trait au qualitatif, au social, à l'environnement et à l'humain ». L'approche comptable de ces domaines nous semble résulter d'une autonomisation de l'entreprise par rapport à ses propriétaires et à la société qui la porte afin d'essayer d'en élargir les frontières comme l'indique d'ailleurs Richard J. (1996) lorsqu'il écrit : « ...la théorie et surtout la pratique comptable dynamiques avaient reconnu la "personnalité comptable" de l'entreprise... ».

Nous proposons dans une première partie une étude critique des « frontières » de la comptabilité en montrant les raisons qui ont amené à l'idée d'autonomisation de l'entreprise provoquant une modification de l'évaluation comptable et des objets évalués. Nous montrerons ensuite qu'à partir du moment où l'entreprise devient économiquement autonome par rapport à la société qui la porte juridiquement, la volonté d'en fournir une image fidèle ne peut déboucher que sur l'extension des éléments évalués vers le qualitatif, le social et l'humain.

Dans une deuxième partie, nous montrerons pourquoi la comptabilité a vocation à expliquer la reproduction de la valeur dans le temps en partant d'une conception du nombre comptable qui repose sur une distinction entre la valeur et le prix dans l'étude de l'échange et qui permette de déterminer les éléments à évaluer et uniquement eux. Nous introduirons le concept de « valeur-compétence » qui nous permettra de mettre en évidence que la comptabilité n'a pas de « frontières » à proprement parler, son rôle étant d'expliquer au moyen de la reproduction de la valeur dans le temps ce que devient le capital investi par ses propriétaires dans la société, quel que soit l'objet matériel ou immatériel de cet investissement.

1. Les « frontières » de la comptabilité

1.1 Autonomisation de l'entreprise et évaluations comptables

Si le terme « entreprise » est très ancien en désignant toutes sortes de projets mis à exécution, ce n'est qu'au tournant de 1900 qu'il s'est imposé et répandu avec le sens que nous lui connaissons aujourd'hui. L'entreprise elle-même a évolué comme le mot qui la désigne en se formant entre 1860 et 1900 pour se développer pleinement et rapidement ensuite.

Selon Cottureau A. (2002) et Lefebvre P. (2003), les manufactures, les fabriques et l'industrie en général, quelle que soit leur taille, mettaient en œuvre des relations de travail qui répondaient, dans le cadre du droit civiliste de 1804, aux critères de louage d'ouvrage reposant sur l'autonomie de l'ouvrier dans son travail¹. De ce fait et jusqu'à la fin du 19^{ème} siècle, l'évaluation des comptes se faisait généralement en « valeurs de marché »², c'est-à-dire en supposant la liquidation de la société qui porte juridiquement l'entreprise de manière à déterminer sa capacité à rembourser ses dettes et ce qu'elle pourrait rapporter à ses propriétaires.

Or, entre 1870 et 1880, de nombreux conflits vont opposer les agents des chemins de fer à leurs compagnies qui, en toute légalité et par manque de ressources financières, avaient saisi leurs cotisations de retraite. Parallèlement à la même époque, la gestion inventait et mettait en place le cadre de l'action que constitue la hiérarchie moderne, les penseurs de l'industrie soulignant alors avec vigueur l'oubli des ouvriers par les patrons. Cet oubli constituera l'origine majeure de la « question ouvrière » qui émerge à cette époque. Pour résoudre celle-ci, Glasson E. (1886, réédition 2006) proposa de généraliser le louage de service en le substituant à celui de louage d'ouvrage par l'introduction de la notion de « contrat de travail³ » dans le droit civiliste de 1804 supposé avoir oublié de légiférer sur le travail de l'ouvrier de la grande industrie. Cette modification des relations de travail et le développement de la hiérarchie vont faire émerger une organisation nouvelle formée de parties prenantes et à laquelle on donnera le nom ancien d'« entreprise » (Segrestin B. et Hatchuel A. (2009). Cette dynamique de changement a eu des conséquences très importantes sur la comptabilité en raison de l'introduction des parties prenantes qui vont amener un déplacement de l'objet de la comptabilité. Celle-ci ne devait plus répondre à un objectif de recouvrement de l'ensemble des dettes mais devait permettre de mesurer la capacité de l'entreprise à s'inscrire dans un processus de croissance sur une longue période. Cette évolution comptable est issue de la théorie « unicontiste » de Courcelle-Seneuil J. G. (1872) et de Folsom E. G. (1873) qui envisageaient les comptes sous l'angle de la séparation de l'entreprise et de ses propriétaires, lesquels deviennent ainsi de simples créanciers au même titre que les autres prêteurs, ce qui

¹ Dans le louage d'ouvrage, l'ouvrier est contrôlé sur le résultat qu'il s'engage à fournir et non par la surveillance de sa conduite pendant la réalisation de son travail. Il est à distinguer du louage de service qui repose sur la subordination du travailleur à celui qui l'emploie, lui ôtant toute autonomie dans la réalisation du travail.

² Il est d'usage courant d'appeler « théorie statique de la comptabilité » cette pratique de l'évaluation (Richard J., 1996).

³ Le contrat de travail qui est fondé sur la subordination de l'ouvrier à une hiérarchie et sur la gestion de son activité par celle-ci ne sera accepté en France qu'au début des années 1930 tout en continuant de faire débat encore actuellement.

remet en cause la notion même d'entreprise dans son identification par rapport à la société juridique qui la porte.

A partir de 1900, des auteurs, notamment allemands, proposent de nouveaux modes d'évaluation des comptes dans le cadre de cette organisation nouvelle qu'est l'entreprise. Simon H. V. (1889) propose de retenir la valeur d'usage basée sur l'actualisation des cash flows espérés de l'utilisation des investissements en moyens de structure et ayant le coût d'acquisition comme limite supérieure. Schmalenbach E. (1920, réédition 1961) propose de considérer le bilan uniquement comme un réservoir de coûts à répartir. Il n'est donc pas possible de déterminer le résultat économique en dressant un bilan qui reflète le patrimoine de l'entreprise. Le résultat se calcule uniquement à partir d'une répartition des coûts conforme à l'activité de l'entreprise dans le cadre de la notion de « continuité de l'exploitation » permettant de donner corps à l'hypothèse d'une entreprise formée de parties prenantes et créant un nouveau domaine de connaissances qu'il appelle « économie d'entreprise ». Schmidt F. (1921), contrairement à Schmalenbach, considère que le bénéfice de l'entreprise n'est que la variation de son patrimoine, le capital étant de nature non monétaire et devant être réévalué sous peine de fausser le calcul de la rentabilité.

D'autres phénomènes qui se déroulèrent à la même époque, notamment aux Etats-Unis, allaient conforter cette idée. La crise économique de 1876, avec son lot de faillites et de concentrations du capital, eut comme conséquence de faire apparaître le besoin de managers salariés ayant reçu une formation à la direction dans les grandes sociétés par actions appelées pour cette raison « sociétés managériales ». Progressivement, les actionnaires délèguèrent leur pouvoir de décision à ces dirigeants. En France, Fayol est l'illustration même de ce mouvement. Bien qu'il soit souvent en conflit avec les actionnaires des mines de Commentry, il obtint les pleins pouvoirs de son conseil d'administration après avoir sauvé celles-ci de la faillite. Ses conflits provenaient le plus souvent du fait qu'il « privilégiait les stratégies d'investissement par rapport aux dividendes » (Segrestin B. et Hatchuel A., 2012). Ce faisant, il participait au mouvement de création de la figure du « chef d'entreprise » « dont le pouvoir l'emporta rapidement sur celui des associés-actionnaires » (Segrestin B. et Hatchuel A., 2012).

Avec la crise de 1929 et la recherche des responsabilités de celle-ci, allait naître un besoin d'explication d'une gouvernance caractérisée par l'abandon progressif par les actionnaires de leur pouvoir en faveur des dirigeants comme le montre, selon Wardley P. (2009), la distinction entre « ownership » et « control » déjà présente en Europe dès les années 1900 avant d'être observée un peu plus tard aux États-Unis.

A la même époque, la micro-économie standard, en continuant à considérer l'entreprise comme une « boîte noire »⁴, n'offrait pas un seul début de réponse à ce problème alors que son fonctionnement interne évoluait considérablement sous l'influence d'acteurs comme Fayol et Taylor qui, selon Hatchuel A. (2004), permettront respectivement de penser « l'administration » comme une science et « l'organisation du travail » comme « un savoir-faire qui opérationnalise le contrat de travail en transformant la relation de travail, jusque-là marchande, en une relation de coopération et de prescription ».

C'est Berle A. et Means G. (1932) qui poseront les premiers jalons explicatifs de la gouvernance en cherchant à entrouvrir cette « boîte noire » qu'est l'entreprise à travers le décalage possible des intérêts entre les actionnaires et les managers du fait de la séparation

⁴ Les néo-classiques, à la fin du XIX^{ème} siècle, raisonnent en considérant que c'est le facteur technologique de transformation des inputs en outputs qui explique l'existence de l'entreprise.

entre la propriété et le contrôle dans les sociétés de capitaux⁵. Le point de vue de Berle et Means fut relayé par J. Burnham et diffusé mondialement au début des années 1960 par Galbraith J. K.⁶ accreditant l'idée que les managers, formant la « technostructure », s'étaient installés en maîtres dans les fauteuils autrefois occupés par les propriétaires. En France, la théorie institutionnelle de l'entreprise développée par Durand et Ripert (1932, Réédition 1991) considéra que l'activité intra-firme reposait sur la coopération de ses différentes parties prenantes et que cette coopération tendait vers la recherche d'un objectif commun. Cette idée d'institution émergea aussi des travaux de différents juristes comme ceux de Hauriou M. (1899) cherchant à dévoiler son caractère collectif et présentant l'institution comme une activité ou une idée qui s'autonomise par rapport à son créateur, sa direction étant alors soumise à la recherche de l'intérêt général et non d'une des parties en particulier.

Avec ces différents auteurs, le mot « entreprise » a progressivement imposé l'idée que cette organisation nouvelle était autonome de la société commerciale qui la portait juridiquement et disposait d'un patrimoine lui permettant d'agir économiquement dans la société en créant des richesses et en dégageant des résultats. La comptabilité était alors devenue celle de l'entreprise dont on cherchait à élargir le périmètre au moyen de sa conception en « parties prenantes ».

En réaction à ces approches partenariales qui rendaient peu lisible la notion d'entreprise, Coase R. (1937) et Williamson O. (1994) ont cherché à en identifier la nature à partir de son cadre contractuel qui lui permettait d'être plus efficace que le marché tout en opérant les mêmes fonctions que lui. Sur cette base et à la suite des travaux de Alchian A. et de Demsetz H. (1972), le courant des contractualistes a modélisé la manière dont les contrats établissaient des rapports de droit et d'incitation plus ou moins efficaces pour expliquer l'entreprise et la forme qu'elle prend, notamment, selon Jensen M.C. et Meckling W.H. (1976), dans les relations qui se développent en son sein de principal à agent. Parallèlement et de manière assez étonnante, cette approche allait trouver une confirmation éclatante dans le développement de la théorie financière « moderne » initiée par Modigliani F. et Miller M. (1958). En partant du théorème du capital-valeur formulé par Irving Fischer, ils affirmèrent que, dans un monde sans taxes, exonéré de coûts de transaction et sous l'hypothèse de l'efficience des marchés, la valeur marchande de l'actif économique d'une entreprise n'était pas affectée par le choix d'une structure de financement entre capitaux propres et dettes. Cela revenait à dire que les dirigeants pouvaient choisir la meilleure combinaison possible de ces deux sources de financement indépendamment des choix éventuellement contraires des actionnaires. Plus tard, Merton R. (1973) publia un article montrant que l'on pouvait obtenir la stabilité d'un portefeuille de titres en combinant, selon la proportion appropriée, des opérations de vente ou d'achat sur les titres eux-mêmes et sur les options qui en sont des produits dérivés. Or, son modèle était fondé sur l'hypothèse d'une action qui ne donne aucun dividende entre le moment de l'évaluation de l'option et l'échéance de celle-ci, ce qui revenait à nier l'existence d'un authentique marché du capital et à promouvoir comme critère d'une bonne gestion la plus-value spéculative sur le cours des titres. Ces modèles qui justifiaient le recours à l'endettement et à la spéculation ont amené les dirigeants à penser que le capital possédait un coût et, dans le but de faire jouer l'« effet de levier », à comparer celui-ci à celui de l'endettement, ce qui leur permettait effectivement de choisir la meilleure combinaison

⁵ Cette séparation est à l'origine de la création de la Securities and Exchange Commission (SEC) aux États-Unis pour protéger les intérêts des petits porteurs.

⁶ Avec les progrès de la technologie, ce sont les managers constituant la technostructure qui prennent effectivement les décisions dans le cadre de la filière inversée.

possible de ces deux sources de financement. Dans ces conditions, l'idée que l'entreprise était une entité extérieure aux propriétaires se trouvait fortement confortée. Son dirigeant pouvait prendre des décisions d'investissement non-conformes au meilleur intérêt des actionnaires parce qu'il n'avait pas à « supporter » le « coût des capitaux investis » et parce qu'il ne percevait aucune « rémunération » en contrepartie de la valeur créée pour eux. Pour éviter que cela se produise, les systèmes de rémunération des dirigeants furent alignés sur les méthodes d'affectation des capitaux, ce qui permit d'adapter le fonctionnement de l'entreprise sur la création de « valeur actionnariale » qui a été popularisée par les notions de valeurs ajoutée économique (EVA) et de valeur ajoutée de marché (MVA). Ainsi, la conception agentielle de l'entreprise, qui est aujourd'hui la vision dominante, a abouti à la concevoir de manière contradictoire, d'une part, comme étant autonome par la reconnaissance de la notion de « coût du capital » tout en étant, d'autre part, entièrement subordonnée aux propriétaires du capital par celle de « valeur actionnariale ».

Face à cette évolution s'est développée une conception faisant de l'entreprise une entité dont la conduite devrait être soumise à la recherche d'un intérêt transcendant soulignant sa dimension partenariale. Des auteurs comme Aglietta M. et Rebérioux A. (2004) estiment qu'en reconnaissant que les contrats sont incomplets, une place était donnée au hors contrat dans la coordination en même temps que la responsabilité des dirigeants s'élargissait dans l'affirmation du collectif. Selon Williamson O. (1994), pour limiter le risque d'un mode strictement centré sur les détenteurs du capital social, les principes de gouvernance ont d'abord été étendus à une gestion collective du capital physique (Blair M. et Stout L. (1999) pour s'attacher au final à la protection de l'intégrité de la firme réduisant par là-même progressivement la validité d'une analyse contractuelle.

Ces débats contradictoires reposent tous sur l'idée que l'entreprise existe économiquement et par conséquent qu'il existe une comptabilité d'entreprise dont l'objet serait, soit selon la conception dominante d'évaluer les comptes en « juste valeur » au service des actionnaires, soit dans sa conception partenariale d'étendre l'évaluation des comptes aux invisibles, à l'informel et à l'imprévisible. Nous pensons que ces deux conceptions ne rendent pas compte de l'objet de la comptabilité et de ce qui doit être enregistré dans les comptes.

Comme nous allons le montrer dans le paragraphe suivant, seule la société qui porte juridiquement l'entreprise possède un patrimoine engagé dans de nombreux processus d'échange sur les marchés qui sont les seuls à pouvoir être enregistrés en comptabilité, ce qui nous amène à devoir préciser ce que sont les « frontières de la comptabilité ».

1.2 Les « Frontières » de la comptabilité et la notion d'image fidèle

L'entreprise est devenue une évidence. Capable, dès le début du XX^{ème} siècle, de manier les sciences et l'industrie, elle émerveille et inquiète. Elle donne lieu à des progrès spectaculaires, à des innovations techniques radicales et à des transformations sociales profondes. Concernant les plus petites affaires aux plus grandes multinationales, elle sert désormais de référence incontournable. Enracinée dans l'inconscient collectif, elle ne fait plus l'objet d'une remise en cause. Il ne reste plus qu'à en tracer les limites en déterminant ce qui doit être évalué ou non pour que la comptabilité puisse en donner une image fidèle conformément à la

définition que donne de la comptabilité le Plan Comptable Général de 1999 modifié dans sa version de 2006 :

« La comptabilité est un système d'organisation de l'information financière permettant de saisir, classer, enregistrer des données de base chiffrées et présenter des états reflétant une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entité à la date de clôture ».

Cette définition marque une évolution dans la mesure où l'image fidèle est désormais placée au rang d'unique objectif de la comptabilité en remplacement du triptyque traditionnel « prudence, régularité, sincérité » défini dans le Plan Comptable Général 1982 qui ne faisait pas référence à cette notion dans sa terminologie⁷.

Complétée par l'article 123-15 du Code de Commerce prévoyant que « *Le bilan, le compte de résultat et l'annexe doivent comprendre autant de rubriques et de postes qu'il est nécessaire pour donner une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entreprise* », cette définition entérine l'idée que l'entreprise dispose d'un patrimoine économique dont il faut pouvoir évaluer comptablement tous les éléments susceptibles d'en donner une image fidèle dont ceux, notamment, qui sont « invisibles, informels ou imprévisibles ».

Cette conception ne nous semble pas correspondre à la réalité dans la mesure où, si l'État s'est saisi de l'entreprise et lui a permis de se déployer, il ne lui a jamais reconnu de qualification juridique particulière qui pourrait permettre de dire, sans ambiguïté possible, qu'elle est autonome de la société juridique qui la porte et qu'elle possède réellement un patrimoine économique qu'elle utilise dans ses activités. Or, faute de reconnaître l'entreprise, il a alimenté la confusion avec les personnes juridiques, individuelles ou sociétaires, dont les normes lui ont simplement été étendues notamment en lui attribuant fictivement un patrimoine qui fait d'elle une entité économique autonome tout en restant « cachée » sous l'idée de la propriété, les actionnaires des sociétés étant supposés en être les propriétaires. Cette conception a permis de considérer les actionnaires comme des créanciers dont les apports représentaient un « coût » pour l'entreprise sous l'appellation de « coût du capital ». Cette notion très contestable trouva sa justification dans les travaux de Modigliani F. et Miller M. (1958) (voir ci-dessus, page 6) qui affirmèrent en 1958 que par l'acceptation de la notion d'« effet de levier », le capital possédait un « coût »⁸ que les dirigeants pouvaient comparer à celui de l'endettement pour choisir la meilleure combinaison possible de ces deux sources de financement. Or, dans le modèle de la société, les associés, qui investissent leur épargne pour former le capital social, en attendent une rémunération qu'ils obtiennent en dirigeant eux-mêmes ou à un directeur à qui ils délèguent leur pouvoir sur les moyens permettant de mettre en œuvre l'acte d'entreprendre. De ce fait, si les intérêts des prêts des créanciers sont bien comptabilisés comme une charge car ils doivent être pris en compte avant que les échanges sur les marchés ne se produisent, les actionnaires attendent de leur investissement un profit qui ne peut pas être traité de la même manière puisqu'il n'apparaît que lorsque les échanges sont réalisés.

⁷ Le Plan Comptable Général 1982 définissait la comptabilité dite générale : « *La comptabilité est un système d'organisation de l'information financière permettant de saisir, classer, enregistrer les données de base chiffrées et de fournir, après traitement approprié, un ensemble d'informations conforme aux besoins des divers utilisateurs intéressés* ». Aucune terminologie relative à l'image fidèle n'apparaît dans cette définition.

⁸ Ce « coût du capital » est estimé habituellement par le modèle d'équilibre des actifs financiers (MEDAF) à condition de supposer que le marché des capitaux est efficient.

La logique est donc la suivante : le « coût du capital » justifie l'autonomie de l'entreprise par rapport à la société qui la porte et cette autonomie amène à vouloir étendre le domaine de la comptabilité aux éléments difficilement quantifiables qu'ils soient invisibles, informels ou imprévisibles.

Nous pensons que l'entreprise ne possède aucun des droits supposés précédemment puisqu'elle n'est pas reconnue juridiquement (Ripert G., 1951)⁹. Pour Segrestin B. et Hatchuel A. (2012), « celle-ci [l'entreprise] n'est jamais devenue un objet propre du droit ».

Si l'entreprise ne possède aucune autonomie juridique, elle peut se concevoir (Segrestin B. et Hatchuel A., 2012) comme une organisation dont l'objectif est de préparer avec la plus grande efficacité possible l'acte d'échange sur les marchés en créant de nouvelles ressources productives et de nouveaux savoirs collectifs, ce qui nécessite de coordonner les actions individuelles par la hiérarchie au sommet de laquelle se trouve l'autorité de gestion. Fayol avait déjà défendu cette latitude managériale nécessaire pour structurer une action collective où les intérêts des parties sont momentanément suspendus au profit de l'avenir de l'entreprise. C'est ce que fait le droit en reconnaissant que le chef d'entreprise « n'est ni un capitaliste, ni un inventeur, ni même un entrepreneur » mais « d'abord un employeur », qui se trouve doté « en corollaire du contrat de travail, des pouvoirs de direction vis-à-vis des travailleurs » (Segrestin B. et Hatchuel A., 2012). Ainsi, selon Segrestin B. et Hatchuel A. (2009), « ... l'objectif de la gestion ne se réduit pas à la rémunération des individus : il consiste plus fondamentalement à générer les ressources qui permettront à l'entreprise de prospérer et de se développer. Il s'agit pour les dirigeants de construire des ressources nouvelles, que ce soit des capitaux¹⁰, des compétences, des brevets ou une image de marque. Ce sont des « potentiels », en tant que ressources « en puissance », que l'entreprise s'attache à produire. Les rémunérations individuelles sont une condition de l'action collective, tandis que l'objectif de la gestion est la création de potentiels collectifs, c'est-à-dire des capacités créées pour l'action collective. ». Il apparaît ainsi que les actionnaires ne sont pas davantage impliqués ou soumis au risque que les salariés même si l'on doit reconnaître qu'ils ont une antériorité dans l'acte de constitution de l'entreprise, d'où découlent leurs droits de propriété. La gestion de l'entreprise sous l'autorité des dirigeants sera d'autant plus performante qu'elle parviendra à faire fructifier les ressources qu'ils apportent. Dans cette perspective, les actionnaires et les salariés doivent être rémunérés de manière juste pour leurs contributions individuelles, les actionnaires au minimum par le profit (c'est-à-dire hors rente) et les salariés par la rémunération convenue d'avance dans le contrat de travail.

Segrestin B. et Hatchuel A. (2012) proposent pour l'entreprise « une nouvelle option juridique [qu'ils appellent] “société à objet social étendu” (SOSE) [...] qui se démarquerait d'une société classique par l'insertion, dans son objet social, d'objectifs économiques, sociaux ou environnementaux ». Cette proposition montre que l'entreprise est encore actuellement une fiction économique ne pouvant pas faire l'objet d'une comptabilité. Par contre, la société qui la porte juridiquement, n'est pas chargée, comme l'entreprise, de préparer efficacement l'acte

⁹ Selon Ripert G. (1951), ce choix de ne pas définir juridiquement l'entreprise s'explique notamment par le souci de l'État de défendre constamment l'épargne et les actionnaires vis-à-vis des sociétés frauduleuses. Depuis les années 1950, la jurisprudence s'est constamment attachée à défendre l'actionnaire, le législateur, considérant que les actionnaires ont abandonné les droits qui leur appartiennent, a cherché simplement à leur « restituer leurs pouvoirs, les défendre contre l'oligarchie des administrateurs, maintenir rigoureusement l'égalité entre eux, leur donner le moyen de comprendre les affaires sociales ».

¹⁰ Cela est vrai si le mot « capital » est utilisé avec le sens de « capital technique », ce que ne précisent pas Segrestin B. et Hatchuel A. (2009).

d'échange sur les marchés mais d'enregistrer les opérations d'échange qui permettront de déterminer si celles-ci sont porteuses de richesses économiques nouvelles à travers la mesure du profit et de la rente ou si, au contraire, elles détruisent en partie ou en totalité l'épargne investie.

De cette distinction, il ressort que l'entreprise ne peut pas servir à définir les frontières de la comptabilité. Seule, la société peut remplir ce rôle en permettant l'enregistrement des échanges. Le rôle de l'entreprise est de créer des biens et des services. Ce faisant, elle ne crée pas de valeur à l'occasion de la mise en œuvre des processus de production puisque celle-ci n'apparaît qu'au moment de l'échange sur le marché. Elle n'a donc pas à enregistrer d'évaluations comptables puisqu'elle n'intervient pas dans la création de valeur.

Nous allons montrer en détail dans les paragraphes suivants que la comptabilité n'enregistre que la reproduction de la valeur dans le temps.

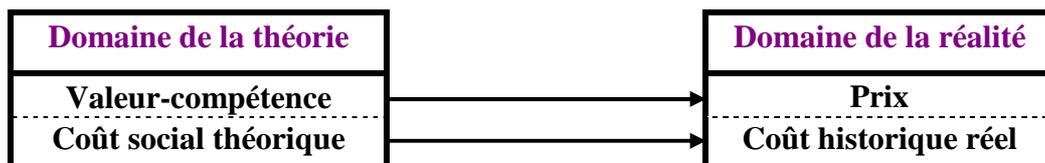
2. Comptabilité et reproduction de la valeur dans le temps

2.1 Valeur compétence et nombre comptable

Pour justifier que l'objet de la comptabilité est d'expliquer la manière dont la valeur se reproduit dans le temps, nous devons doter le nombre comptable de caractéristiques qui permettent de définir le mode d'évaluation à retenir. Or, traditionnellement, les positions des chercheurs et des patriciens reposent sur une conception monétaire de celui-ci. Ils ne retiennent que les grandeurs enregistrées monétairement dans les comptes, au bilan ou au compte de résultat, qu'ils s'agissent d'un prix ou d'un coût. Ainsi, pour Penglaou (1963), la comptabilité enregistre des prix, ce qui la « limite dans la mesure de la réalité » mais lui permet de « représenter les aspects juridique, fiscal, économique ou administratif » de celle-ci. L'évaluation comptable nécessite le recours au « prix » qui appartient à la réalité puisqu'il résulte d'un équilibre entre le montant minimum inférieur qu'accepterait l'offreur pour vendre et celui maximum supérieur d'acquisition pour l'acheteur. C'est ce prix auquel se réalise l'échange qui sera ensuite enregistré dans un compte. Cette démarche paraît la seule qui soit acceptable : il faut partir des prix tels que nous les observons. Il s'agit ensuite d'expliquer comment ils se forment et s'agencent entre eux pour construire le bilan et le compte de résultat, mais non de se poser des questions sur leurs origines car celles-ci reviendraient à se demander pourquoi les prix existent, question que nous pouvons considérer comme relevant de la scolastique et non de la comptabilité.

Cependant, nous ne pensons pas que le problème à résoudre se pose dans ces termes. Pour nous, il consiste à déterminer le champ d'investigation de la comptabilité, ce qui suppose qu'elle définisse avec précision son objet : s'il suffit de constater qu'un nombre représentatif d'un prix s'enregistre dans un compte, où s'arrête l'emprise de la comptabilité ? C'est ainsi que les comptables enregistrent de la même manière un contrat ordinaire d'achat et un contrat d'achat assorti d'une clause de réserve de propriété mais réserve un autre traitement aux contrats en crédit-bail. Si cette hétérogénéité ne semble pas les troubler, c'est que la pratique comptable est fondée sur des conventions (Amblard, 1999) qui les dispensent de clarifier les concepts dont ils se servent. Il s'ensuit que la condition nécessaire et suffisante pour qu'un

prix quelconque soit enregistré en comptabilité est qu'il fasse l'objet d'une pratique commune. La comptabilité est donc, par nature extensible à toutes sortes de pratiques, les faits comptables formant alors un ensemble qu'il est impossible de limiter : où s'arrête la comptabilité et où commence, par exemple, la gestion financière ? La difficulté se trouve accrue parce que, comme le disait Penglaou (1963), la comptabilité semble associée non pas à une, mais à plusieurs choses à la fois : contrôle juridique, contrôle du personnel, gestion économique, gestion financière. C'est dire toute l'importance que revêt la question de l'objet de l'enregistrement comptable pour expliquer comment se forment et se structurent les prix sur les marchés. Par exemple, lorsque Littleton (1953) évoque l'opposition entre la valeur de marché et le coût historique, il confond le concept de valeur avec la réalité du prix sur le marché, le coût historique étant lui-même évalué monétairement. Ce glissement sémantique de la valeur au prix nuit à la compréhension des phénomènes que nous voulons expliquer car le réel constaté à travers le prix est contingent à un moment donné de l'histoire empêchant de fournir des concepts qui soient *a historique* afin d'expliquer les pratiques quel que soit le moment que l'on considère. Pour lever cet écueil, nous proposons un raisonnement qui s'inscrit dans la logique s'appliquant sur un champ homogène de concepts garantissant que nous ne les confondons pas avec leur expression réelle dans l'histoire. C'est pourquoi nous introduisons le concept de « valeur-compétence » qui ne doit pas être confondue avec le prix qui sert à l'exprimer et qui ne prend d'existence que dans son inscription dans un compte. L'écriture des prix dans les comptes ne doit pas être conçue comme étant de la « création de valeur » car sur les marchés, on n'échange pas des « prix » mais des biens et des services. La création de valeur ne peut donc être associée qu'à la possibilité de disposer, d'une période à l'autre, d'une plus grande quantité de biens et de services, lesquels sont produits, stockés et distribués grâce aux actifs dont l'entreprise dispose. A ce titre, la valeur-compétence que nous proposons est un coût social théorique associé à un certain nombre d'heures de travail et dépendant, pour chaque produit fabriqué et vendu, de l'état de développement scientifique de la société.



Repartant de la définition de la valeur en fonction du temps de travail qui en a été donnée par les fondateurs de l'économie, nous la précisons par la notion de compétence : dans une société donnée, à chaque instant, le temps de travail nécessaire pour produire les biens est fonction du niveau de compétence qu'elle a atteint, laquelle entretenant de son côté des relations très étroites avec le temps de travail nécessaire pour l'acquérir. Or, les classiques comme les marxistes font de la valeur une grandeur qui trouve son intelligibilité hors de l'échange dans telle quantité de travail ou de force de travail selon les cas et considérés comme des attributs des produits. Les néo-classiques, sur la base de l'utilité et non plus du travail, font aussi de celle-ci un attribut des produits.

Contrairement à ces fondateurs de l'économie, nous proposons de concevoir la valeur comme un simple nombre inscriptible dans un compte et dont la notion de compétence qui permet de l'utiliser pour expliquer les échanges n'est jamais un attribut du produit. Nous postulons simplement que la valeur que nous définissons ne sert qu'à comparer les produits entre eux de

manière à en tirer des rapports d'échange qui n'ont aucune existence réelle. Autrement dit, les rapports d'échange des produits offerts et demandés sur le marché ne proviennent pas de leur nature mais de la comparaison de leurs valeurs, celles-ci s'exprimant dans la réalité à travers leurs prix qui représentent un autre produit appelé « monnaie ». Il pourrait être alors tentant de confondre la valeur avec cette monnaie comme l'a fait Marx en disant que la valeur, en devenant du capital subissant des changements continuels d'aspects et de grandeur, doit posséder une forme propre au moyen de laquelle son identité puisse être constatée. Et cette forme propre, elle ne la possède que dans l'argent. Ce serait donc sous la forme d'argent que le capital serait apparu dans l'histoire au 16^{ème} siècle selon Marx qui voit dans celui-ci une valeur d'échange avant d'y voir une valeur d'usage, ce qui semble laisser entendre que cette valeur d'échange puisse exister de manière indépendante alors qu'il lui faut toujours comme support une valeur d'usage pour apparaître. Nous n'adhérons pas à cette thèse empirique de Marx faisant de l'argent l'expression de la valeur d'échange car nous déployons notre raisonnement dans un champ homogène qui ne mélange pas le concept de valeur qui n'est qu'une idée avec la réalité historique de cet instrument créé par l'homme qu'est l'argent. Si l'apparition de la monnaie est un événement que l'on peut dater dans l'histoire, la valeur d'échange est un concept qui n'a, de par sa nature, aucune existence historique.

Si nous privilégions la compétence dans la formation de la valeur d'échange, c'est parce que le développement de l'automatisation des processus de production et celui de la société toute entière sur les nouvelles technologies informatiques réclament de la part des salariés et des citoyens une capacité suffisante à l'abstraction des outils utilisés qui ne relève pas du travail fourni en tant que dépense d'énergie comme c'était le cas il y a deux siècles. Ainsi, Le rythme d'évolution de la compétence, qui dépend essentiellement du progrès technique, n'est pas constant dans le temps. Créer de la richesse d'une période à l'autre dans la réalité signifie, en définitive, ne pas perdre de valeur dans la théorie et c'est le rôle de la comptabilité que de constater dans les comptes cette reproduction de la valeur dans le temps. Mais, pour que le raisonnement comptable se déploie logiquement, il est nécessaire que le champ de définition des faits comptables soit homogène. A ce titre, nous devons évacuer un certain nombre de faits qui pourraient être l'objet d'une inscription dans un tableau à deux colonnes sans qu'ils soient pour autant comptables au sens où nous entendons ce mot. Il s'agit en particulier de la valorisation de la compétence des salariés (Amblard, 1999). Celle-ci ne peut pas être enregistrée en comptabilité car si la structure de compétences est la cause des produits fabriqués et vendus, elle ne peut elle-même être considérée comme un effet dont elle serait sa propre cause. Si c'était le cas, notre champ de définition de la comptabilité perdrait son homogénéité. Il en est aussi de la « comptabilité verte » encore appelée « comptabilité de l'environnement », non pas qu'il ne soit pas éventuellement possible d'en tenir une, mais parce l'objectif premier des faits environnementaux n'est pas la reproduction de la valeur compétence dans le temps mais la définition des mesures qui permettraient de montrer que l'environnement est respecté. Si l'on prend, par exemple, le choix d'un investissement respectueux de l'environnement, son enregistrement comptable sera le même qu'un autre qui n'est pas prévu pour cela, ses caractéristiques propres touchant à l'environnement pouvant simplement faire l'objet d'un document descriptif de manière extra-comptable.

Le domaine comptable que nous retenons est celui des opérations marchandes à l'exclusion de toutes autres.

La valeur-compétence telle que l'avons définie nécessite une précision. Pour produire un bien ou un service, on utilise des objets qui sont les produits d'un travail ancien, c'est-à-dire d'une

compétence ancienne. On va appliquer sur ces objets un travail nouveau qui sera l'expression d'une compétence nouvelle. Par conséquent, la valeur-compétence est formée par ces deux éléments que nous appellerons dans le paragraphe suivant « structure de compétence ». Cela signifie aussi que, du point de vue du mécanisme de l'échange, il convient de distinguer précisément le remplacement de la valeur-compétence des objets qui sont les produits d'un travail ancien et la production d'un profit potentiel (tant que les biens et services ne sont pas vendus sur le marché) par la valeur-compétence des objets qui sont les produits d'un travail nouveau.

Ayant précisé ce que l'on entend par valeur-compétence et la relation entre celle-ci et le prix, nous allons voir maintenant ce que la comptabilité enregistre lorsqu'elle saisit un échange sur un marché dans le cadre des liaisons qui existent entre les phénomènes participant à celui-ci.

2 – L'enregistrement comptable de l'échange

La comptabilité étant chargée d'enregistrer des échanges sur les marchés sous l'angle de la reproduction de la valeur dans le temps, cela suppose pour justifier le mode d'évaluation du nombre comptable que nous précisons au préalable les caractéristiques de ces échanges tels qu'ils sont acceptés dans la société civile où ils ont lieu.

Les recherches des anthropologues comme Schmandt-Besserat D. (1989) nous indiquent que pour éviter de se déclarer la guerre au risque d'aboutir à leur destruction, les tribus, il y a au moins 12000 ans, ont mis au point « l'échange » comme mécanisme de développement des liens sociaux tout en régulant la violence qui naît du désir mimétique de vouloir s'approprier ce que possède l'autre (Girard R., 1972). Nous déduisons de cette pratique que la comptabilité doit pouvoir jouer sur l'échange un rôle disciplinaire de contrôle des pratiques pour espérer que les relations entre les gens soient apaisées. Or, pour limiter le champ d'action de l'intérêt personnel, la vie sociale a conçu l'acte d'échange comme une relation d'égalité. En effet, dès qu'un contractant peut recevoir durablement plus par les pratiques qu'il met en œuvre que ce que le marché doit lui accorder, c'est que l'économie est mal organisée car elle autorise à une situation de monopole de perdurer. Le concept de valeur compétence permet de comprendre que toute transaction, souvent inégalitaire dans la réalité, doit tendre dans le domaine théorique vers un échange devant se faire « valeur pour valeur ». Cette relation d'égalité de valeurs est d'autant plus exigée qu'« il ne saurait y avoir de vie sociale sans échange social ; il n'y aurait pas davantage d'échanges sans égalité, ni d'égalité sans commune mesure. » (Aristote, 2008). En postulant cette égalité des valeurs échangées, nous proposons simultanément un principe explicatif permanent de l'échange quel que soit le moment que l'on considère dans l'histoire. En structurant les pratiques sociales, le nombre comptable rendit visible l'unité de la société en représentant dans un même cadre synthétique l'ensemble des opérations liées à la constitution de stocks et à leur utilisation mais aussi en mesurant l'accumulation des richesses dans le temps à travers le mécanisme de l'échange par ceux qui ne consommaient pas improductivement tout ce qu'ils produisaient. Ces mécanismes sont bien illustrés par le phénomène de la Kula étudié par Malinowski (1922 - Voir l'annexe 1) lorsque l'échange est instantané et par celui du Potlatch étudié par Boas (1921 - Voir l'annexe 2) lorsque l'échange est échelonné dans le temps en permettant de dégager un profit.

Pour illustrer ces mécanismes, nous dirons ainsi qu'un bien ou un service A dans le champ théorique est le « produit d'une structure de compétence SCA » dont la valeur VA est à comparer avec celle VB du « produit d'une structure de compétence SCB » d'un bien ou d'un service B. Ces valeurs VA et VB prennent existence dans la réalité à travers les prix PA et PB qui les expriment sur le marché. Si celui-ci fonctionne dans de bonnes conditions de concurrence, l'échelle des prix, PB relativement à PA, devrait être le reflet de l'échelle des valeurs, VB par rapport à VA. Dans ces conditions, le coût historique réel qui est mesuré par la somme des prix des éléments qui le composent est l'expression d'un coût social théorique correspondant au niveau de compétence qu'à chaque état donné de la technique et de la science la société accepte en moyenne de dépenser pour produire, stocker et distribuer tel bien ou tel service. Sous cette forme de construit social, le coût historique ne peut pas faire l'objet d'une mesure directe tant que l'on n'a pas défini l'unité de mesure de la compétence. Nous pensons que ce n'est pas la mesure de la compétence qui importe prioritairement pour pouvoir utiliser ce concept car notre raisonnement se fonde sur la valeur relative des biens et des services les uns par rapport aux autres et non sur leur valeur absolue. L'échelle des prix donnée par un marché fonctionnant dans de bonnes conditions de concurrence constitue une approximation acceptable et suffisante de l'échelle des valeurs. Par ailleurs, tant que la stabilité des pratiques sociales entraîne comme conséquence une correspondance permanente entre l'échelle des prix et celle des coûts, le concept de valeur-compétence pouvait ne pas être mesuré. Notre conception de la valeur est donc idéale et s'appuie sur la compétence que requièrent la production et la vente d'une richesse économique. Ainsi, « deux richesses économiques qui nécessitent la même structure de compétences pour être produites et mises sur le marché ont la même valeur d'échange, c'est-à-dire dans la réalité sensiblement le même prix sur celui-ci ». Si A est le produit d'une structure de compétence SCA et que celle-ci s'améliore dans le temps en permettant de créer deux A là où on n'en créait qu'un, la valeur unitaire compétence théorique de A par rapport à celle de B va être divisée par deux et il en sera de même du prix sur le marché si celui-ci fonctionne dans de bonnes conditions de concurrence. En conséquence, pour reproduire la valeur-compétence théorique initiale, il faudra produire deux A, ce qui sera bénéfique à la société toute entière qui sera devenue deux fois plus riche en produit A. Mais le progrès technique se diffusant dans toutes les branches d'activité, il arrivera un moment où on fabriquera aussi deux fois plus d'objets dans celles-ci, ce qui rétablira l'égalité entre la valeur-compétence théorique d'un A et celle d'un B. Par ailleurs, le profit que nous interprétons théoriquement comme étant la contre-partie d'un échange différé dans le temps avec une épargne investie apparaît comme étant l'objet même de l'échange. Si le profit « réel » est supérieur à ce profit théorique, la différence entre les deux nécessite l'utilisation d'un autre mot pour bien les distinguer l'un de l'autre et qui n'est autre que celui de « rente ». Ainsi, le surplus dégagé dans un échange doit comprendre au minimum le profit pour qu'il n'y ait pas de perte de richesses et peut-être une rente. Celle-ci ne s'explique pas par la dynamique de l'échange mais par le fait que la société qui la perçoit est en mesure de vendre son produit un prix plus élevé que celui qui permettrait de refléter exactement sa valeur-compétence. L'existence de ce profit est conditionnée par la mise en œuvre d'une structure de compétence nouvelle pour fabriquer le produit qui permettra d'engendrer la valeur du profit. Ainsi la valeur-compétence d'un produit résulte bien d'une structure de compétences associant une compétence ancienne utilisée pour produire le capital technique qui sera utilisé dans l'acte de fabrication et une compétence nouvelle pour produire les biens sans lesquels le profit ne peut se matérialiser ni même l'échange se réaliser. La logique de la théorie comptable montre que le profit ne peut s'exprimer que dans un compte

réel additif du passif puisqu'il représente la valeur nouvelle échangée contre l'épargne investie. Nous postulons que, logiquement, ce compte ne peut être que celui utilisé en comptabilité pour l'amortissement puisque c'est le seul dont le montant dépende de la durée de vie que l'on attribue aux investissements tout en étant intégré dans les capitaux propres. Ces mécanismes sont simples à montrer lorsque, comme nous l'avons déjà indiqué ci-dessus, nous nous plaçons après l'acte d'échange en construisant le bilan complet de celui-ci pour chaque coéchangiste.

Nous supposons d'abord la création d'une entreprise A au moyen d'un capital dont la valeur est celle d'un produit de structure de compétence SC(1) représentée par une somme de N € :

Bilan de l'entreprise A à un instant t			
Actif		Passif	
Trésorerie	N €	Capital	Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)

Au moyen d'une structure de compétence identique SC(1) représentée par une somme de N €, une entreprise B construit une machine :

Bilan de l'entreprise B à un instant t			
Actif		Passif	
Machine	N €	Capital	Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)

B accepte alors d'échanger sa machine contre la trésorerie que possède A. Le bilan comptable ordinaire de cet échange se présentera de la manière suivante :

Bilan de l'entreprise A après l'échange			
Actif		Passif	
Machine	N €	Capital	Droit sur l'actif composé d'une machine

Bilan de l'entreprise B après l'échange			
Actif		Passif	
Trésorerie	N €	Capital	Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)

Ces deux derniers bilans ne reflètent qu'une partie de la réalité de l'échange. En effet, il a fallu constituer ces capitaux qui ont été utilisés pour fabriquer une machine ou obtenir une trésorerie de N €.

Dès que l'entreprise A mettra en marche sa machine pour produire un bien « pA », elle engagera son capital correspondant dans un échange différé dans le temps qui sera dénoué lorsque tous les produits fabriqués auront été vendus. Et cet échange différé dans le temps doit être porteur d'un profit minimum qui se matérialisera dans la valeur d'un produit d'une structure de compétence SC(1). Autrement dit, l'échange économique complet entre A et B se traduira dans les comptes de A de la manière suivante :

Bilan économique complet de l'échange pour l'entreprise A			
Actif		Passif	
Machine	N €	Capital	Droit sur l'actif composé d'une machine
<i>Produit d'une structure de compétence SC(1)</i>	<i>N €</i>	<i>Profit potentiel</i>	Valeur d'une épargne représentant un produit de structure de compétence SC(1)
Total	2 N €	Total	Valeur d'un produit de structure de compétence 2 x SC(1)

Le bilan complet de l'échange pour B sera symétrique de celui de A :

Bilan économique complet de l'échange pour l'entreprise B			
Actif		Passif	
Trésorerie	N €	Capital	Droit sur l'actif composé de N €
<i>Produit d'une structure de compétence SC(1)</i>	N €	<i>Profit potentiel</i>	Valeur d'une épargne représentant un produit de structure de compétence SC(1)
Total	2 N €	Total	Valeur d'un produit de structure de compétence 2 x SC(1)

Cette construction théorique va nous aider à comprendre ce qu'est un échange dans la réalité où il serait dangereux que A et B tiennent une comptabilité « complète » de l'échange comme celle que nous venons de présenter.

Par exemple, l'entreprise A vient de prendre possession de sa machine et ce n'est qu'après l'avoir utilisée pour produire et vendre qu'elle constatera l'existence du profit et son niveau s'il existe.

Le principe de prudence exige qu'elle ne comptabilise pas ce profit potentiel. Mais cette situation est différente pour le chercheur qui se place après l'acte d'échange en observant celui-ci sans y prendre part. Au contraire, il est sollicité pour le décrire dans sa totalité afin de pouvoir expliquer au chef d'entreprise ce qui risque de se produire.

Dans la réalité, l'entreprise A va commencer par dégager le résultat de l'exploitation de sa machine en dressant, par exemple, le tableau suivant :

Compte de résultat de l'entreprise A après avoir vendu les produits fabriqués avec la machine B			
Charges		Produits	
Coûts historiques des facteurs consommés	N €	Produit des ventes	2N €
Profit moyen minimum = dotation aux amortissements	N €		
TOTAL	2N €	TOTAL	2N €

A ce compte de résultat correspondra, par exemple, le bilan suivant (en supposant la machine hors d'usage et mise au rebut) :

Bilan de l'entreprise A après avoir vendu les produits fabriqués avec la machine B			
Actif		Passif	
Créances sur les clients	0,5N €	Capital = droit sur l'actif = Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)	N €
Trésorerie	1,5N €	Profit moyen minimum = amortissement	N €
TOTAL	2 N €	TOTAL	2 N €

Comme nous pouvons le constater, la comptabilité met en évidence la manière dont la valeur se reproduit (dans notre exemple, à l'identique) dans le temps grâce à l'existence du profit qui est l'objet de l'acte d'échange.

Mais il est possible aussi que la vente de ses produits soit plus favorable à l'entreprise A parce qu'elle possède un avantage concurrentiel sur ses concurrents lui permettant de vendre sa production, non pas 2N € mais 2,5N €.

Dans ce cas, le compte de résultat se présentera de la manière suivante :

Compte de résultat de l'entreprise A après avoir vendu les produits fabriqués avec la machine B			
Charges		Produits	
Coûts historiques des facteurs consommés	N €	Produit des ventes	2,5N €
<i>Profit moyen minimum = dotation aux amortissements</i>	N €		
Résultat bénéficiaire = rente « commerciale » réelle	0,5N €		
TOTAL	2,5N €	TOTAL	2,5N €

A ce compte de résultat correspondra le bilan suivant :

Bilan de l'entreprise A après avoir vendu les produits fabriqués avec la machine B			
Actif		Passif	
Créances sur les clients (0,5x2,5/2)	0,625N €	Capital = droit sur l'actif= Valeur d'un produit de structure de compétence SC(1)	N €
Trésorerie	1,875N €	<i>Profit moyen minimum = amortissement</i>	N €
		Résultat comptable = Rente commerciale réelle	0,5N €
TOTAL	2,5 N €	TOTAL	2,5 N €

Nous voyons apparaître un surplus de 0,5 € par rapport à la situation antérieure qui n'est pas autre chose qu'une rente pour l'entreprise A. Cette rente ne peut pas se justifier par la théorie de la valeur-compétence puisqu'elle est « hors échange », celui-ci ne concernant, stricto sensu, que l'épargne investie et le profit qu'elle doit rapporter. Cette rente existe réellement et est de nature « commerciale » puisqu'elle est relative à l'échange des produits fabriqués et vendus sur le marché par l'entreprise A. Plus son niveau est élevé plus elle constituera un signe de bonne santé de l'entreprise (si nous ne sommes pas en situation de comptabilité créative) et plus elle donnera confiance aux investisseurs. Ce raisonnement n'est possible que parce que nous avons valorisé les éléments de l'actif et du passif au coût historique qui fournit la base de calcul par rapport à laquelle la transmission de la valeur dans le temps pourra être mise en évidence. Par ailleurs, si l'entreprise A veut distribuer la rente dégagée, elle le pourra parce que celle-ci est « réelle ». Mais comme elle est hors échange, il n'y a aucune raison pour qu'elle soit appropriée en totalité par les investisseurs.

A travers ces quelques exemples simples, nous constatons que « tout ce qui a trait au qualitatif, au social, à l'environnement et à l'humain » se trouve intégré dans le prix de vente des biens et des services sur les marchés dont le niveau déterminera si la société dégage ou non un profit et une ente. Il nous semble alors que la comptabilité n'a pas à chercher à les valoriser.

Remarque : il en irait différemment si nous changions le mode d'évaluation comptable des actifs et des passifs, notamment financiers, en utilisant la juste valeur correspondant à leur prix de marché lorsque celui-ci est efficient et, donc, à leur valeur fondamentale, comme le préconisent les normes internationales IAS/IFRS dans la mouvance des normes américaines US GAAP, nous verrons apparaître au bilan une perte ou une rente « financière » correspondant respectivement à la moins-value ou à la plus-value potentielle qui serait générée si les actifs et les passifs étaient vendus sur le marché. Cette rente financière ne

correspond à aucun produit de structure de compétence SC() puisqu'elle a pour origine l'activité spéculative de certains opérateurs. Elle n'a aucune consistance réelle or, elle est susceptible d'être distribuée, ce qui ne va pas sans poser des problèmes éventuellement de trésorerie à l'entreprise considérée dans son rôle économique et commercial. Il nous semble que ce soit un abus de langage que de parler ici de création de valeur dans la mesure où aucune valeur n'est réellement créée. Elle correspond simplement à la distribution d'un pouvoir d'achat sur les biens et services existants qu'elle n'a pas contribué, en général, à produire. Ce pouvoir d'achat très important destiné à un petit groupe de personnes creuse les inégalités comme jamais ce fut le cas avant le début des années 1980. Le jeu de bascule entre ceux qui profitent de ce pouvoir d'achat supplémentaire et les autres qui ne perçoivent pratiquement rien de plus s'opère essentiellement via l'inflation du prix d'achat et de la location de l'immobilier. Enfin, nous pouvons constater que l'existence de cette rente financière potentielle est une incitation permanente à utiliser la trésorerie pour racheter les actions de la société qui porte juridiquement l'entreprise afin que l'augmentation de la demande fasse augmenter le cours et que la diminution du nombre d'actions en fasse augmenter le dividende. Cependant, la trésorerie serait plus judicieusement utilisée à investir pour créer des richesses et des emplois. Il apparaît ainsi que l'adoption de la « juste valeur » comme critère permettant de justifier la recherche d'une valeur actionnariale maximale à court terme, n'est pas conforme au respect des conditions développée par la théorie de la valeur-compétence et, de ce fait, ne peut être que productrice de crises et de désordres sociaux. Face à celles-ci et au risque de violence qu'elles portent, la théorie girardienne propose une grille de lecture permettant de comprendre leur développement.

Conclusion

Nous avons voulu montrer dans cette communication, en toute modestie et sans verser dans la logomachie, que le rôle de l'entreprise est d'organiser l'utilisation des moyens mis à sa disposition par la société qui la porte juridiquement de manière à optimiser son efficacité dans la production, le stockage et la distribution des biens et des services qui seront vendus sur ses marchés. En lui refusant la propriété d'un patrimoine, nous excluons la possibilité d'être conçue comme une entité comptable pouvant être le support de la comptabilité. Il s'ensuit que celle-ci ne peut être portée que par la société qui est le support juridique de l'entreprise. Or, la société appartient aux associés dont l'objectif, dans le cadre de l'affectio-societatis qui devrait les animer est de valoriser l'épargne qu'ils investissent dans les moyens de production, lesquels ne possèdent aucune valeur intrinsèque indépendante de celle de l'investissement qui les finance. Par exemple, le recrutement d'un salarié de haute compétence se traduira comptablement par la constatation d'un investissement en salaire dont le niveau tient compte de cette compétence, ce qui entraîne comme conséquence qu'elle n'a pas à être valorisée en tant que telle. De plus, la comptabilité devrait être construite sur la personnification des comptes telle qu'elle fut pratiquée pendant très longtemps de manière à traduire l'échange comme relation contractuelle entre deux personnes parfaitement identifiée, ce qui ajoute un critère supplémentaire pour dire qu'elle ne peut concerner que la société. En effet, les notions de ressources et d'emplois caractéristiques de l'entreprise conçue comme une entité formée de parties prenantes favorise l'oubli de cette relation contractuelle à deux pour laisser croire que l'échange peut concerner des acteurs non identifiables. C'est ce qui se passe avec la pratique

de la titrisation qui rompt la relation contractuelle au risque de participer à l'émergence de crises comme qui s'est déclenchée en 2007. Comme la comptabilité ne concerne que l'enregistrement des échanges réalisés par la société sur les marchés, nous avons pu construire une explication du profit et de la rente à partir de lois *a-historiques*. Il nous a suffi de partir du concept de valeur-compétence que nous avons conçu comme un construit social fonction de l'état de développement de la société à un moment donné. Ceci nous a permis de produire une explication théorique de l'échange valeur pour valeur selon lequel il y a remplacement de la valeur du capital investi et reconstitution de la valeur de celui-ci par le profit. Il apparaît alors que c'est le profit qui s'échange à travers le temps contre l'épargne initiale investie dans l'activité productive. L'existence d'une rente est le signe que la société correspondante « fait mieux » que le marché puisque, sur celui-ci, les sociétés ne devraient dégager que le profit moyen social, lequel est le véritable régulateur des échanges dans l'économie. Il s'ensuit qu'en réalisant ce surprofit, la société se soustrait, au moins temporairement, à la loi du marché. Assigner comme objectif prioritaire et quasi unique aux dirigeants de « faire mieux que le marché » revient à ériger en norme de comportement la recherche de cet excédent comme un signe distinctif fort d'un bon management. Ceci nous paraît très contestable dans la mesure où ce « bon management » ne peut perdurer qu'au détriment des salariés.

Bien sûr, nous avons parfaitement conscience que notre communication va à contre-courant de la pensée dominante actuelle sur le rôle que devrait jouer la « comptabilité de l'entreprise ». Nous ne suivons pas les conclusions de l'école institutionnaliste américaine qui considère, selon Commons J. (1934), l'entreprise comme une entité économique et sociale dotée d'une existence réelle et tangible au sein de laquelle « les transactions économiques ne sont pas des échanges de biens entre des individus isolés mais plutôt des interactions sociales ». C'est aussi sur cette idée de refus d'une fiction juridique, que l'Italien Zappa G. (1956) apporte une contribution originale à la recherche comptable en supposant que l'entreprise existe hors du droit, dans les transactions mises en œuvre par le groupe des personnes qui la composent, sa tendance à exister résultant de l'action collective qui transcende les attentes et le volontarisme de chacune d'entre elles.

Annexe 1 : la Kula de Malinowski (1922)

« La Kula est une forme d'échange intertribal de grande envergure; elle s'effectue entre des archipels dont la disposition en un large cercle constitue un circuit fermé. Le circuit est représenté sur la carte par des pointillés reliant un certain nombre d'îles au Nord et à l'Est de l'extrémité orientale de la Nouvelle-Guinée. Empruntant cet itinéraire, deux sortes d'articles - et ces deux sortes seulement - circulent sans cesse dans des directions opposées. Le premier article - de longs colliers de coquillages rouges, appelés *soulava* - fait le trajet dans le sens des aiguilles d'une montre. Le second - des bracelets de coquillage blanc dénommés *mwali* - va dans la direction contraire. Chacun d'eux, suivant ainsi sa voie propre dans le circuit fermé, rencontre l'autre sur sa route et s'échange constamment avec lui. Tous les mouvements de ces articles Kula, les détails des transactions, sont fixés et réglés par un ensemble de conventions et de principes traditionnels, et certaines phases de la Kula s'accompagnent de cérémonies rituelles et publiques très compliquées. Sur chaque île et dans chaque village, un nombre plus ou moins restreint d'individus participent à la Kula - c'est-à-dire qu'ils reçoivent les objets en question, les détiennent pendant un temps assez court, puis les transmettent. Par conséquent, tout homme qui entre dans la chaîne Kula reçoit périodiquement, mais non régulièrement, un ou plusieurs *mwali* (brassards en coquillage) ou un *soulava* (collier de disques de coquillages rouges); il lui faut alors le passer à un de ses partenaires, qui lui donne en échange l'article opposé. Ainsi, aucun de ces articles ne reste longtemps en la possession d'un individu. Une transaction ne clôture pas les rapports Kula : la règle étant «une fois dans la Kula, toujours dans la Kula», les contacts entre deux hommes sont une affaire permanente, qui dure toute la vie. En outre, tout *mwali* ou *soulava* octroyé est toujours susceptible de voyager et de changer de main, et il ne saurait être question de le bloquer, la règle précitée s'appliquant aussi aux objets précieux. L'échange cérémoniel des deux articles est l'aspect essentiel de la Kula, celui qui prévaut sur tous les autres. [...] La Kula est donc une institution extrêmement vaste et compliquée, à la fois par son étendue géographique et par la multiplicité des démarches qu'elle implique. Elle unit d'étroite façon un nombre considérable de tribus, et elle englobe toutes sortes d'activités conjuguées qui s'influencent les unes les autres au point de constituer un seul tout organique. Mais il faut se rappeler que ce qui nous apparaît comme une institution ample, complexe et pourtant bien réglée, est le résultat d'on ne sait combien d'initiatives et d'actes dus à des non-civilisés qui ne possèdent ni lois, ni buts, ni charte stipulés d'une manière précise. Ces hommes n'ont aucune conscience des lignes directrices de l'une quelconque de leurs structures sociales. Ils connaissent les mobiles qui les poussent, les fins qu'ils poursuivent dans leurs actions individuelles et les règles qui conditionnent celles-ci, mais la manière dont tout ceci prête forme à l'ensemble de l'institution collective dépasse le niveau de leur entendement. Aucun indigène, même le plus intelligent, ne se fait une idée claire de la kula en tant que vaste institution sociale organisée, ni, à plus forte raison, de son rôle et de ses implications sociologiques. Si on lui demande ce qu'est la Kula, il répond par quelques détails, en faisant probablement part de ses expériences personnelles et de ses vues subjectives, mais il ne dit rien qui corresponde à la définition précise donnée plus haut. Il est même impossible d'obtenir un exposé partiel cohérent. En fait, la trame de l'entreprise échappe à son esprit.»

Annexe 2 : le Potlatch de Boas (1921)

Franz Boas est souvent considéré comme le « père fondateur de l'anthropologie américaine » et de la méthode intensive de terrain pour ses travaux au Canada sur les Inuits de l'île de Baffin¹¹ et sur les indiens Kwakiutl de l'île de Vancouver. A partir de 1886, il concentre définitivement ses recherches sur indiens Kwakiutl de la côte nord-ouest du Canada. Boas (1898, 1921) constate que chez les Indiens Kwakiutl, de grandes fêtes rituelles entre clans rivaux étaient régulièrement organisées sous la forme d'un somptueux festin pendant lequel avaient lieu d'importantes distributions de cadeaux. Chaque fête constituait un « potlatch », la personne qui invitait étant en même temps le donateur de cadeaux, les invités en étant les donataires. Le potlatch était préparé au moins un an à l'avance par le chef donateur qui incitait ses subalternes et sa famille mais aussi, parfois, la tribu tout entière, à stocker des quantités énormes de nourriture et à rassembler des couvertures armoriées, des boîtes et diverses sortes d'objets utiles et précieux, les plus prestigieux étant de grands ouvrages de cuivre blasonné dont la valeur égalait celle de dizaines de couvertures. A l'apogée de la cérémonie, il arrivait que le donateur saisisse un ou plusieurs de ses boucliers en cuivre et les précipite à la mer pour manifester à la foule des Indiens en habit de gala son profond dédain des richesses matérielles. Cette fastueuse manifestation qui s'accompagnait aussi fréquemment et logiquement de la mise à mort de quelques esclaves, recelait en fait un dangereux piège : le chef invité et son clan savaient qu'au bout d'une période ils devraient rendre l'équivalent de tout ce qu'ils avaient reçu ce jour là, la coutume voulant que les cadeaux donnés en retour soient plus prestigieux et de plus haute valeur que ceux initialement reçus. Si tel n'est pas le cas, le nouvel invitant donateur et son clan perdaient honneur et prestige. Ainsi, les chefs de clan, tour à tour, rivalisaient entre eux dans l'étalage de leur richesse et de leur générosité en cherchant en réalité, par l'affichage de celles-ci, à ruiner et écraser leur rival ou, s'il avait su répondre au défi lancé, à entrer avec lui dans une relation d'alliance et d'amitié. Bien que le potlatch ne soit pas un acte d'échange de valeurs puisque le receveur n'est pas tenu de rendre le don ou sa contrepartie en valeur, les prestations et contre-prestations qui s'engageaient sous une forme plutôt volontaire, par des présents et des cadeaux, étaient rigoureusement obligatoires sous peine de guerre privée ou publique. Le potlatch était un moyen de promotion sociale pour celui qui donnait les cadeaux mais aussi, quand la valeur de ceux-ci était suffisante, d'enrichissement pour celui qui les recevait. Un chef ne pouvait donc accéder au pouvoir politique que s'il était très généreux. Ce qui comptait, ce n'était pas ce qu'il avait, c'est ce qu'il donnait qui devait être supérieur à ce qu'il avait reçu. Si nécessaire, il devait être prêt à tout donner, à ne plus rien garder pour lui. Ainsi, la règle de l'excès du cadeau en retour sur celui de départ, c'est-à-dire du profit, était une pièce cruciale d'un système de régulation des rapports entre richesse économique et pouvoir politique. Puisque chacun donne plus que celui de qui il a reçu, le système tend structurellement à s'emballer dans la surenchère. A intervalles réguliers, l'institution du potlatch permet la redistribution des richesses, la re-création du lien social par la perpétuation d'une mémoire commune et en même temps la permutation des places : le plus riche devient pauvre mais gagne le prestige alors que les pauvres s'enrichissent des dons mais leur honneur et leur prestige sont remis en question par l'assaut de générosité qui les met au défi.

¹¹ L'île de Baffin est la plus grande île du Canada qui se situe dans l'archipel arctique au sud-ouest du Groenland et au nord du Québec.

Bibliographie

- Aglietta M. et Rebérioux A. (2004). *Les dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris.
- Alchian A. et de Demsetz H. (1972). *Production, Information costs and economic organization*, The American Economic Review, Décembre.
- Alchian A. et Demsetz H. (1972). *Production, Information Costs, and Economic Organization*, American Economic Review, 62.
- Amblard M. (1999). *Le concept d'entité comptable : une interprétation par la théorie des conventions*, Doctorat en sciences de gestion, La Garde, Université de Toulon et du Var.
- Aristote (2008), *Ethique à Nicomaque*, Livre V : La vertu de justice, Chapitre 8 : La justice et la réciprocité Rôle économique de la monnaie, traduit par Richard Bodéüs, Hachette Livre, Livre de Poche, Classique, Paris.
- Ball et Brown (1968), *Journal of Accounting Research*, University of Chicago Press, Chicago, Vol 6, n° 2.
- Berle A. et Means G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan.
- Blair M. et Stout L. (1999). *A Team Production Theory of Corporate Law*, Virginia Law Review, Vol. 85, No. 2.
- Boas F. (1921), *Ethnology of the Kwakiutl*, Bureau of American Ethnology.
- Brodier P.-L. (1994). *L'entreprise ou la confusion des sens*, L'Expansion, octobre, Paris.
- Coase R. (1937). *The nature of the firm*, Economica, Paris, Vol 4.
- Colasse B. (2012). *Les fondements de la comptabilité*, nouvelle édition, collection Repères, La Découverte, Paris.
- Commons J. R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, Vol 2, Transaction Publishers, New Brunswick (USA).
- Cottureau A. (2002). *Droit et bon droit. Un droit des ouvriers instauré puis évincé par le droit du travail (France, XIXe siècle)*, Annales HSS, Armand Colin, Paris.
- Courcelle-Seneuil J. G. (1872), *Cours de comptabilité*, Librairie hachette et Cie, Paris.
- Durand et Ripert (1932, Réédition 1991). *The Modern Corporation and Private Property*. Brace & World, Harcourt. New Brunswick, Transaction Publishers.
- Folsom E. G. (1873), *The Logic of Account*, A. S. Barnes, New-York.
- Girard R. (1972), *La violence et le sacré*, Grasset, Paris. L'ouvrage a été couronné par l'Académie Française (Fondation Broquette-Gonin) en mai 1973.
- Glasson E. (1886, réédition 2006). *Le Code civil et la question ouvrière, Séances et travaux de l'Académie des sciences morales et politiques*, 1er semestre, tome 25, Paris.
- Hatchuel A. (2004). *Histoire des révolutions de la gestion des entreprises*, Problèmes économiques, mai.
- Hauriou M. (1899). *Leçons sur le mouvement social*, Paris, L. Larose.
- Jensen M.C. et Meckling W.H. (1976). *Theory of the Firm: Managerial, Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics, Vol 3.
- Littleton A. C. (1953), *Structure of Accounting Theory*, Monograph n° 5, American Accounting Association, New-York.
- Malinowski B. (1922), *Les argonautes du Pacifique occidental*, Gallimard 1963, Paris.
- Marquès E. (1982). *Comptabilité et acteurs sociaux*, Actes de l'AFC.
- Merton R. (1973). *Theory of Rational Option Pricing*, Bell Journal of Economics and Management Science, n° 4.
- Milgrom et Roberts (1992). *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall.
- Modigliani F. et Miller M. (1958). *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, 1958, American Economic Review, Juin.

- Montesquieu (1748), *De L'esprit des Lois*, Le Livre de Poche 1997, KERVIGNAC 56700.
- Penglaou C. (1963), *Une épistémologie de la comptabilité est-elle possible ou souhaitable ?* Journal de la société statistique de Paris, 1^{er} trimestre.
- Pigé B. et Paper X. (2005), *Reporting financier et gouvernance des entreprises : le sens des normes IFRS*, Editions EMS, Colombelles.
- Richard J. (1996). *Comptabilité et pratiques comptables*, Dalloz, Paris.
- Ripert G. (1951). *Les aspects juridiques du capitalisme moderne*, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence (L.G.D.J.), Paris.
- Schmalenbach E.(1920, réédition 1961). *Le bilan dynamique*, 1920, Dunod, Paris.
- Schmandt-Besserat D. (1989), *Accounting in Prehistory*, 5th congress of Accounting History, Sydney, Collected papers, A.T. Craswell.
- Segrestin B. et Hatchuel A. (2009). *L'Entreprise, une invention moderne en attente de droit*, Entreprise et histoire, ESKA N° 57.
- Segrestin B. et Hatchuel A. (2012). *Refonder l'entreprise*, La République des Idées, Seuil, Paris.
- Smith A. (1776, réédition 1976). *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Édition Folio Essais, Paris.
- Wardley P. (2009). *A Global Assessment of the Large Enterprise on the Eve of World War I : Corporate Size and Performance in 1912*, Department of History, University of the West of England, 2009, Bristol.
- Williamson O. (1994). *Les institutions de l'économie*, Paris, InterEditions.
- Zappa G. (1956). *Le produzioni nella Economia delle imprese*, Giuffré, Milan