

La représentation comptable de la performance : dualité ou unicité du résultat comptable ?

Le terme de « performance » a désormais remplacé la notion de « résultat ». Deux écoles s'opposent sur la définition du domaine des opérations entrant dans le terme de performance.

EN FRANCE, LE PLAN COMPTABLE GÉNÉRAL énonce que : « *Le résultat de l'exercice est théoriquement égal tant à la différence entre les produits et les charges qu'à la variation des capitaux propres entre le début et la fin de l'exercice* ». Il poursuit : « *Seuls les bénéfices réalisés à la date de clôture d'un exercice peuvent être inscrits dans le résultat de cet exercice* ». Le compte de résultat apparaît comme un état comptable limité aux opérations réalisées.

Dans son cadre conceptuel, l'IASB¹ remplace le mot « résultat » par le mot « performance » : « *L'objectif des états financiers d'une entreprise est de fournir des informations sur la situation financière, la performance et les modifications de la situation financière qui soient utiles à une large gamme d'utilisateurs lorsqu'ils prennent des décisions économiques* ». Cette évolution est-elle d'ordre linguistique ou purement conventionnelle, ou répond-elle réellement à une volonté des normalisateurs d'offrir aux utilisateurs une information plus pertinente sur la performance des entreprises ?

Depuis quelques années, l'IASB réfléchit sur un projet de norme visant à créer un nouvel état de performance financière destiné, d'une part, à distinguer les activités de financement des activités d'exploitation et d'autre part, à distinguer les revenus de la période des ajustements de valeur (réévaluation et perte de valeur). Ainsi, cet état, qui se rapproche du *comprehensive income* américain, rassemble tous les éléments de performances qui ont été comptabilisés en capitaux propres et en compte de résultat (*tableau*).

Intrinsèquement, la performance n'existe pas, sa réalité est liée à la représentation qui en est faite. Ainsi, cet état de synthèse, indispensable à l'intelligibilité des comptes dès lors que les normes internationales reconnaissent que la performance peut être fondée sur des gains estimés mais non réalisés, contribue à donner une certaine définition de la performance. Il s'agit d'une performance patrimoniale montrant l'enrichissement de l'entité par le bilan par rapport à une performance opérationnelle ré-

sultant exclusivement de transactions inscrites en compte de résultat telles que les règles françaises le préconisent.

À ce stade, la normalisation pourrait peut-être utilement progresser en réfléchissant, d'une part, sur les origines du concept de performance et d'autre part, sur la théorie comptable qui peut justifier l'établissement d'un état de performance globale.

ÉTYMOLOGIE DU CONCEPT

Le terme de performance est apparu dans la langue française aux alentours du XIII^e siècle. Il définit l'accomplissement d'une action. En Angleterre, son apparition se situe aux alentours du XV^e siècle. La définition anglaise est plus globale, la performance signifie la réalisation d'une action et sa mise en œuvre². Il s'agit de s'intéresser au processus de réalisation et d'aboutissement d'un succès. On peut dans certains cas identifier la performance au succès. En externe, la performance est déterminable selon la perception qu'en ont les utilisateurs et selon leurs propres rapports et objectifs vis-à-vis de l'entreprise publiant ses comptes. Il est possible de distinguer deux définitions : la performance comme résultat d'une action et la performance comme mesure d'un processus de réalisation. Ainsi, la performance désigne, à la fois, la détermination des résultats et les actions mises en œuvre pour les déterminer.

Deux écoles s'opposent autour de la définition du domaine des opérations entrant dans les champs de la représentation de la performance : *current operating concept* et *all inclusive concept*.

LA DUALITÉ DU RÉSULTAT COMPTABLE : « CURRENT OPERATING CONCEPT »

Il s'agit de ne comptabiliser que les opérations ordinaires de l'exercice et de reporter dans les réserves les opérations ne concernant pas l'exploitation. Les éléments d'exploitation sont considérés comme habituels, récurrents et permettent de prévoir la performance future de l'entreprise³. La performance doit être évaluée



LIONEL ESCAFFRE
Commissaire
aux comptes
Maître de
conférence associé
Université d'Angers

1 International Accounting Standard Committee.

2 *Trésor de la langue française*, Gallimard/CNRS, 1988 et *Shorter Oxford English Dictionary*, Oxford Clarendon Press, 1973.

3 J. Saghroun, C. Simon : *Bilan ou compte de résultat, faut-il choisir ?*, Actes congrès AFC, 1998.

à partir du résultat comptable. Tous les éléments non représentatifs de la performance sont imputés dans le bilan. Conceptuellement, l'évaluation de la performance est pointée sur celle des managers. L'idée est de ne retenir que les éléments qu'ils maîtrisent et qu'ils contrôlent. Cette démarche est intéressante car elle a pour origine l'observation des besoins des utilisateurs des états comptables⁴. Deux types de besoins entraînent l'expression de deux sortes de mesures de la performance :

- une mesure des transactions que l'entreprise a réalisées, traduite par la différence entre les produits et les charges ;
- la mesure de son enrichissement patrimonial traduite par la différence entre son actif net au début et à la fin de l'exercice.

L'égalité entre le résultat au bilan et le résultat au compte de résultat serait donc un artifice comptable de la partie double. La recherche de la performance économique de l'entreprise devrait générer deux résultats différents. Ainsi, l'impact des changements de méthode doit s'enregistrer en variation des capitaux propres sans transiter dans le compte de résultat. D'autre part, certaines dotations aux provisions pour dépréciation ne reflètent pas le niveau de performance de l'entreprise. Si on prend le cas de la dépréciation d'un immeuble et celui de la dépréciation d'un compte client : le premier cas est provoqué par des causes environnementales (chute du marché), alors que le second est directement lié au mode de gestion commerciale et stratégique pratiqué par l'entreprise.

L'UNICITÉ DU RÉSULTAT COMPTABLE : « ALL INCLUSIVE CONCEPT »

Il s'agit d'inscrire tous les éléments qui affectent la variation des capitaux propres. En refusant d'exclure les opérations non habituelles du compte de résultat, on évite les jugements subjectifs entraînant, par exemple, à imputer les pertes dans les réserves et les profits au résultat⁵. Le paragraphe 39 du SFAS n° 5 du FASB définit le *comprehensive income* de la manière suivante : « *Le résultat global est une mesure extensive des effets des transactions et autres événements d'une entité comprenant toutes les variations de l'actif net à l'exception de celles résultant d'apports ou de distributions aux propriétaires* ». Le *comprehensive income* est la somme du *net income* (résultat net obtenu au moyen d'un compte de résultat classique) et du *other comprehensive income* (ensemble des enregistrements antérieurs imputés sur les capitaux propres).

Ce dernier axe de réflexion a fait naître chez le normalisateur international l'idée d'élaborer

État de performance globale

Exemples de postes concernés	Total	Résultat avant variation de valeur	Variation de valeur
Chiffre d'affaires	X	X	
Charges liées aux ventes	X	X	
Dépréciations sur actifs	X		X
Réévaluation d'actifs	X		X
Etc.

un nouvel état de performance regroupant le résultat net et l'ensemble des éléments imputés directement en capitaux propres. La performance est définie comme la variation des capitaux propres (hors transactions avec les actionnaires). Cette orientation est étrangère à une conception plurielle de la performance. La performance représente l'enrichissement de l'entreprise et donc des actionnaires. Pourquoi cette abstraction ? Cette orientation est-elle concevable dans le cadre d'entités non cotées et dont les ressources ne sont pas obtenues par des opérations de marché ? A priori, il n'y a aucune raison pour qu'un salarié, un investisseur ou un dirigeant définisse la performance de la même manière.

De nombreux travaux américains identifient quatre types de représentation de la performance⁶ :

- une représentation financière ;
- une représentation commerciale, conforme au niveau de satisfaction des clients ;
- une représentation interne du *process* (organisation et plan stratégique de l'entreprise) permettant à l'organisation de produire un résultat ;
- une représentation intégrant la capacité d'innovation de la firme.

La performance perçue par les utilisateurs est le résultat du rapprochement entre la réalité constatée et les souhaits qu'ils ont manifestés. Il serait donc particulièrement pertinent que les états financiers puissent traduire au mieux ces différents facteurs de performance.

Malheureusement, le terme d'état financier conduit à penser que ces états ne peuvent approcher qu'une certaine dimension de la performance. Il faut donc innover pour établir un cadre normatif intégrateur qui puisse « rendre compte » des différentes dimensions de la performance. Dès lors, peut-on parler de mesure unique de la performance ? À travers son état de performance globale, l'IASB propose une unicité de la représentation de la performance. Au-delà de ces premières difficultés, le projet de l'IASB sur un état global de performance nécessite de poursuivre une réflexion, en profondeur, des besoins réels et/ou apparents d'informations de tous les utilisateurs des comptes. ■

“ Intrinsic-
ment, la perfor-
mance n'existe
pas, sa réalité
est liée à la
représentation
qui en est faite. ”

4 Y. Bernheim : La mesure du résultat de l'entreprise, Revue de droit comptable, 1996.

5 B. Underdown, et P. Taylor : Accounting theory and policy making, Butterworth-Heinemann, 1991.

6 R. Kaplan, P. Norton : The balanced scorecard - Measures that drive Performance, Harvard Business Review, 1992.