

La valorisation des actifs dans le cadre conceptuel de la future normalisation comptable internationale, particulièrement au regard des normes 36 et 38

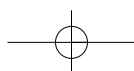
Yuri BIONDI

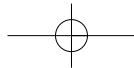
Résumé

Le débat sur la normalisation comptable internationale remet à l'ordre du jour des principes majeurs en comptabilité (notamment en termes de régulation et de gouvernance), liés à la méthodologie comme à la perspective institutionnelle sous-jacente. Dans ce contexte, l'article analyse les normes en matière de valorisation des actifs non financiers (en particulier IFRS 36 et 38), visant à renouveler la distinction majeure entre approches statique (*fair value*) et dynamique (*accruals*). Deux logiques différentes sont alors proposées et discutées pour la notion d'actif, l'une fondée sur l'actualisation des flux futurs de trésorerie, l'autre sur la capitalisation comptable des dépenses effectives. Cette dernière, à préférer selon l'auteur, distingue l'approche comptable

Abstract

International Financial Reporting Standards (IFRS) provide intriguing and controversial issues for accounting theory. The article analyses rules for impairment test (IFRS 36) and intangibles (IFRS 38) from a theoretical viewpoint, renewing the old-fashioned distinction between static (market-based) and dynamic (process-based) accounting, that is fair value or accruals. It concludes that, concerned with non financial assets, the IASB rule for impairment is more closely related to accommodating «lower of cost or market value» than to advancing fair value revolution. Further developing the theoretical distinction, two different bases for notion of asset are discussed, either as (economic) actualisation of future cash inflows or as (accrual) capitalization of actual cash outflows. As consequence, accrual accounting is contrasted both with fair value and actualisation. Its informational





dynamique du référentiel financier usuel et de l'actualisation. Le rapport entre information comptable, et valeur financière et actionnariale est ainsi remis en question, et une réponse proprement comptable est tentée.

MOTS CLÉS. – THÉORIE COMPTABLE STATIQUE ET DYNAMIQUE – NORMALISATION COMPTABLE INTERNATIONALE – PERTE POUR DÉPRÉCIATION – ACTIFS IMMATÉRIELS – ACTIVATION, MESURE ET ÉVALUATION DES ACTIFS

content, indeed, may be complementary to financial market valuations, especially if equity interest calculation is provided on accrual basis.

KEYWORDS. – ACCOUNTING THEORY – INTERNATIONAL ACCOUNTING HARMONIZATION – IMPAIRMENT OF ASSETS – INTANGIBLES – ASSET VALUATION, RECOGNITION AND MEASUREMENT – DYNAMIC ACCOUNTING

Remerciements : Dans le développement de cette recherche, j'ai profité de l'aide, de l'encouragement et des remarques critiques de R.N. Anthony, R. Camodeca, A. Canziani, Ch. Hoarau, J. Richard, et S. Zambon. Je les en remercie vivement, tout en restant seul responsable des arguments développés dans le texte.

Correspondance : Yuri Biondi
maître de conférences
Université de St. Étienne (IUT)
28, av. Léon Jouhaux
42023 St. Étienne

E-mail : yuri.biondi@univ-st-etienne.fr

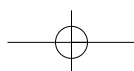
Introduction

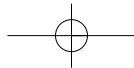
L'existence de plusieurs référentiels comptables à travers le monde est de plus en plus ressentie comme un problème et un obstacle au développement international de relations économiques et financières efficaces. L'*International Accounting Standard Board* (IASB), une institution privée créée en 1973 sous l'égide américaine et anglaise et récemment renforcée, se trouve, en particulier, au centre de cette quête de convergence globale. Elle « a l'ambition de devenir le normalisateur mondial et jouer un rôle majeur dans la normalisation de l'information destinée aux investisseurs, quels que soient le secteur, la taille et l'activité des entreprises, les opérations réalisées, la nature de l'information et les vecteurs utilisés » (Rapport Hoarau *et alii*, 2001, p. 77).

La Commission européenne, quant à elle, semble à présent plutôt accepter ce rôle hégémonique de l'IASB, au moins pour les sociétés cotées, afin de faciliter l'accès des entreprises européennes aux marchés financiers internationaux¹. D'ailleurs, le porte-parole de la Commission, K. Van Hulle (2002), fait remarquer la compatibilité possible entre ces normes et les directives européennes :

There are at present no major conflicts between IAS² and the Accounting Directives. This does not mean that there are no conflicts with national law. [...] The absence of major conflicts also results from the fact that IAS contain a number of options. Companies can select those options which are in conformity with the Accounting Directives. (Van Hulle 2002, p. 39).

Il n'y a à présent aucun conflit majeur entre les IAS et les directives européennes. Ceci ne signifie pas qu'il n'y ait pas de conflits avec la législation nationale. [...] Cette absence de conflit est notamment justifiée par





les nombreuses options consenties par les IAS. Les sociétés peuvent toujours choisir celles qui sont en conformité avec les directives européennes.

Sans un cadre conceptuel de référence, en effet, les règles comptables finissent par ressembler à des *livres de recettes* (Anthony, 1987), dont la clarté, la cohérence d'ensemble et l'efficacité sont en question et toujours sous la menace *créative* de lourds échecs. C'est aussi pour cela que les efforts de l'IASB pour la création d'un référentiel comptable ayant des principes communs sont jugés favorablement, sans oublier la qualité technique du travail accompli par cet organisme.

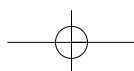
1. La clé de voûte théorique de cet article

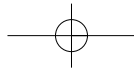
À côté des questions, d'ailleurs cruciales, de la souveraineté, de la régulation et de l'impact socio-économique et institutionnel de ce processus de réforme³, les principes sous-jacents aux normes sont donc mobilisés dans le débat actuel. Nombreux sont ceux qui reconnaissent dans le cadre conceptuel IASB, sinon dans sa composition et sa politique jusqu'à présent, l'influence majeure des conceptions anglaise et américaine de la comptabilité, lesquelles considèrent traditionnellement l'investisseur boursier comme le destinataire privilégié de la représentation comptable et financière. En outre, ce cadre soulève la question méthodologique de la notion d'actif et de sa mesure, en particulier dans l'évaluation des pertes pour dépréciation (IFRS 36) et des actifs intangibles (IFRS 38). D'après plusieurs commentateurs, les choix accomplis par l'IASB rejoignent la vague de

criticisms against historical cost [that] have been launched from all corners, by academicians as well as practitioners. In fact, accounting literature is so decisively against historical cost that only hardcore traditionalists seem to uphold historical cost. [...] Clearly, the focus of attention in the accounting theory of valuation has shifted to replacement cost, net realizable value, discounted future cash flows, and some synthesis of these, in the attempt to make accounting data more relevant to economic decisions. (Ijiri, 1975, p. 85).

critiques envers le coût historique [qui] ont été lancées de tous les coins, par des professeurs comme par des experts. D'emblée, la littérature comptable est tellement adverse au coût historique que seulement un noyau dur fort traditionaliste semble le défendre. [...] À l'évidence, dans la théorie comptable de l'évaluation, l'attention est désormais centrée sur le coût de remplacement, la valeur réalisable nette, les flux futurs de trésorerie actualisés, ou quelque synthèse de ceux-ci [telle la fair value], tout en cherchant à rendre l'information comptable plus pertinente pour les décisions économiques.

Au moins en termes de gouvernance, ces questions ne sont pas sans rapport avec les différences souvent évoquées entre modèle anglophone et modèle continental (Albert 1991). Si ces modèles se distinguent, c'est avant tout par le rôle qu'en principe ils accordent à l'actionnaire, souverain dans un cas, plus effacé dans l'autre. Le premier s'appuie sur les marchés financiers, censés contrôler efficacement l'activité d'entreprise et en synthétiser les finalités clés (notamment en matière de résultat). Il pourrait alors être mis en relation avec la *théorie de la propriété (proprietary theory)* et par-là avec un modèle comptable s'appuyant sur le référentiel marchand⁴. En revanche, le modèle continental, notamment allemand, considère favorablement le rôle des banques dans le financement durable de l'entreprise, et préfère la participation des autres parties sociales à la surveillance de la gestion, notamment dans le cadre de la fameuse concertation (*Mitbestimmung*). D'un point de vue théorique, l'accent est alors mis sur l'activité économique spécifique de l'entité entreprise. Il évoque plutôt une représentation de nature systémique et holiste telle que la *théorie de l'entité (entity theory)* et un modèle comptable s'appuyant sur le processus économique spécifique de la firme.





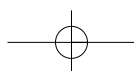
Gouvernance d'entreprise et perspective comptable

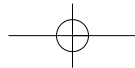
shareholders theory (modèle anglophone) \Leftrightarrow *proprietary theory* (propriété)
stakeholders theory (modèle continental) \Leftrightarrow *entity theory* (entité)

La question se révèle néanmoins plus complexe, tant d'un point de vue historique que théorique, alors que l'on veut y intégrer l'aspect méthodologique. Dans une reconstruction d'empreinte génétique et juridique, Richard (1996) distingue au moins trois approches comptables : un modèle statique fondé sur la logique de la liquidation fictive ; un modèle dynamique fondé sur les flux liés à l'entité entreprise, défendu en particulier par Schmalenbach et par ses élèves ; enfin un modèle actuariel, fondé sur la logique de l'actualisation des flux de trésorerie futurs. Du point de vue des conceptions de l'actif comptable et de son évaluation, Pierrat (2000) distingue également trois approches, fondées sur le « patrimoine détenu », sur le « capital investi » (dynamique) et sur la « valeur de marché ». Quant à critiquer le *principe du coût*, il y aurait alors des approches qui le refusent complètement (actuariel ; à valeur de marché), et d'autres approches qui l'acceptent seulement en raison d'un compromis prudentiel, dans une variante du modèle statique (patrimoine détenu). Comme le dit aussi Ijiri (1975) déjà cité, toutes ces approches critiques considèrent néanmoins le référentiel marchand comme logique fondamentale, un choix qui n'est pas sans rapport avec des positions analogues de théorie économique. De nos jours, en effet, on peut considérer la *fair value* comme une synthèse des alternatives possibles au principe du coût. Si la perspective *dynamique* évoquée par Pierrat et Richard se distingue, c'est par l'accent qu'elle met sur la dynamique économique et financière spécifique de l'entité entreprise, qui justifie ainsi foncièrement le référentiel du « coût investi ». Cette perspective veut appréhender l'activité que l'entreprise *met en œuvre* dans le processus général de création et d'allocation des ressources (Biondi 2003b). La méthode comptable constitue le mode de représentation et de contrôle de cette activité. Les principes de l'entité *entreprise* (*going concern*), de l'imputation à charges et produits (*matching*) et de l'évaluation au coût (*historical* ou *invested cost*) permettent de dégager le processus économique spécifique de la firme de toute référence aux marchés externes, qu'ils soient des facteurs ou des produits (Richard 1996). À ce moment, une comptabilité dynamique peut se passer des valeurs de marché et de leurs fluctuations plus ou moins erratiques (référentiel marchand), pour se concentrer sur le processus économique mis en œuvre et sur les coûts investis corrélatifs (référentiel lié à l'entreprise). La notion d'actif est alors justifiée par sa combinaison avec les autres ressources dans la coordination économique durable, située et finalisée qu'est l'entité entreprise. En conclusion, au moins en termes de mesure et d'évaluation des actifs, deux principes s'opposent, à savoir la valeur et le coût (Littleton 1935). Par suite, on peut donc retenir une distinction, certes tranchante, entre référentiel marchand (valeur) et référentiel lié au processus économique d'entreprise (coût), qui pourrait aussi constituer un renouveau de l'opposition entre perspectives statique et dynamique, au moins d'un point de vue théorique.

Dans ce contexte, on aboutit à deux couples de notions antagonistes :

- d'un point de vue institutionnel, la distinction entre la *shareholders theory* (centrée sur la propriété) et la *stakeholders theory* (centrée sur l'entité).
- d'un point de vue méthodologique, la distinction entre approches comptables fondées sur le référentiel marchand (statique) plutôt que sur le processus économique de l'entité entreprise (dynamique).





On ne peut donc pas trancher en opposant directement le couple propriétaire/marchand au couple entité/dynamique. Du point de vue de la théorie comptable, il s'agira plutôt d'un tableau à quatre entrées comme le suivant :

	Méthode comptable	Perspective institutionnelle (régulation, gouvernance d'entreprise)	
		Propriété (<i>shareholders</i>)	Entité (<i>stakeholders</i>)
Comptabilité avec un référentiel lié au processus économique d'entreprise (<i>Accruals</i>)	dynamique <i>process-base flux method</i>	(I)	(II) Littleton; Zappa; Schmalenbach; Anthony; Ijiri
Comptabilité avec un référentiel marchand (<i>Fair value</i>)	statique <i>market-based stock method⁵</i>	(III) Sprague; Hatfield; Baxter	(IV) Paton

Dans ce contexte, l'approche comptable retenue pour cet article appartient au deuxième groupe. Elle s'appuie sur l'entité entreprise et sur la méthode dynamique (*process-based*), dont les fondateurs sont A.C. Littleton, E. Schmalenbach et G. Zappa. L'existence active de l'entreprise dans son réseau de transactions et d'inter-relations internes et externes y mérite une reconnaissance explicite. Cette perspective se caractérise par certains points clés, entre autres :

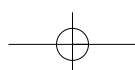
- l'accent mis sur les prix et les coûts effectifs dans les transactions accomplies au lieu de l'être sur les valeurs marchandes courantes, donc un décalage logique et méthodologique entre coût et valeur quant à l'évaluation des actifs ;
- la distinction entre région monétaire et région non-monétaire dans la représentation du processus économique d'entreprise, qui fait pendant avec la distinction entre marchés (transactions marchandes) et entreprise (transactions et activités non-marchandes) ;
- la prise en compte de l'affectation des actifs (convention d'intention) entre disponibilités et immobilisations durables.

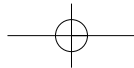
Sur cette base, la suite de l'article dégagera certaines implications dans l'analyse des normes internationales IASB en matière de mesure et d'évaluation des actifs.

2. En quête d'une notion d'actif comptable pertinente

Si l'on se limite au schéma forcément simpliste évoqué auparavant, deux points de vue méthodologique se distinguent en comptabilité, l'un fondé sur la notion de patrimoine et un référentiel marchand instantané (*market-based*), l'autre plutôt dynamique, fondé sur la notion de revenu et s'appuyant sur le processus économique et financier spécifique de l'entité entreprise (*process-based*).

À l'heure actuelle, ces positions se confrontent dans le débat existant autour de la normalisation internationale, que certains croient inspirée de la *fair value* (juste valeur), censée être le nouveau référentiel par opposition au *principe du coût*. Dans le choix de l'étalon permettant de vérifier la dépréciation de l'actif (IFRS 36), par exemple, l'IASB déclare avoir considéré quatre alternatives, à savoir (a) la somme des flux de trésorerie non actualisés, (b) la *fair value*, (c) la valeur d'utilité, et, enfin, (d) le critère retenu, le plus élevé parmi le prix net de revient et la valeur d'utilité (IFRS 36, B21). Les arguments soulevés à propos de la *fair value* et de la valeur d'utilité évoquent plus la distinction faite entre les approches comptables. Toutefois, chez l'IASB, la valeur d'utilité est définie à partir de la





Yuri BIONDI

LA VALORISATION DES ACTIFS DANS LE CADRE CONCEPTUEL DE LA FUTURE NORMALISATION
COMPTABLE INTERNATIONALE, PARTICULIÈREMENT AU REGARD DES NORMES 36 ET 38

60

valeur actualisée⁶, contrairement à la tradition dynamique qui la veut fondée sur le coût historique (dit aussi investi) et sur la vie utile prévue de la ressource sous-jacente (Richard 1996). Toutes les mesures proposées par l'IASB en matière d'évaluation, en effet, semblent pencher vers l'actualisation (IFRS 36, B22), et *dans un marché parfait idéal, elles seraient finalement égales*. Ce cadre conceptuel semble ainsi négliger la distinction dynamique entre valeur et coût, qu'on a reformulée ici comme mesure des actifs fondée sur le référentiel marchand (*market-based*) ou bien sur le processus économique que l'entreprise met en œuvre (*process-based*).

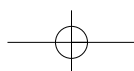
Qu'elles soient plutôt statiques ou dynamiques, les normes IASB à propos de la perte pour dépréciation (IFRS 36) et des actifs immatériels (IFRS 38) peuvent être considérées comme se trouvant au centre de cette querelle. La suite de l'article les analysera à partir de cette distinction. D'abord (§2), on vérifiera la cohérence logique entre les règles IASB pour établir la perte pour dépréciation et le référentiel fourni par la *fair value* (juste valeur). Puis, la question demeurant néanmoins plus complexe et mobilisant aussi bien ce test que la notion sous-jacente d'actif (§3), deux bases différentes seront proposées et discutées pour cette notion, l'une fondée sur l'actualisation des flux futurs de trésorerie (statique), l'autre sur la capitalisation comptable des dépenses effectives (dynamique). Les règles IASB à propos des actifs immatériels fournissent le point de repère de l'analyse. Telle qu'on l'a évoquée auparavant, enfin, l'approche comptable dynamique se distingue du référentiel financier usuel et de l'actualisation. Le rapport entre information comptable, valeur financière et actionnariale est ainsi remis en question, et une réponse proprement comptable est tentée à ce sujet (§4).

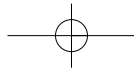
1. La perte pour dépréciation (IFRS 36) et la *fair value* (juste valeur)

Bien que la querelle entre théories statiques et dynamiques ne soit pas nouvelle en comptabilité, elle a subi un renouveau important à partir des années soixante-dix. De ce point de vue, la *fair value* en matière d'évaluation n'est pas sans rapport avec la question de la *true and fair view* (image fidèle) comme fondement logique de la représentation comptable pertinente⁷. En tant que cadre conceptuel, la *fair value* pousse à au moins deux changements radicaux par rapport aux principes existants :

- (A) abandonner l'évaluation au coût (*process-based*) pour celle à la *fair value* (*market-based*), qui donnerait un rôle primaire aux valeurs courantes de marché ou bien, celles-ci étant absentes, à leur simulation⁸;
- (B) considérer dans le résultat d'exercice les profits et les pertes non réalisés (*holding gains*), en contre-pied du principe de la réalisation. Le même argument vaut pour les amortissements, qui devraient alors être calculés sur ces valeurs courantes et en intégrer les fluctuations.

Jusqu'à présent, néanmoins, les normes inspirées de la *fair value* (*market-based*) semblent plutôt envisagées dans des cas spécifiques (fusions et acquisitions; activités financières de *trading*), avec un rôle accessoire par rapport à la représentation traditionnelle. Dans les autres cas, cette évaluation s'applique généralement en cas d'absence d'une transaction monétaire effective et reste toujours subordonnée à cette dernière. Il s'agit enfin d'une perspective prudemment marchande telle que l'exprime le *Accounting Standards Board* anglais :





practice should develop by evolving in the direction of greater use of current values to the extent that this is consistent with the constraints of reliability and cost. (ASB, Statement of Principles, Exposure Draft, January 1995, p. 93).

la pratique (comptable) devrait évoluer vers un usage plus large des valeurs courantes dans la mesure qu'il soit compatible avec les contraintes de la fiabilité et du coût.

La logique sous-jacente de la *fair value* reste en outre liée aux contextes d'origine, notamment l'immobilier et le financier. Dans le premier cas, la longue durée des investissements fait que la méthode du coût historique semble peu exprimer le processus économique sous-jacent, alors que, dans le deuxième cas, l'activité de négociation continue (plutôt que de détention) sur des marchés financiers actifs (censés efficaces) des titres en portefeuille fait préférer leur évaluation aux valeurs courantes.

Sa généralisation à tous les actifs, matériels et immatériels, de toutes les entreprises, devient alors foncièrement douteuse. Déjà l'IASB, censé militer pour la *fair value* comme méthode générale d'évaluation, ne respecte pas les deux points (A) et (B) qu'on vient d'évoquer, qui la caractérisent en tant que principe théorique. Analysons brièvement les normes IFRS 16 (actifs matériels), IFRS 36 (perte pour dépréciation) et IFRS 38 (actifs immatériels) de ce point de vue.

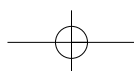
D'abord, l'enregistrement initial de l'actif est plutôt au coût *effectif*, qui coïncide seulement par hasard avec la *fair value* au moment de l'échange (contrairement au point A), c'est-à-dire avec « the amount for which an asset could be exchanged between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction » (IFRS 16, §7)⁹.

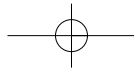
Ensuite, quelques références à la *fair value* s'insèrent dans la mesure de la valeur en cours de l'actif en question (*Measurement subsequent to initial recognition*), liée notamment à son *impairment* (IFRS 36). Son application est encore une fois subordonnée au coût historique. À cet égard, IFRS 16 propose en effet deux méthodes, celle fondée sur le coût historique amorti étant considéré comme prioritaire (*Benchmark treatment*)¹⁰. Ce montant doit être comparé avec la valeur recouvrable (*recoverable amount*) *seulement* pour vérifier des *pertes* éventuelles pour dépréciation (*impairment loss*)¹¹, cette dernière étant entendue comme la valeur *la plus élevée* entre le prix net de revente (*net selling price*) et la valeur d'utilité¹² (*value in use*). Il y a certes une analogie avec la logique du « deprival value », dite aussi « value to the firm » ou « value to the business » (VTB) :

The final formula for value to the business, then, is that it is equal to current cost (CC) or recoverable amount, if that is lower. Recoverable amount is PV (present value) or NRV (net realisable value, ici: net selling price), whichever is higher. The value of an asset, if lost, cannot be greater than the cost of replacing its services. That is why CC (current cost) sets an upper limit to VTB (value to the business). (Solomons, 1989, Guidelines, p. 53).

la formule finale pour la *valeur pour l'affaire* [value to the business] correspond alors au moins élevé entre le coût courant (CC) et le montant recouvrable. Ce dernier sera le plus élevé entre la valeur actualisée (PV) et la valeur réalisable nette [ici, prix net de revient]. La perte sur la valeur de l'actif ne peut pas être plus élevée que le coût de remplacement de ses services : voici la raison pour laquelle le CC [coût courant] est la limite supérieure de la *valeur pour l'affaire*.

Qu'elle se fonde sur le coût ou bien sur la valeur, la règle IFRS confirme la priorité au coût historique effectif (contrairement au point A), puisque la VTB est comparée au coût historique et non au coût courant (de remplacement) indiqué dans la citation, et *seulement en cas de pertes* (contrairement au point A). Notons aussi que la logique statique usuelle de liquidation marchande pièce par pièce (*piecemeal approach*, fondée sur les *exit values*) est dépassée par cette règle, la valeur d'utilité étant asso-





Yuri BIONDI

 LA VALORISATION DES ACTIFS DANS LE CADRE CONCEPTUEL DE LA FUTURE NORMALISATION
 COMPTABLE INTERNATIONALE, PARTICULIÈREMENT AU REGARD DES NORMES 36 ET 38

62

ciée au prix de revient et attachable aussi à des combinaisons d'actifs (*cash-generating units*)¹³, bien qu'au prix de difficultés de fond et d'application dont il est inutile d'exagérer l'importance.

Enfin, lorsque la méthode de réévaluation selon la *fair value*¹⁴ (*Allowed Alternative Treatment*) est acceptée, la perte conséquente éventuelle passe directement au résultat de la période, tandis que l'utile non réalisé passe dans une réserve qui évite de le faire participer au résultat d'exercice (contrairement au point B). Elle reste aussi étrangère à la dynamique économique successive, en particulier elle n'est pas amortie¹⁵ (contrairement au point B). Les normes IASB évitent d'inclure cet utile dans le résultat également à l'heure de sa réalisation effective¹⁶ (contrairement au point B).

Dans ses conclusions générales à propos de la norme IFRS 36 (§B28), enfin, l'IASB semble admettre que la signification de la perte pour dépréciation demeure limitée, alors que l'entreprise veut détenir les actifs en question plutôt que les céder. Surtout cette cession justifierait mieux, peut-être, la liaison directe avec leur valeur marchande telle que cette vérification la suggère. En conclusion, pour ce qui concerne cette perte (IFRS 36), la norme semble plutôt un renouveau de la règle « *lower of cost or market value* » qu'une victoire de la révolution de la *fair value* en comptabilité. Par ailleurs, très souvent le prix de marché d'un actif comptable n'existe pas, et le choix discrétionnaire de la dépréciation censée durable, auparavant laissé aux dirigeants, est confié par l'IASB aux *prophéties* des experts agréés. Cependant, distinguer les mesures comptables fondées sur le référentiel marchand de celles fondées sur le processus économique d'entreprise (dynamiques) n'implique pas seulement ce test, mais mobilise aussi la notion sous-jacente d'actif. C'est également dans ce contexte que les normes IAS montreront des faiblesses.

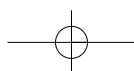
2. La notion sous-jacente d'actif: les actifs immatériels (IFRS 38)

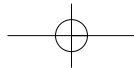
D'un point de vue théorique, la valorisation comptable des actifs renvoie à la distinction économique entre firme et marchés, en particulier dans la représentation du processus économique de l'entreprise elle-même. Au moins trois points méritent d'être approfondis :

1. l'affectation de l'actif par rapport à l'activité d'entreprise ;
2. son imputation et activation ;
3. son évaluation.

D'abord, la représentation de l'actif en question change en fonction de l'affectation de la ressource corrélative dans l'économie générale de la firme (*convention d'intention*). Une classification générale dynamique distingue alors les actifs destinés à être employés durablement dans le processus productif (immobilisations) des actifs disponibles à être réalisés ou cédés (disponibilités)¹⁷.

Ensuite, il faut considérer la participation de cette ressource à la formation du résultat d'entreprise. Deux représentations s'imposent, l'une plutôt financière (voire actuarielle), où le revenu se relie directement à l'actif singulier, l'autre plutôt économique, où le revenu ne provient que de la combinaison de l'actif avec les autres ressources dans la coordination économique qu'est l'entreprise. Alors que dans le premier cas l'actif pourrait être imputé comme *une entrée future actualisée* (donc l'actualisation des flux de trésorerie futurs de l'actif), dans le deuxième il s'agira plutôt d'une *sortie capitalisée* (donc la capitalisation comptable des dépenses corrélatives) que Schmalenbach ou Zappa appelle : « coût en suspens », Anthony : « unexpired cost », Littleton : « invested cost ». Ainsi arrive-t-on à la question de





l'évaluation, où deux principes antagonistes s'opposent : l'évaluation selon la *fair value* (qu'on estime liée à la logique de l'actualisation) et celle selon le *coût historique*.

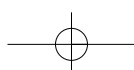
	Imputation comptable de l'actif	Valorisation envisagée
Approche statique	Entrée future actualisée	<i>Actualisation</i> des flux de trésorerie futurs de l'actif isolé ¹⁸
Approche dynamique	Sortie effective capitalisée	<i>Capitalisation</i> des dépenses corrélatives

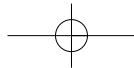
La distinction logique et théorique entre perspectives statique (référentiel marchand) et dynamique (référentiel au processus d'entreprise) en comptabilité permet d'approfondir ce rapport entre valeur de marché et évaluation comptable des actifs. Prenons l'exemple des actifs immatériels (IFRS 38). Admettons que ces actifs trouvent un support qui permettrait en principe de les céder pièce par pièce (p.ex. brevet) ou bien de les évaluer séparément¹⁹. Pourtant, si l'on reconnaît l'activité économique *spécifique* mise en œuvre par l'entreprise (repère institutionnel sur l'entité), leur cession engendre la perte des utilités des autres actifs qui leur sont liés et de l'avantage compétitif conditionnel généralement à l'origine du résultat (revenu)²⁰. Le rôle joué par ces ressources dans le processus économique interne fait donc préférer leur affectation dans les immobilisations durables. C'est aussi pour cela que leur évaluation ne demande pas d'actualiser les bénéfices (*benefit*) futurs de l'exploitation, plutôt d'en *capitaliser et amortir les coûts corrélatifs*. Comme l'explique Ijiri (1975)

[The capitalization and amortization of research and development costs, intangible drilling costs and deferred charges, as well as of hiring, training and relocation costs related to human resources] is a method which accepts historical cost as the valuation principle [...] and advocates a better matching of costs and benefits [...]. Currently, these costs are expensed in the period in which they accrue, but the proposed change is to capitalize them and amortize them over the expected service life of the [related resources]. (Ijiri, 1975, p. 140, avec interpolation et ajustements).

La capitalisation (comptable) et l'amortissement des coûts de recherche et développement, des coûts effectifs immatériels et des charges différées, comme des coûts d'emploi, de formation et de déplacement liés aux ressources humaines, est une méthode qui accepte le coût historique comme principe d'évaluation [...] et recherche une meilleure correspondance entre coûts et résultats (*benefits*). [...] À présent, ces coûts sont comptabilisés en charges dans la période où ils sont dépensés, tandis que le changement proposé ici veut les capitaliser et les amortir pendant la durée utile prévue des ressources corrélatives.

Cette méthode comptable se base en particulier sur la séparation logique entre coûts et résultats (*benefits*), qui permet de rendre compte (*accountability*) de l'activité *mise en œuvre* (*going concern*). Tandis qu'un investisseur peut tenter d'estimer le potentiel d'une entreprise à partir de l'actualisation des flux futurs (lié au montant de la capitalisation boursière, pourvu que le marché financier soit efficient), le comptable vise surtout à vérifier sa portée effective au fur et à mesure que les transactions se réalisent et que le potentiel en question devient actuel²¹. À l'évidence, pourquoi investir sans retour? Toute dépense activée *devrait* alors impliquer des revenus. Cependant, le font-elles *effectivement*? C'est pourquoi on dresse périodiquement le bilan²². C'est aussi pour cela que la capitalisation comptable diffère foncièrement de l'actualisation économique²³. Cette approche amène ainsi à distinguer les deux représentations, l'une financière (dont la capitalisation boursière serait une évaluation fiable), l'autre comptable, fondée sur l'amélioration de la définition d'actif immatériel et des règles de capita-





Yuri BIONDI

LA VALORISATION DES ACTIFS DANS LE CADRE CONCEPTUEL DE LA FUTURE NORMALISATION
COMPTABLE INTERNATIONALE, PARTICULIÈREMENT AU REGARD DES NORMES 36 ET 38

64

lisation des dépenses corrélatives²⁴. Cette dernière est à préférer surtout en matière de détermination du résultat à distribuer, dont la fiabilité et la vérifiabilité constituent la clé de voûte²⁵.

C'est ainsi qu'une approche comptable dynamique peut représenter les ressources cachées exprimant le potentiel d'entreprise, telles que les compétences, les actifs immatériels, les ressources humaines, la capacité d'innovation, ou bien les options de croissance, dans le respect de sa logique sous-jacente (*process-based*). En revanche, le référentiel marchand (*market-based*), lié à l'actualisation des bénéfices futurs (*future benefits*), revient à *anticiper des revenus non-réalisés* et à abandonner de ce fait le rôle du *compte rendu* en tant que contrôle externe (*accountability*)²⁶, sans doute en faveur de quelques fumeuses statistiques s'appuyant sur les cours boursiers.

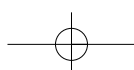
Anthony (1983) défend, lui aussi, la logique proprement comptable lorsque la *fiabilité* des mesures est prioritaire. Elle ne demande pas d'estimer la valeur de l'entreprise dans son ensemble, mais plutôt de reconnaître le statut d'actif à toute dépense liée aux ressources immatérielles créées en interne à travers des conventions *fiabiles* de capitalisation et d'amortissement. Cette méthode néglige néanmoins au moins partiellement les ressources dont le coût imputable ne peut pas être établi ainsi, bien qu'elles contribuent au processus économique d'entreprise. Un système de mesures non monétaires pourrait alors être fourni en complément des états financiers. Dans ce contexte, la norme consacrée aux actifs immatériels (IFRS 38) est critiquable parce qu'elle finit par refuser, en ce qui concerne les ressources immatérielles créées en interne, toute reconnaissance comptable d'actif immatériel à plusieurs dépenses de ce genre, telles que la recherche, les frais de démarrage d'une activité, les coûts de formation du personnel, les frais de publicité. Elles doivent être comptabilisées en charges dans le compte de résultat. Cette norme semble alors relier la fiabilité de l'évaluation à l'existence d'une valeur de marché (*fair value*)²⁷, plutôt qu'à une valeur d'usage productif (*value-in-use* au sens de Littleton), contrairement à la notion générale IASB²⁸ qui reconnaît bien le statut d'actif à toute ressource dont le potentiel demeure utile à l'entreprise, directement ou indirectement.

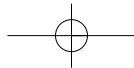
3. Évaluation des actifs et performance d'entreprise : l'apport comptable

Alors que la comptabilité financière détermine le revenu d'entreprise actuel, sinon accompli, et le capital corrélatif, elle ne tient pas directement à une représentation exhaustive du *potentiel* de revenu de l'entreprise dans son ensemble. La question sous-jacente du rapport entre le résultat comptable et ce potentiel qui l'exprime reste alors ouverte.

Dans ce contexte, certains font référence à la valeur financière, fondée sur l'actualisation, et par-là à la valeur boursière des fonds propres. Cette vue est déjà problématique en soi, comme en témoignent les querelles des économistes sur le fonctionnement efficace des marchés financiers. Les théories post-keynésiennes et l'école française des conventions distingue ces deux évaluations d'un point de vue logique, institutionnel et socio-économique.

Quoi qu'il en soit de la cohérence logique, voire abstraite, entre valeur financière et valeur boursière, la valeur financière s'appuie sur l'actualisation des flux de trésorerie dans une évaluation ponctuelle *ante*, visant à construire une valeur unique. La détermination comptable du résultat, en revanche, s'appuie sur le processus économique d'entreprise *mis en œuvre* dans une période donnée, visant à donner





une synthèse structurée. L'une serait plutôt une évaluation à aujourd'hui du potentiel de l'entreprise, l'autre de la performance actuelle, sinon accomplie. Comme l'expliquait déjà G. May en 1936 :

By the hypothesis and, in fact, what the investor or speculator is interested in is the value of the business as a whole, and that is dependent mainly on what it will produce [and sell] in the future and is not determinable by any purely accounting process. Not only so, but if the accountant were to assume the task of valuing the business as a whole, he would have met the assumed need, and it would be entirely supererogatory for him to attempt to allocate that value as between the different assets of the business. (May, 1936, p. 19).

En principe, et aussi dans les faits, ce que l'investisseur ou le spéculateur veut connaître est la valeur de l'entreprise en entier, qui dépend principalement de la production future [cédée] et ne peut pas être déterminée par des procédures exclusivement comptables. En outre, si le comptable doit assumer la tâche d'évaluer l'entreprise en entier, il devrait alors satisfaire cette exigence, et il serait alors complètement surérogatoire l'effort d'imputer la valeur en question parmi les différents actifs de l'entreprise.

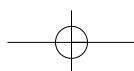
Cela n'implique nullement la futilité de l'information comptable. Au contraire, comme le montre par exemple l'analyse de Frydman (1982) sur l'efficacité des marchés²⁹, des conventions institutionnalisées telles que la comptabilité peuvent constituer un point de repère important et complémentaire pour les investisseurs³⁰ :

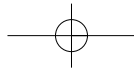
in addition to information contained in market prices, social norms (in particular business practices) imposing some restrictions and coherence on the individual decisions and information generated by institutions external to the market may play important roles in understanding decentralized market processes. (Frydman, 1982, p. 664b).

en plus de l'information contenue dans les prix de marché, des normes sociales (en particulier les pratiques des affaires), contraignant les décisions individuelles et leur donnant ainsi plus de cohérence, et l'information produite par des institutions extérieures au marché peuvent jouer un rôle important pour appréhender les processus marchands décentralisés.

Il s'agit au fond de la question de l'origine et de la formation du revenu d'entreprise. Le parcours amenant les capitaux investis dans les ressources-actifs (matériels ou immatériels) à la création de valeur demeure en effet plus complexe que ce qu'on aurait pu soupçonner avant enquête (Pierrat 2000). Alors qu'on accepte le référentiel holiste et dynamique en comptabilité, les seuls actifs, qu'ils soient matériels ou immatériels, ne peuvent pas être considérés comme la source directe et exclusive du revenu d'entreprise³¹. Pour s'accomplir, la performance d'entreprise nécessite déjà de passer par les ventes, donc par le jugement implicite des clients dont les produits (matériels ou immatériels) satisfont les besoins, dans un processus économique mis en œuvre sur un horizon incertain marqué par une durée cruciale. Avant de satisfaire ces besoins, en outre, les capitaux en question sont combinés dans l'activité économique de l'entité entreprise et deviennent ainsi complémentaires et interdépendants avec d'autres ressources de *qualité* différente. Il ne serait alors pas souhaitable de justifier toute performance future ni par l'actualisation des flux dans quelques actifs présumés, tels que les capitaux humains ou immatériels, ni par la reconnaissance d'un résultat potentiel (*comprehensive income*) fondé plutôt sur la seule évaluation de l'existant³². Comme le dit Ijiri (1975) :

accounting is a system designed to facilitate the smooth functioning of accountability relationships among interested parties [...] in contrast to the widespread idea that accounting is a system for providing information useful for economic decisions. [...] the latter [...] focuses only upon the relationship between the accountant and the decision maker and does not deal with the important relationship between the decision maker and the entity whose activities are being reported. (Ijiri, 1975, p. ix).





Yuri BIONDI

66

LA VALORISATION DES ACTIFS DANS LE CADRE CONCEPTUEL DE LA FUTURE NORMALISATION
COMPTABLE INTERNATIONALE, PARTICULIÈREMENT AU REGARD DES NORMES 36 ET 38

La comptabilité est un système conçu plutôt pour faciliter un déroulement régulier de « comptes rendus » (*accountability*) parmi les parties intéressées [...] que pour donner de l'information pertinente pour les décisions économiques. [...] Cette dernière approche est centrée seulement sur la relation du comptable avec le décideur, et néglige ainsi la relation majeure du décideur avec l'entité dont on dresse les comptes.

Alors que ce point de vue distingue la représentation comptable du simple référentiel de la valeur boursière et de l'actualisation, le rapport entre le décideur investisseur et l'entité doit être approfondi. Comme le disent Shleifer et Vishny (1997, p. 737)

corporate governance deals with the ways in which suppliers of finance to corporations assure themselves of getting a return on their investment.

la gouvernance d'entreprise est concernée par les modalités permettant aux investisseurs de s'assurer une certaine rentabilité

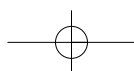
La perspective comptable telle qu'on vient de l'évoquer pourrait alors suggérer une procédure d'*equity interest* (Anthony 1983) pour protéger les droits spécifiques des actionnaires. Comme le voulait déjà Schumpeter (1912, 1926), ils sont censés participer à l'entité entreprise au titre de source de financement, d'une manière au fond analogue aux autres dettes de financement.

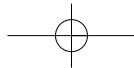
[La pratique de la comptabilité elle-même nous] incite donc à grouper en une seule et même conception toutes ces sommes d'argent fournies [passives]. Toutes, du point de vue de l'entreprise, sont du capital. *Il est donc indiqué d'envisager tous les agents économiques, qui contribuent par l'apport de leur capital à une entreprise, comme les créanciers de cette entreprise au sens économique du mot.* (Schumpeter, 1912, 1935, p. 407-408 ; éd. 1999, pp. 183-184, italique ajouté).

La détermination d'un intérêt calculatoire sur les fonds conférés à l'entreprise permettra alors d'en dégager les acquis et de mieux distinguer, au moins d'un point de vue concret, la part du résultat d'entreprise qui revient aux actionnaires de la part qu'on peut considérer liée à l'entité dans son ensemble, qui pourra être distribuée autrement que sous forme de dividendes. Certes, la méthode d'Anthony ne s'applique pas à établir le coût implicite du capital actionnarial investi dans l'entreprise. Dans le contexte évoqué, néanmoins, il ne s'agit pas d'une question majeure. Plusieurs méthodes pourront être discutées, pourvu que le modèle comptable n'ait pas recours à l'actualisation et aux valeurs marchandes. Ainsi, il conservera la distinction logique entre firme et marchés (qu'ils soient monétaires, financiers, boursiers, des facteurs ou des produits), et offrera une information fiable dans le temps, aidant à la médiation des conflits d'intérêt, à la formation des prix sur les marchés financiers, et, enfin, à la vérification dans la durée de la valorisation marchande.

4. Quelques leçons à retenir entre théorie et pratique

Certains experts comptables ou consultants d'entreprise suggèrent la réévaluation des actifs selon la *fair value* dans l'optique de politiques de bilan spécifiques, par exemple lorsqu'il s'agit de faciliter l'accès aux financements ou d'en réduire les coûts, alors que le rapport entre endettement et actif est utilisé dans les contrats bancaires comme mesure réglant le taux appliqué, les garanties à prévoir ou bien le remboursement anticipé. Ils s'en servent également pour aménager le bilan et lisser le résultat d'entreprise, comme en témoigne l'*Accounting Standards Board* anglais :





Of the many companies that revalued properties at the height of the boom in the late 1980s, some may have avoided recognizing subsequent falls in value on the basis that such falls are temporary rather than permanent. Valuations from that period are sometimes retained in accounts without comment as to whether they remain a reasonable estimate of current value. (ASB, Discussion paper, Tangible Fixed Assets, §2.11, April 1996).

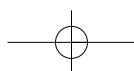
Parmi les nombreuses sociétés qui ont réévalué leurs propriétés pendant la bulle spéculative de la fin des années quatre-vingts, certaines ne les ont pas dépréciées ensuite, en vertu de l'hypothèse que ces chutes de valeur étaient temporaires plutôt que permanentes. Ces évaluations sont parfois retenues sans commentaire comme s'il s'agissait encore d'une estimation raisonnable de la valeur courante.

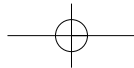
Il y en a, enfin, qui la souhaitent pour adapter les valeurs historiques à l'inflation, d'autres, sans doute les plus fantaisistes, pour défendre l'entreprise des acquisitions hostiles.

Nous avons emprunté une voie différente. Il ne nous semble pas souhaitable de concevoir un langage de référence en vue d'une finalité limitée et contingente. Représentation comptable et politiques gestionnaires relèvent de deux ordres différents (Boussard, 1997). Le sujet de la mesure et de l'évaluation des actifs, tel que nous l'avons encadré, revient d'une part aux questions méthodologiques des différentes manières de présenter et évaluer les ressources dans la comptabilité, d'autre part au référentiel institutionnel sous-jacent de la régulation et de la gouvernance d'entreprise. Il s'agit de concevoir un modèle de l'entité entreprise, à savoir un système des relations essentielles entre ses éléments constitutifs et les partenaires qui y sont engagés. L'accent est mis en particulier sur le processus économique et financier censé être au cœur de son activité.

De ce point de vue, la recherche théorique en comptabilité constitue un troisième pilier entre les normes et les pratiques. Elle ne perd pas son intérêt si quelque norme semble s'en éloigner et elle ne se réduit pas à évaluer les pratiques existantes. Elle se consacre d'abord à interpréter le système comptable existant tel qu'il est, avant tout effort normatif, à mettre en exergue ses enjeux logiques et heuristiques et à approfondir son évolution. Elle permet en outre une vue complémentaire sur les normes à partir d'une analyse des pratiques et de leurs exigences, d'en montrer faiblesses et référentiels plus ou moins implicites ou paradoxaux, et, enfin, de suggérer améliorations et réformes à partir des principes et des finalités retenus.

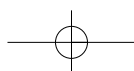
Dans ce cadre, notre démarche a consisté à opposer deux couples de notions antagonistes, l'un méthodologique, approche comptable fondée sur le référentiel marchand (statique) plutôt que sur le processus économique d'entreprise (dynamique), l'autre institutionnel (Zambon 1996), distinguant la *shareholders theory* (centrée sur la propriété) et la *stakeholders theory* (centrée sur l'entité entreprise). L'approche retenue associe ainsi la méthode dynamique à la perspective institutionnelle centrée sur l'entité, et renvoie aux trois principes comptables clés de l'entité entreprise (*going concern*), de l'imputation à charges et produits (*matching*) et de l'évaluation au coût (*historical* ou *invested cost*) permettant de dégager du référentiel marchand le processus économique que l'entreprise met en œuvre. Cette approche a notamment permis une analyse critique des normes IASB en matière de mesure et d'évaluation des actifs non financiers. Bien qu'elles admettent la réévaluation systématique de ces actifs comme méthode alternative secondaire, ces normes ne témoignent pas encore d'un véritable référentiel marchand, mais plutôt d'un renouveau de la règle prudentielle du « *lower of cost or market value* ». Néanmoins, elles demeurent tout à fait insuffisantes dans la prise en compte des ressources plus ou moins cachées de l'entité entreprise, celles qui témoignent de son potentiel économique et financier, dont nous avons ici brièvement esquissé la prise en compte selon l'approche retenue.

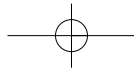




Notes

1. cf. Communication de la Commission, COM (2000)359 – 13 juin 2000, annexe H, p. 315 ss.
2. *International Accounting Standards*, normes comptables internationales, désormais *International Financial Reporting Standards* (IFRS).
3. cf. par exemple les articles parus en 1995 sur la *European Accounting Review*, dont Hoarau (1995); Raffournier (1996); la querelle autour de Flower (1997); les articles collectés par Colasse (2000), notamment Colasse (p. 93 et p. 757), Klee (p. 279 et p. 919), Raffournier (p. 357), Charreaux (p. 743) et les références qu'ils citent. cf. aussi Aglietta-Rebérioux (2004); Bignon, Biondi et Ragot (2004).
4. Sur les théories de la propriété et de l'entité en comptabilité, cf. Zambon (1996).
5. Nous nous passons ici du décalage entre méthode fondée sur les fonds (*stock method*, dit aussi *Assets-Liabilities approach*), lié au modèle statique prudentiel, et méthode fondée sur le référentiel marchand. De nos jours, la *fair value* constitue une synthèse de ces deux points de vue.
Sur la préférence de Paton pour ces dernières méthodes, cf. Paton (1980) et Anthony (1983).
6. cf. IFRS 36: « Value in use is the present value of estimated future cash flows expected to arise from the continuing use of an asset and from its disposal at the end of its useful life » (§5).
7. cf. notamment Rutherford (1985), Canziani (1991), Alexander-Burlaud (1993), Parker-Nobes (1994), Colasse (2000) et les références qu'ils citent.
8. Notons la différence logique entre le prix effectif de la transaction accomplie et la valeur courante de marché, relative à une transaction seulement potentielle et censée « normale »: « *fair value* accounting does require modification of the axiom of exchanges. In historical cost accounting, the recording or actual exchanges as they take place is sufficient. In *fair value* accounting, the ability to recognize hypothetical exchanges becomes crucial » (Ijiri, 1975, p. 92).
« *Fair value* is [...] generally determined by the market price of the resource involved, but is broader than the market price in the sense that *fair value* includes a hypothetical market price when the resource is normally not traded in the market » (Ijiri, 1975, p. 90).
9. à savoir: le montant auquel l'actif pourrait être échangé librement entre deux parties identifiables et indépendantes. Pour vérifier la correspondance entre valeur et coût effectif, il faudrait à chaque fois considérer le cadre et les conditions de l'échange en question.
10. L'autre méthode est considérée ensuite.
11. Une analogie évidente avec la règle usuelle du « *lower of cost or market value* », dont Ijiri (1967, p. 98) remarque l'ambiguïté théorique.
12. v. note **Erreur! Argument de commutateur inconnu.**
13. Alors que la plupart des actifs ne respectent pas la convention (d'ailleurs raisonnable) demandée pour une évaluation indépendante (IFRS 36, §65 et §66), le comptable interne ou l'expert agréé ont recours à une reconstruction fictive d'unités génératrices de trésorerie (*cash-generating units*), celles-ci censées plus indépendantes que les actifs singuliers, avant de redescendre la perte éventuelle (*impairment loss*) ainsi évaluée d'abord sur le *goodwill* de l'unité, enfin pro-rata sur les actifs qui y sont impliqués (IFRS 36, §88). Cette règle sera, nous-semble-t-il, laissée de côté par tous praticiens avertis.
14. Dans la plupart des cas, il s'agit de la *valeur* marchande estimée par des experts agréés.
15. Dans le cas de « *split depreciation* », l'amortissement, calculé sur le montant réévalué, est partagé en deux tranches, dont l'une, référée au coût historique, transite parmi les charges des exercices suivants, l'autre, référée à la *fair value* réévaluée, est débitée directement de la réserve de réévaluation.
16. « The cumulative revaluation surplus included in equity may be transferred directly to retained earnings when surplus is realised. (...) The transfer from revaluation surplus to retained earnings is not made through the income statement » (IFRS 38, §78). cf. également IFRS 16, §39.
17. cf. aussi Ijiri (1975), p. 96-98.
18. Dans un marché parfait, elle correspond au prix courant.





Yuri BIONDI

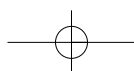
LA VALORISATION DES ACTIFS DANS LE CADRE CONCEPTUEL DE LA FUTURE NORMALISATION
COMPTABLE INTERNATIONALE, PARTICULIÈREMENT AU REGARD DES NORMES 36 ET 38

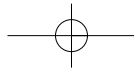
69

19. Ces actifs pourraient aussi être créés en interne ou incorporés dans l'entreprise, donc non cédables séparément.
20. On peut comparer avec l'argument de l'IASB, qui, quant à lui, néglige ces aspects (IFRS 36, B34).
21. On sait déjà que la comptabilité financière n'attend pas la variation effective de caisse pour enregistrer. Cela empêche de revenir précisément aux flux en question. Comme le montrent Gordon-Stark (1989), concilier flux de trésorerie et valeurs comptables (coûts, résultats) revient à éliminer tout effet de l'imputation comptable à la période de référence (*ibidem*, p. 429 et équation 16). Ce décalage logique entre méthode comptable (*accruals*) et actualisation met de la distance entre les deux mesures de performance.
22. Au sens large de l'ensemble des états financiers.
23. D'un point de vue technique, elle demande d'*activer* toute dépense (sortie monétaire acquérant une ressource) dont l'usage productif demeure utile au-delà de la période concernée, et de l'*amor-tir* pendant toute sa durée de vie utile prévue. Aucune anticipation des recettes futures n'est demandée dans ce calcul.
24. Cette perspective décale aussi les mesures de performances corrélatives. Les mesures « comptables » sont alors fondées sur le retour des coûts investis, tandis que les « financières » peuvent être interprétées comme des *moyennes* de la série temporelle des flux en question.
25. De ce point de vue, il pourrait bien exister des valeurs qui ne transitent qu'au bilan, pour éviter de camoufler le résultat actuel, voire accompli, de l'activité de l'entreprise dont on dresse les comptes.
26. « *accountability* has clearly been the social and organizational backbone of *accounting* for centuries » (Ijiri, 1975, p. 32).
27. cf. IFRS 38, §6 et basis for conclusions: §25, §29 point b.
28. cf. IASB, *Framework*, §49a. Pour plus de détails, cf Biondi (2003).
29. Cet auteur défend, quant à lui, une approche *avertie* mais encore fondée sur la rationalité individuelle des investisseurs (*ibidem*, p. 653b-654a). cf. aussi Shubik (1993) éd., Biondi (2004).
30. À ce sujet, Dumontier (2000) fait référence à plusieurs études empiriques montrant comment l'information comptable disponible structurée dans les bilans permet d'améliorer les stratégies financières d'investissement.
31. Contrairement aux économistes classiques, qui considéraient aisément cette source dans le capital investi, à savoir dans le patrimoine.
32. Ce qui n'empêche de donner des informations complémentaires à ce sujet, indépendamment du compte de résultat.

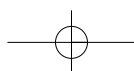
Bibliographie

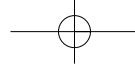
- AA. VV. (1995), International accounting harmonization, *European Accounting Review*, 4 (2), 1995, p. 217-260.
- AGLIETTA M., REBÉRIOUX A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris 2004.
- ACCOUNTING STANDARDS BOARD (ASB) (1995), *Statement of Principles, Exposure Draft*, january 1995.
- ACCOUNTING STANDARDS BOARD (ASB) (1996), *Discussion paper, Impairment of Tangible Assets*, avril 1996.
- ALBERT M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Paris 1991.
- ALEXANDER D., BURLAUD A. (1993), « Existe-t-il une ou plusieurs images fidèles en Europe? », *Revue de droit comptable*, n. 93-2, 1993, pp. 5-34.
- ANTHONY N. Robert (1983), *Tell it like it was: a conceptual framework for financial accounting*, USA: Richard D. Irwin Inc., 1983.
- ANTHONY N. Robert (1987), « We don't have the accounting concept we need », *Harvard Business Review*, janvier-février 1987.
- BIGNON V., BIONDI Y., RAGOT X. (2004), « Une analyse économique de la « juste valeur » : l'évolution des principes comptables dans la réglementation européenne », avec un commentaire de R. Barker (Université de Cambridge et comité scientifique IASB), *Prisme numéro 4*, Centre Saint-Gobain pour la recherche en Économie, mars 2004.





- BIONDI Y. (2003), «L'actif comptable dans le référentiel IAS, entre normalisation internationale et enjeux financiers», *Revue du Financier*, 144, 2003, p. 25-34.
- BIONDI Y. (2003b), *La nature économique de l'entreprise au croisement des théories économiques et comptabilité*, Thèse de doctorat en cotutelle, Université Lumière Lyon2 – Università degli Studi di Brescia, Lyon, le 5 décembre 2003.
- BIONDI Y. (2004), *Accounting, learning, and financial market process to equilibrium with imperfect knowledge*, working paper of CREUSET, Université de St-Étienne, F: 2004.
- BOUSSARD D. (1997), *La modélisation comptable en question(s)*, Economica, Paris 1997.
- CANZIANI A. (1991), Critica della «True and Fair View», in AA. VV., *Studi in onore di Ubaldo De Dominicis*, Lint, Trieste 1991.
- CASTA J.-F., COLASSE B. (2001) éd., *Juste valeur. Enjeux techniques et politiques*, Economica, Paris 2001.
- COLASSE B. (2000) éd., *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris 2000.
- DUMONTIER P. (2000), «Marchés efficients et comptabilité», article 64 (p. 857) in B. Colasse éd., *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris 2000.
- FLOWER J. (1997), *The future shape of harmonization: the EU versus the IASB versus the SEC*, *European Accounting Review*, 6(2), pp. 281-303, avec la suite de D. Cairns (1997), *ibidem*, 6(2); Nobes (1998), 7(2); Flower (1998), 7(2).
- FRYDMAN R. (1982), «Towards an understanding of market processes: individual expectations, learning, and convergence to rational expectations equilibrium», *American Economic Review*, 72 (4), september 1982, pp. 652-668.
- HOARAU C. (1995), «International accounting harmonization: American hegemony or mutual recognition with benchmarks?», *European Accounting Review*, 4 (2), 1995, pp. 217-234, commenté par Ch. Nobes et L. G. van der Tas.
- HOARAU C. (2001) cur., *Gouvernement d'entreprise et gestion des relations avec les parties prenantes (Stakeholders): information, évaluation des performances, contrôle externe*, Rapport pour le Commissariat Général du Plan, novembre 2001.
- IJIRI Y. (1967), *The Foundations of Accounting Measurement: A Mathematical, Economic and Behavioral Inquiry*, Englewood Cliffs, N.J. (USA): Prentice-Hall, 1967.
- IJIRI Y. (1975), *Theory of Accounting Measurement*, *Studies in Accounting Research*, n°10, USA: AAA, 1975.
- IJIRI Y. (1980), «An Introduction to Corporate Accounting Standards: A Review (with statement by A. Paton)», *The Accounting Review*, LV, n°4, october 1980, USA: AAA, pp. 620-628.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASB) (1998), *International accounting standard 16 (Property, Plant and Equipment)*, 36 (*Impairment of assets*), 38 (*Intangible assets*), London 1998.
- LITTLETON A. C. (1935), «Value or Cost», *The Accounting Review*, X, n° 3, september 1935, USA: AAA, pp. 269-273.
- MAY O. G. (1936), «The influence of accounting on the development of an economy», *The Journal of Accountancy*, LXI, january-june 1936, pp. 11-22, 92-105, 171-184.
- PARKER H. R., NOBES W. C. (1994), *An International View of True and Fair Accounting*, Routledge, London and NY 1994.
- PATON A. W. (1980), «Statement by William A. Paton», pp. 629-630, lié à: Ijiri (1980), *cité*.
- PIERRAT C. (2000), «Immatériel et comptabilité», article 59 (p. 793) in B. Colasse éd., *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, Paris 2000.
- RAFFOURNIER B. (1996), *Les normes comptables internationales (IFRS)*, Economica, Paris 1996.
- RICHARD J. (1996), *Comptabilités et pratiques comptables*, Dalloz, Paris 1996.
- RUTHERFORD A.B. (1985), «The true and fair view doctrine: a search for explication», *Journal of business finance and accounting*, 12 (4), winter 1985, p. 483-495.
- SCHMALENBACH E. (1919/20-1926), «Grundlagen dynamischer Bilanzlehre», *Zeitschrift fuer Handelwissenschaftliche Forschung*, Leipzig, I^e édition (1919), 13: pp. 1-60, pp. 65-101. II^e édition





Yuri BIONDI

 LA VALORISATION DES ACTIFS DANS LE CADRE CONCEPTUEL DE LA FUTURE NORMALISATION
 COMPTABLE INTERNATIONALE, PARTICULIÈREMENT AU REGARD DES NORMES 36 ET 38

71

- (1920), supplement. *Dynamische Bilanz*, Westdeutscher Verlag, Köln et Opladen, 1926.
- SCHUMPETER J. A. (1912), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker & Humblot, Leipzig, 1912. II^e édition, 1926. trad. française: *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Librairie Dalloz, Paris 1935 et 1999.
- SHLEIFER A., VISHNY R. W. (1997), «A survey of corporate governance», *The Journal of Finance*, 52 (2), 1997, pp. 737-783.
- SHUBIK M. (1993) éd., *Accounting and Economics, Proceedings of the Conference in honour of the 500th anniversary of the publication of Luca Pacioli's Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Propotionalita*, Siena, 18th-19th november 1992, *Economic Notes* by Monte dei Paschi di Siena, vol. 22, no. 2, 1993, Siena, pp. 226-234.
- SOLOMONS D. (1989), *Guidelines for Financial Reporting Standards*, ICAEW, 1989.
- VAN HULLE K. (2002), «The European Commission's strategy for the harmonisation of financial reporting», pp. 29-50, in S. Zambon (2002) cur., *Informazione societaria e nuovi processi di armonizzazione internazionale. Alle soglie del cambiamento*, Il Mulino, Bologna 2002.
- ZAMBON S. (1996), *Entità e proprietà nei bilanci di esercizio*, CEDAM, Padova 1996.
- ZAPPA G. (1937), *Il reddito d'impresa*, Giuffrè, Milano, 1937, pp. XXVII-765. I^e édition complète: ALI, 1929.

