M.E.S., Numéro 130, Vol.1, septembre – octobre 2023
https://www.mesrids.org
Dépôt légal : MR 3.02103.57117
N°ISSN (en ligne) : 2790-3109
N°ISSN (impr.) : 2790-3095
Mise en ligne le 29 juillet 2023

Revue Internationale des Dynamiques Sociales

Mouvements et Enjeux Sociaux

Kinshasa, septembre - octobre 2023

CADRE CONCEPTUEL DE L'INFORMATION FINANCIERE A USAGE DES PARTIES PRENANTES PRIMAIRES

par

KABEYA McDonald, KASONGA
Apprenant en DEA des Sciences de Gestion
Université de Kinshasa

Résumé

Les cadres conceptuels de l'information financière à usage général permettent la présentation dans les états financiers, des informations en rapport avec la valeur créée par les actionnaires considérés comme étant les seuls créanciers résiduels de l'entité. La valeur créée et appropriée par les autres parties prenantes primaires de l'entité essentiellement, les fournisseurs et les prestataires, les créanciers, les clients, les salariés et les dirigeants n'est pas renseignée. La présente recherche propose le cadre conceptuel de l'information financière à usage des parties prenantes primaires de l'entité au titre de préalable à la mise en œuvre de la comptabilité des parties prenantes primaires devant répondre à cette préoccupation.

Mots clés : *cadre conceptuel de l'information financière, parties prenantes primaires, création et appropriation de la valeur partenariale.*

Abstract

The financial statements produced by financial information conceptual frameworks report information related to value created by shareholders as only entity's residual creditors. The value created and appropriated by others entity's primary stakeholders, mainly suppliers and service providers, customers, employees and managers, is not reported. This research aims the financial information conceptual framework for entity's primary stakeholders use as primary stakeholder accounting prerequisite's implementation to solve this question.

Keyswords : *Financial information conceptual framework, primary stakeholders, stakeholders value creation and appropriation.*

INTRODUCTION

L'entité est restée longtemps considérée comme une fonction de production dont il fallait maximiser la valeur. C'est ainsi que pour Friedman (1970)[1] par exemple, l'objectif social de l'entité est de maximiser les profits, alors que depuis les années trente, le débat entre Berle et Dodd 1931-1932 rappelé dans Macintosh, J. (1999)[2] s'était soldé par la reconnaissance de la redevabilité de l'entité, devenue constellation des intérêts, vis-à-vis de l'ensemble de la communauté comme suite de la séparation entre les fonctions de propriété et de contrôle. Cette vision traditionnelle fait que les actionnaires sont encore considérés, de nos jours, comme étant les seuls créanciers résiduels devant supporter l'ensemble des risques de l'entité, alors que les autres parties prenantes primaires courent également des risques. C'est pourquoi, le cadre conceptuel de l'information financière tel qu'élaboré par l'IASB (2018)[3] par exemple, ne permet l'indication dans les états financiers au titre de résultat que la valeur créée par les actionnaires. Il en est de même du cadre conceptuel de l'OHADA contenu dans l'acte uniforme relatif au droit comptable et à l'information financière OHADA[4] ou encore le cadre de « *United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)* ». Ces cadres omettent de présenter la valeur créée et appropriée par les autres parties prenantes primaires bien qu'impliqués dans le processus de création de valeur. Cette vision actionnariale de l'entité est de plus en plus contestée depuis l'exacerbation des crises financières, des faillites des entités, des actes de mauvaise gestion et surtout, des appels des Organisations Non Gouvernementales (ONG) en faveur de la bonne

[1] Friedman M. (1970). *The Social Responsibility of Business is to increase its profits, New York Times, 13, septembre 1970.*
[2] Macintosh, J. (1999). *The issues, effects and consequences of the Berle-Dodd debate, 1931-1932. PERGAMON, pp.139-151*
[3] *International Accounting Standards Board (2018): The Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting(revisited), NEW YORK, pp.1 à 69.*
[4] OHADA (2017). *L'acte uniforme relatif au droit comptable, à l'information financière et au système comptable OHADA (mis à jour). Pp.1 à 1204*

gouvernance. Ainsi, Hill et Jones (1992)[5] ont plaidé en faveur de l'élargissement de la théorie des agences à l'ensemble des parties prenantes de l'entité. Il est donc apparu nécessaire de sortir de la gouvernance de agences pour entrer dans la gouvernance de partenariat. Multiples fondements théoriques fournis dans les formulations de la théorie des parties prenantes notamment par Freeman en 1984 comme repris dans Mercier (2001)[6], nous relevons celle de Clarkson (1995)[7] qui définit les parties prenantes comme *« des personnes ou des groupes qui détiennentou revendiquent la propriété, les droits ou les intérêts dans une société et ses activités, passées, présentes ou à venir résultant de transactions ».* Harrison et Wicks (2013)[8] préconisent la prise en compte des intérêts des parties prenantes par l'entité en vue d'obtenir leur participation et leur soutien. Mitchell, Freeman, Greenwood. and Van Buren (2013) [9] indiquent que la création de la plus grande valeur pour l'entité s'effectue si la plus grande valeur est créée pour les parties prenantes. Ces hypothèses théoriques sont confirmées dans l'étude de Larcker, Tayan, Wurzbacher and Trivedi (2019)[10] qui affirme que 70 % des Présidents Délégués Généraux et Directeurs financiers des entités cotées en bourse dans le S & P 1500 croient que les intérêts des parties prenantes sont un coût à court terme et créent de la valeur à long terme. La théorie des parties prenantes manque encore de nos jours l'heuristique positive. La testabilité empirique de cette théorie était attendue avec la mise au point de la démarche de création et d'appropriation de la valeur partenariale dont les bases ont été posés par Brandenburger A.M. et Stuart H.W. (1996)[11]. Les chercheurs ne se sont pas encore accordés sur cette démarche basée sur les mesures financières. Entre temps, les agences de notations financières ont développé les mesures de la contribution des entités envers les parties prenantes sur base des indicateurs non financiers, souvent contestés pour leur manque de précision. Nous signalons l'agence « Just Capital (2023) »[12] aux USA. Néanmoins, nombre de travaux sur ce sujet notamment celui de Kasonga (2023)[13], s'inspirant de Charreaux, G. (2007)[14], ont permis de présenter une démarche acceptable de création et d'appropriation équitable de la valeur partenariale par les parties prenantes primaires. Le développement harmonieux de cette démarche ne peut se faire qu'à travers un système comptable permettant la collecte, l'organisation, le traitement et le reporting idoine des données financières de l'entité. Comme les cadres conceptuels actuels de l'information financière ne permettent pas de présenter la valeur créée et appropriée par l'ensemble de parties prenantes, il devient dirimant de proposer un nouveau cadre conceptuel de l'information financière capable de prendre en charge cette problématique en vue d'aboutir, in fine, à la mise en œuvre de la comptabilité des parties prenantes primaires. Tel est l'objectif de la présente recherche.

[5]Hill C. and Jones T., (1992). *Stakeholder Agency Theory*. Journal of management Studies:http://faratarjome.ir/u/media/ shopping files/store-EN-1485783393-748.pdf,pages 131-142 IX

[6] Mercier, S. (2001). *L'apport de la théorie des parties prenantes au managementstratégique : une synthèse de littérature*. Xième conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique 13, 14, 15 juin 2001:https://www.strategie-aims.com/events/pp.1-26

[7] Clarkson, M.B.E. (1995). *A Stakeholder Frameworkfor Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance*, The Academy of ManagementReview,vol.20,https://www.jstor.org/Stable/258888,pp.106-112

[8] Harrison J.S. and Wicks A.C. (2013). *Stakeholder Theory, Value, and Firm Performance*, BusinessEthics Quarterly 23:1, ISSN 1052-150X, DOI:10.5840/beq20132314, pp.97-124.

[9] Mitchell R.K., Freeman R.E., Greenwood M. and Van Buren III H.J. (2013). Accounting for Stakeholders. Texas tech University, EURAM-2013.pdf, pp.1-23

[10] Larcker D.F., Tayan B., Wurzbacher O. and Trivedi V. (2019). Survey on Shareholder versus Stakeholder Interests, Stanford Business Graduate School. Rock Center for Corporate Governance, pp.1-17

[11] Brandenburger A.M. et Stuart H.W. (1996). *Value-Based Business Strategy*. The Massachusetts Institute of Technology, Journal of economics and management strategy, volume 5, Number 1, Spring 1996, pp.5-24.

[12] Just Capital (2023): platform for measuring and empowering corporate performance in the stakeholder economy,www.justcapital.com

[13] Kasonga, K.M. Appropriation inéquitable de la valeur partenariale par les parties prenantes primaires du secteur brassicole en République Démocratique du Congo, Mouvements et Enjeux Sociaux, Revue Internationale des Dynamiques Sociales, M.E.S., Numéro 127, Mars - Avril 2023 https://www.mesrids.org Dépôt légal : MR 3.02103.57117 N°ISSN (en ligne) : 2790-3109 N°ISSN (impr.) : 2790-3095, Université de Kinshasa, le 04 avril 2023, P.1-368

[14] Charreaux, G. (2007). « La valeur partenariale : vers une mesure opérationnelle... », Comptabilité - Contrôle - Audit 2007/1 (Tome 13), p. 7-45. DOI 10.3917/cca.131.0007

I. ELEMENTS THEORIQUES, CONCEPTUELS ET METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE.

1.1. Objet de recherche

La spécificité de la gestion réside en ce que ses objets ne sont pas de substances physiques. Au sens de Giordano et Jolibert (2008) [15], les objets de la gestion sont des artéfacts qui se construisent sur base des va et vient au départ du terrain et, entre le terrain et la théorie de manière téléologique. La présente recherche a comme objet le cadre conceptuel de l'information financière utile aux parties prenantes primaires de l'entité. L'objet de la recherche étant finalement ce que l'on cherche.

1.2. Objectif général

L'objectif général de la recherche est de testerdes théories ou de développer de nouvelles théories selon Aissa (2001)[16]. La présente recherche poursuit comme objectif général la testabilité empirique de la théorie des parties prenantes. Au regard du cadrage épistémologique, l'objectif général s'arrime sur l'hypothèse centrale de recherche qui affirme la possibilité de proposition du cadre conceptuel de l'information financière à usage des parties prenantes primaires de l'entité en vue de permettre, in fine, la construction de l'heuristique positive de la théorie des parties prenantes.

1.3. Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques ou opérationnels concourent à la vérification de l'hypothèse centrale de recherche. Nous relevons trois objectifs qui constituent 3 hypothèses périphériques à savoir : descriptive, explicative et prédictive au regard de la démarche de recherche intervention éclairée par Krief et Zardet en 2013 suivant Lallé (2004)[17]. Il s'agit respectivement de démontrer que : (i) Les cadres conceptuels de l'information financière enregistrent des transactions des parties prenantes primaires ; ces transactions augmentent et diminuent leurs capitaux propres et, ces augmentations et diminutions des capitaux propres entraînent la création et l'appropriation de la valeur, (ii) Les cadres conceptuels de l'information financière n'évaluent que la valeur créée par les actionnaires et ; le cadre conceptuel pour l'information financière à usage des parties prenantes primaires n'existe pas, (iii) La proposition du cadre conceptuel de l'information financière à usage des parties prenantes primaires est possible.

1.4. Posture épistémologique

La présente recherche nécessite la construction de l'objet de recherche au départ du terrain dans une démarche de recherche intervention visant à proposer un nouveau cadre conceptuel. Le constructivisme se veut alors une posture idéale pour les objets complexes de recherche à caractère de projet et, qui nécessitent l'analyse et la conception, comme l'indique Le Moigne, in Martinet, 1990, P.130 selon Davis (1999) [18].

1.5. Méthode de recherche

La présente recherche est complexe étant donné qu'elle vise à proposer un cadre conceptuel de l'information financière à l'usage des parties prenantes primaires, qui servira de contingence générique comme évoquée par Savall et Zardet en 1997 dans Lallé (2004)[19]. Il va falloir décrire, expliquer et proposer ce nouveau cadre conceptuel dans un modèle qualitatif partant du terrain par la recherche intervention. La recherche intervention mobilise un corps d'hypothèses descriptive, ensuite explicative et enfin prescriptive qui seront démontrées de manière itérative comme décrit dans **la figure n° 1**. Il s'agit dans ce cas d'une modélisation qualitative permettant de rendre compte du processus de recherche par une formulation souple des hypothèses au moyen des liens entres concepts, comme expliqué par Lallé (2004)[20].

---

[15] Giordano Y. et Jolibert, A. (2008). *Spécifier l'objet de la recherche*. Recherche Gate, p.1-55

[16] Aissa, H. B. (2001). *Quelle méthodologie de recherche appropriée pour une construction de la recherche en sciences de gestion*. Association Internationale de Management Stratégique, p.1-27

[17] Lallé B. (2004). *Production de la Connaissance et de l'Action en Sciences de Gestion*. CAIRN.INFO, pp.51-54

[18] Davis A. (1999). Logique, épistémologie et méthodologie en Sciences de gestion, Conférence de l'AIMS, pp.1 à 23.

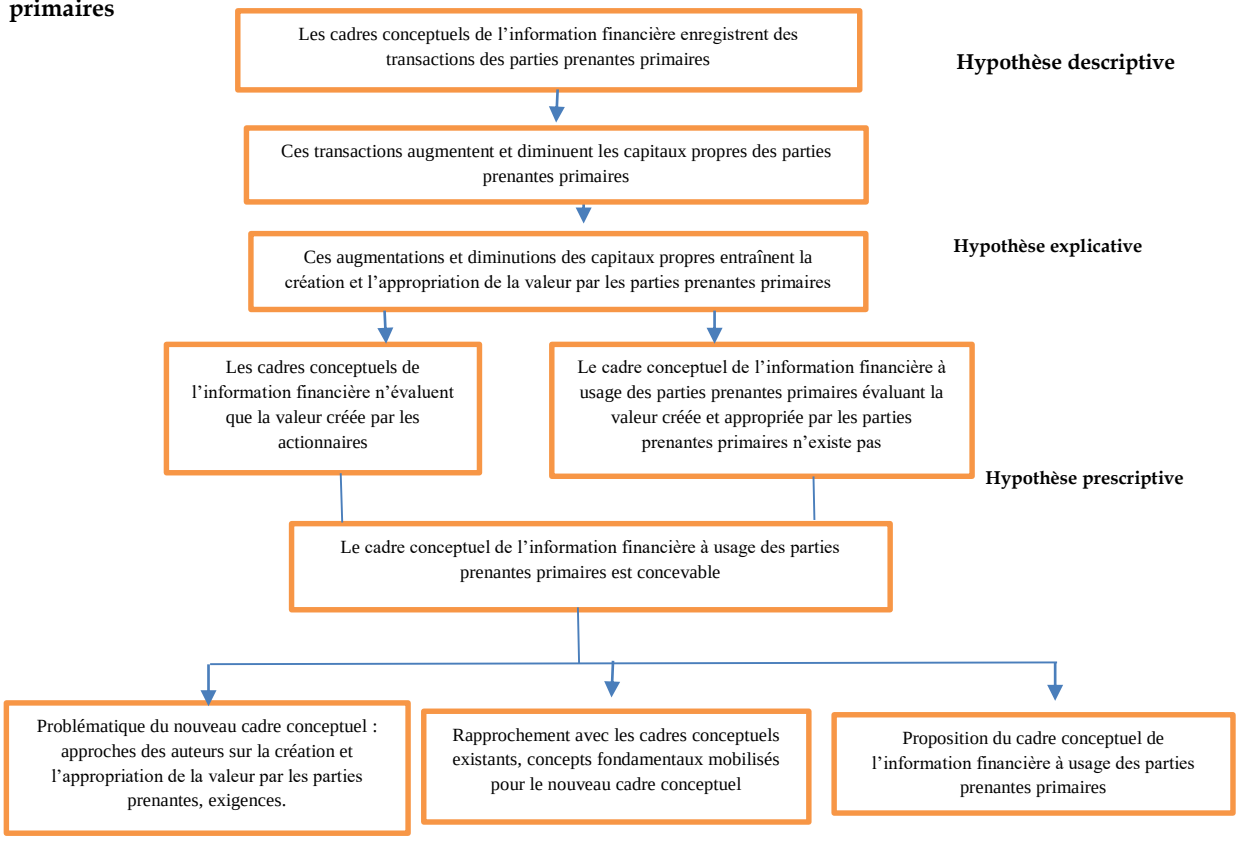
[19] Lallé B. (2004). *Production de la Connaissance et de l'Action en Sciences de Gestion*. CAIRN.INFO, pp.51-54

[20] Lallé B. (2004). *Production de la Connaissance et de l'Action en Sciences de Gestion*. CAIRN.INFO, pp.51-54

II. CADRES CONCEPTUELS DE L'INFORMATION FINANCIERE

Les cadres conceptuels de l'information financières les plus connus sont de l'IASB révisé en 2018, de US GAPPS et de l'OHADA. Le cadre conceptuel de l'information financière sert de fondement à l'élaboration des normes comptables, selon l'IASB 2018[21]. Les cadres conceptuels de l'information financière comprennent généralement l'objectif, les caractéristiques qualitatives, les contenus, les hypothèses, les contraintes ainsi que les concepts fondamentaux mobilisés. Ils sont à la base de la préparation des états financiers à l'usage des utilisateurs externes en privilégiant les investisseurs financiers. Ils encadrent le fonctionnement de la comptabilité financière. Le sommaire du cadre conceptuel de l'IASB révisé en 2018 est présenté à la **figure n° 2**.

Figure n° 1 : Méthode de recherche sur le cadre conceptuel de l'information financière des parties prenante primaires



2.1. Enregistrement des transactions des parties prenantes primaires

Les cadres conceptuels de l'information financière permettent l'enregistrement dans l'état de la situation financière et dans l'état ou les états de la performance financière, les éléments qui répondent à la définition de l'un des éléments des états financiers à savoir : actif, passif, capitaux propres, produits ou charges. Ainsi, les éléments enregistrés concernent les transactions avec l'ensemble des parties primaires à savoir les clients, les fournisseurs et les prestataires, les salairiés et les dirigeants, les actionnaires et les créanciers comme illustré dans **la figure n° 3** de A.B. Carroll de 1989 dans Becuwe, Chebbi et Pasquet (2014)[22].

2.2. Augmentations et diminutions des capitaux propres des parties prenantes primaires

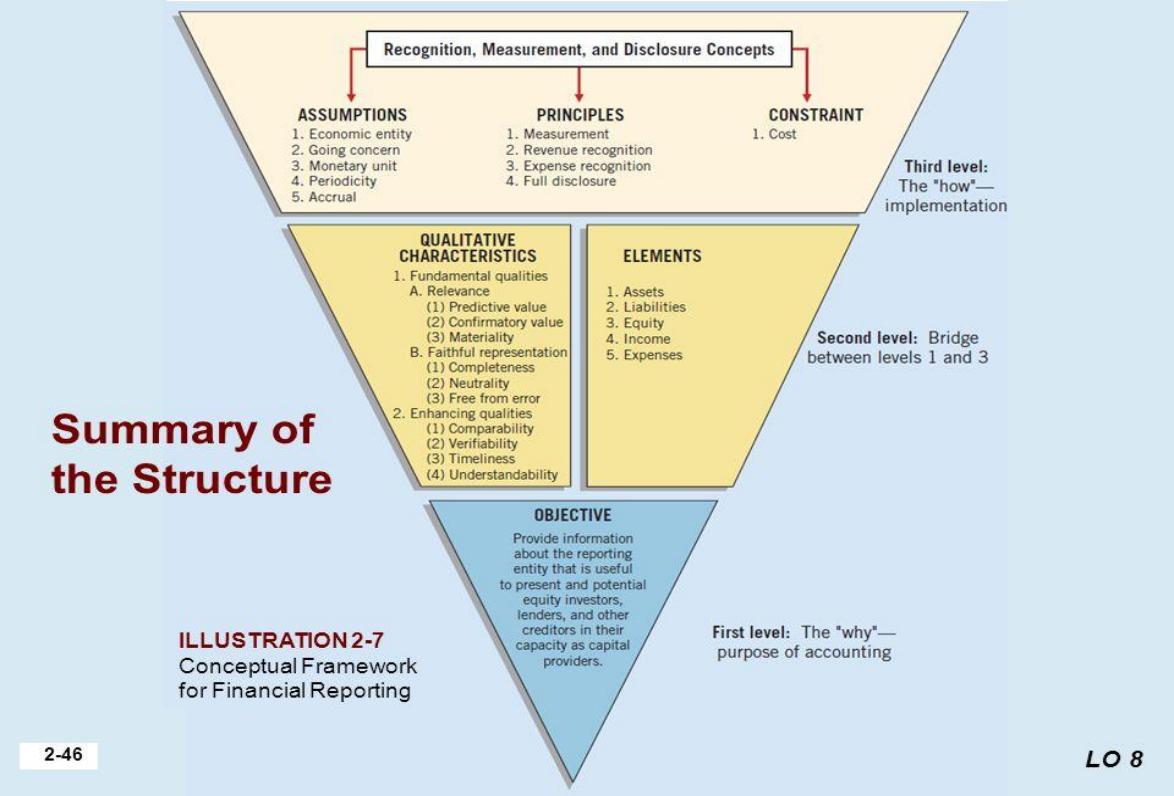
Parmi les éléments que les états financiers présentent conformément aux cadres conceptuels de l'information financière, certains répondent aux définitions des charges et des produits de l'entité, qui sont concernés au plus haut point, comme nous le verrons, dans la démarche de création et d'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires. Les éléments des charges et des

[21] *International Accounting Standards Board (2018): The Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting(revisited), NEW YORK, pp.1 à 69.*

[22] Becuwe A., Chebbi H. et Pasquet P. (2014). *La SCIC est-elle une solution à l'inégalité des parties prenantes* ? récupéré sur la Revue des Sciences de Gestion n° 269-270, pages 35 à 43.

produits entraînent les augmentations ou les diminutions des capitaux propres des parties prenantes primaires comme indiqué dans **le tableau n° 1**. Ces éléments sont définis dans le cadre conceptuel de l'IASB 2018. Ils agissent simultanément lors de l'enregistrement dans les comptabilités tant de l'entité et que de la partie prenante primaire concernée à l'idée de Goldberg en 1965 qui déclarait que les activités primaires a enregistré par la comptabilité sont les échanges entre le client et le fournisseur, selon Mitchell, Freeman, Greenwood et Van Buren III (2013)[23]. Nous présentons dans le **tableau n° 1,** les comptes de l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global de la période par nature des états financiers du cadre conceptuel de l'IASB 2018 conformément à la norme internationale d'informations financières n°1.

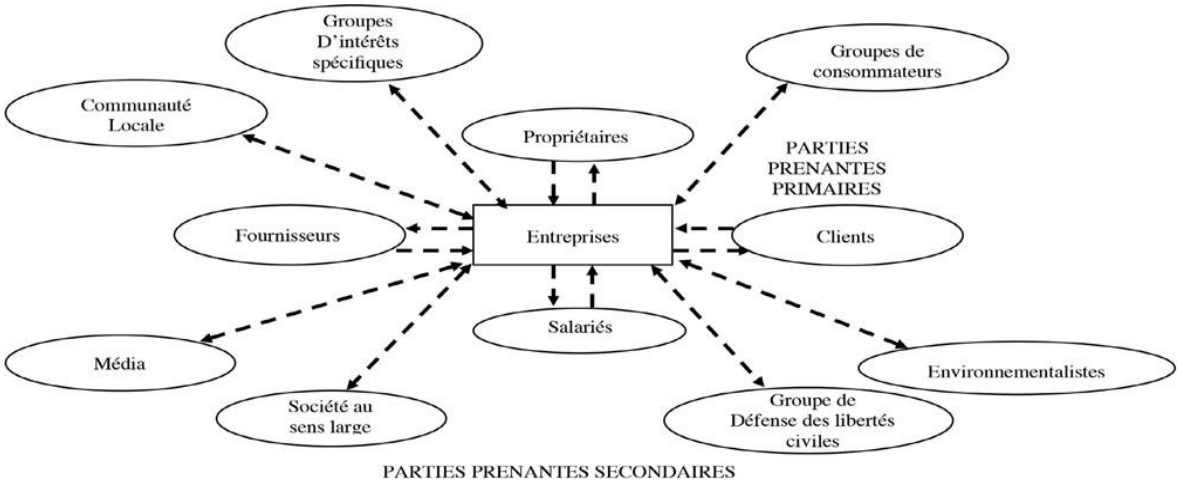
Figure n° 2 : sommaire du cadre conceptuel de l'information financière de *l'International Accounting Standards Board (IASB) 2018*[24].



[23] Mitchell R.K., Freeman R.E., Greenwood M. and Van Buren III H.J. (2013). *Accounting for Stakeholders*. Texas tech University: https://www.ronaldmitchell.org/, pp.1-23

[24] *International Accounting Standards Board (2018): The Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting(revisited), NEW YORK, pp.1 à 69.*

Figure n° 3 : La classification des parties prenantes suivant A.B. Carroll de 1989 dans Becuwe, Chebbi et Pasquet (2014)[25].



Les charges et les produits sont définis comme ci-dessous selon l'IASB (2018).

- *Charges* : Diminutions d'actif et accroissements de passif qui se soldent par des diminutions de capitaux propres ;
- *Produits* : Accroissements d'actif et diminutions de passif qui se soldent par des augmentations de capitaux propres.

Il convient de signaler que de la même manière que les transactions enregistrées dans ces comptes sont à la base de la création de valeur pour les actionnaires appelée résultat net, ils sont également à la base de la création et de l'appropriation de la valeur par les parties prenantes dans les états financiers de leurs entités respectives.

Tableau n°1 : les comptes de l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global de la période par nature

Compte	Partie prenante	Capitaux propres (entité)	Capitaux propres (partie prenante)
Produits des activités ordinaires	clients	augmentation	diminution
Autres produits	clients	augmentation	diminution
Matières premières utilisées	fournisseurs	diminution	augmentation
Consommables utilisés	fournisseurs	diminution	augmentation
Charges au titre des avantages du personnel	Salariés et dirigeants	diminution	augmentation
Autres charges : transports consommés	prestataires	diminution	augmentation
Autres charges: services consommés	prestataires	diminution	augmentation
Dotations aux amortissements, provisions et dépréciations	entité	augmentation	-
Reprises sur dotations aux amortissements, provisions et dépréciations	entité	diminution	-
Produits financiers	créanciers	augmentation	diminution
Charges financières	créanciers	diminution	augmentation
Impôt sur le résultat	Etat	diminution	augmentation
Résultat net	actionnaires	diminution	augmentation

Source : nous-même.

2.3. Création de valeur pour les actionnaires

La création ou la destruction de la valeur pour les actionnaires est la conséquence de la comptabilisation des charges et des produits de l'entité qu'indique le solde du compte de résultat des états financiers des cadres conceptuels de l'information financière. Comme le précise le cadre

[25] Becuwe A., Chebbi H. et Pasquet P. (2014). *La SCIC est-elle une solution à l'inégalité des parties prenantes* ? récupéré sur la Revue des Sciences de Gestion n° 269-270, pages 35 à 43.

conceptuel de l'IASB 2018[26], l'objectif des états financiers est de « *fournir à leurs utilisateurs (investisseurs, prêteurs et autres créanciers actuels et potentiels), au sujet des actifs, passifs, capitaux propres, produits et charges de l'entité comptable, des informations financières utiles à l'appréciation de ses perspectives d'entrées nettes futures de trésorerie* et de la *gestion de ses ressources économiques par la direction* ». C'est pourquoi, ces états financiers ne présentent que l'enrichissement des actionnaires qui constitue la création de valeur, ces derniers étant considérés comme les seuls créanciers résiduels. Aussi, ce cadre n'enregistre pas le coût du capital investis dans l'entité par les actionnaires. La création de valeur pour les autres parties prenantes primaires (salariés et dirigeants, fournisseurs et prestataires, clients, créanciers) n'y est pas renseignée, alors que la valeur de l'entité est créée dans une dynamique des transactions impliquant l'ensemble des parties prenantes primaires. Il va sans dire également que la valeur actionnariale créée par les autres parties prenantes primaires dans les entités où ils sont actionnaires sont enregistrées dans leurs propres comptabilités et n'incluent pas aussi les coûts des capitaux.

2.4. Création et appropriation de la valeur par les autres parties prenantes primaires

Les cadres conceptuels de l'information financière ne présentent pas la valeur créée et appropriée par les autres parties prenantes primaires comme nous l'avons indiqué ci-haut. Pour rappel, la création de valeur par les parties prenantes ne fait pas encore l'unanimité dans la communauté de chercheurs. Les concepts proposés par les auteurs tels que Brandenburger et Stuart (1996)[27]. Lieberman, Garcia-Castro, and Balasubramanian (2016)[28], Kahldi (2015) [29], Lieberman, Balasubramanian et Garcia-Castro (2013)[30], Mitchell, Freeman, Greenwood and Van Buren III (2013)[31], Lieberman et Balasubramanian (2007)[32], Kasonga (2023)[33] et Charreaux, G. (2007)[34] permettent de proposer le cadre conceptuel de l'information financière des parties prenantes primaires. Le cadre conceptuel proposé prend en compte les différents concepts des auteurs comme indiqué dans le tableau n° 2. Il s'agit entre autres de : (i) comptes des charges et des produits présentés dans l'état des résultats des états financiers, (ii) ressources mobilisées, (iii) clés d'appropriation équitable, (vi) indices de performance, (iv) charges d'opportunité et produits d'opportunité, (v) valeur appropriée par chaque partie prenante primaire, (vi) valeur partenariale. Les figures n° 4 et n° 5 présentent respectivement la chaîne de création de valeur partenariale et le schéma d'appropriation de la valeur créée suivant Brandenburger et Stuart en (1996)[35]. La figure n° 6 présente le calcul de la valeur partenariale suivant Charreaux et Desbrières (1998)[36]. Le cadre conceptuel proposé permettra le développement des normes comptables propices à la tenue d'une comptabilité des parties prenantes primaires qui présentera l'information financière en rapport avec la création et l'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires.

---

[26] *International Accounting Standards Board (2018): The Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting(revisited), NEW YORK, pp.1 à 69.*

[27] Brandenburger A.M. et Stuart H.W. (1996). *Value-Based Business Strategy*. The Massachusetts Institute of Technology, Journal of economics and management strategy, volume 5, Number 1, Spring 1996, pp.5-24.

[28] Lieberman M. B., Garcia-Castro R., and Balasubramanian N. (2016). Measuring value Creation and Appropriation in Firms: The VCA Model? UCLA Anderson School of Management, August, 4, 2016, pp.1-42.

[29] Khaldi, M. A. (2015). Impact des mécanismes de gouvernance sur la création et la répartition de la valeur partenariale, Gestion et management, HAL Archives ouvertes, Université de Grenoble, 2014, Français, ffNNT : 2014GRENG007ff, fftel-01127425f pp.1-289

[30] Lieberman M.B., Balasubramanian N. and Garcia-Castro R. (2013). Value Creation and Appropriation in Firms: Conceptual review anda Method for Measurement, UCLA Anderson School of management, June, 10, 2013, http:// dx.doi.org/10.2139/ssrn.2381801. pp.1-43

[31] Mitchell R.K., Freeman R.E., Greenwood M. and Van Buren III H.J. (2013). Accounting for Stakeholders. Texas tech University, EURAM-2013.pdf, pp.1-23

[32] Lieberman M.B. and Balasubramanian, N. (2007). Measuring Value Creation and Its Distribution Among Stakeholders of the Firm, UCLA Anderson School of Management, June 5, 2007,pp.1-43

[33] Kasonga, K.M. (2023). Appropriation inéquitable de la valeur partenariale par les parties prenantes primaires du secteur brassicole en République Démocratique du Congo, Mouvements et Enjeux Sociaux, Revue Internationale des Dynamiques Sociales, M.E.S., Numéro 127, Mars - Avril 2023 https://www.mesrids.org Dépôt légal : MR 3.02103.57117 N°ISSN (en ligne) : 2790-3109 N°ISSN (impr.) : 2790-3095, Université de Kinshasa, le 04 avril 2023, P.1-368

[34] Charreaux, G. (2007). « La valeur partenariale : vers une mesure opérationnelle... », Comptabilité - Contrôle - Audit 2007/1 (Tome 13), p. 7-45. DOI 10.3917/cca.131.0007.

[35] Brandenburger A.M. et Stuart H.W. (1996). *Value-Based Business Strategy*. The Massachusetts Institute of Technology, Journal of economics and management strategy, volume 5, Number 1, Spring 1996, pp.5-24.

[36] Charreaux G. et Desbrières, P. (1998). *Gouvernancedes entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale*, Finance Contrôle Stratégie – Volume 1, N° 2, juin 1998, p. 57 – 88.

Figure n° 4: **Chaîne de création de valeur parténariale suivant empruntée de Brandenburgeret Stuart en (1996).**

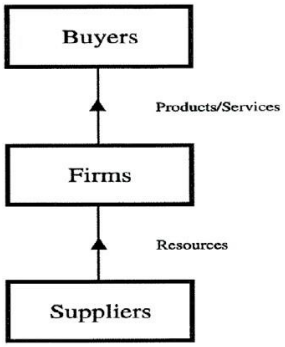
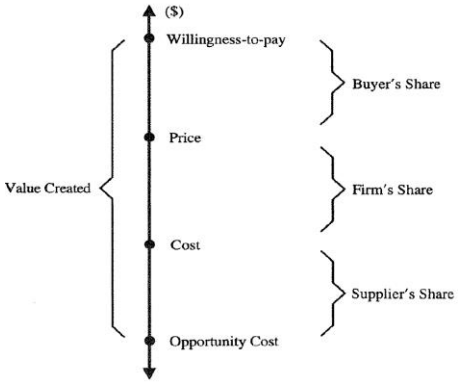


Figure n° 5 : **Le schéma d'appropriation de la valeur créée Brandenburgeret Stuart (1996).**



Valeur partenariale
= produits d'opportunité (moins)
Charges d'opportunité

Figure n° 6 : **Calcul de la valeur partenariale. Suivant Charreaux et Desbrières (1998)**

Tableau n° 2 : Concepts des auteurs sur les démarches de création et d'appropriation de la valeur par les parties prenantes.

Auteur	Qualité	Intitulé de la Publication	Contenu	Concepts
Brandenburger et Stuart (1996)	Professeurs, Harvard Business School, MA, USA	Value Based Business Strategy	Proposent qu'à partir des prix et des coûts d'opportunité, il y a moyen d'obtenir la valeur créée et appropriée dans une chaîne de valeur composée d'un seul client et d'un seul fournisseur	Prix et coûts d'opportunité, valeur créée et appropriée
Charreaux et Desbrières (1998)	Professeur Emérite et Professeur, Sciences de Gestion, Université de Bourgogne, France	Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale	Confirment l'approche de Brandenburger et Stuart mais manquent de méthode de détermination des prix et coûts d'opportunité	Prix et coûts d'opportunité, valeur créée et valeur appropriée, coût et prix d'opportunité
Lieberman and Balasubramanian (2007)	Professeur à Anderson School of Management, UCLA, CA, USA. et Professeur à Whitman School of Management, Syracuse, NY, USA.	Measuring value creation and Its distribution among Stakeholders of the firm	Suggèrent la modélisation de la relation de causalité entre la production de l'entité et les facteurs de production à partir des états financiers pour inférer la valeur créée et appropriée par les parties prenantes	Estimation de l'équation de productivité qui équivaut aux facteurs de production d'une année à l'autre, états financiers, la valeur partenariale
Charreaux (2007)	Professeur Emérite, Sciences de Gestion, Université de Bourgogne, France	La valeur partenariale : vers une mesure opérationnelle	Décrit la méthode de détermination des prix et des coûts d'opportunité à partir des produits et des charges réelles des états financiers pour calculer la valeur créée et appropriée par les parties prenantes dans un seul secteur	Prix et coûts d'opportunité, produits et des charges réelles, états financiers, diagnostic financier, valeur partenariale, ressources mobilisées, indice de performance
Bughin, Colot, Croquet et Niyuhiré (2008)	Première Assistante, Assistant, Assistante, Assistante de Recherche, Université de Mons-Hainaut, Faculté Warocqué d'Economie et Gestion, Mons, Belgique	La performance partenariale: mythe ou réalité ?	Recourt aux indicateurs non financiers pour calculer la valeur ajoutée par les parties prenantes	Indicateurs non financiers, valeur ajoutée par les parties prenantes
Lieberman, Bala subramanian and Garcia-Castro (2013)	Professeur à Anderson School of Management, UCLA, CA, USA. Professeur à	Value creation and Appropriation in Firms: Conceptual review and a Method for Measurement	Reviennent sur la modélisation de la relation de causalité entre la production de l'entité et les facteurs de production à partir des états financiers pour inférer	Production et facteurs de production, états financiers, valeur créée et appropriée

Auteur	Qualité	Intitulé de la Publication	Contenu	Concepts
	Whitman School of Management, Syracuse University, NY, USA. et Professeur à IESE Business School, Madrid, Espagne		la valeur créée et appropriée par les parties prenantes	
Kahldi (2015)	Thésard en Science de Gestion, Université de Grenoble, France	Impact des mécanismes de gouvernance sur la création et la répartition de la valeur partenariale	Confirme la méthode proposée par Charreaux (2007) pour la détermination des prix et des coûts d'opportunité sur base des produits et des charges réelles des états financiers et l'applique sur plusieurs secteurs	Prix et coûts d'opportunité, produits et charges, états financiers
Lieberman, Bala subramanian and Garcia-Castro (2016)	Professeur à Anderson School of Management, UCLA, CA, USA. Professeur à Whitman School of Management, Syracuse, NY, USA. et Professeur à IESE Business School, Madrid, Espagne	Measuring value creation and appropriation in firms: the VCA Model?	Enrichissent la modélisation de la relation de causalité entre la production de l'entité et les facteurs de production à partir des états financiers pour inférer la valeur créée et appropriée par les parties prenantes	Production et facteurs de production, états financiers, valeur créée et appropriée
Kahldi (2019)	Maître de Conférence Master CCA, Université Paris Descartes, France	Performance organisationnelle: quelle mesure?	Retraitement des états financiers pour aboutir aux produits encaissables et charges décaissables et déterminer la valeur créée et appropriée par les parties prenantes	États financiers, produits et charges
Kasonga (2022)	Apprenant en Sciences de Gestion, Université de Kinshasa	Appropriation inéquitable de la valeur partenariale par les parties prenantes primaires du secteur brassicole en République Démocratique du Congo (RDC)	Confirme la méthode proposée par Charreaux (2007) pour la détermination des prix et des coûts d'opportunité sur base des produits et des charges réelles des états financiers, l'applique sur un secteur et l'enrichit et dégage les clés d'appropriation équitable de la valeur partenariale	Prix et coûts d'opportunité, produits et charges réelles, états financiers, appropriation équitable de la valeur partenariale

Source : nous-même.

III. RAPPROCHEMENT ENTRE LE CADRE CONCEPTUEL DE L'INFORMATION FINANCIERE A USAGE GENERAL DE L'IASB 2018 ET LES CONCEPTS DES DEMARCHES DES AUTEURS SUR L'EVALUATION DE LA VALEUR CREEE ET APPROPRIEE PAR LES PARTIES PRENANTES PRIMAIRES.

Les démarches proposées par les auteurs sur la création et l'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires ont abouti à la formulation des concepts présentés dans **le tableau n° 2**. Ces concepts tournent autour d'une formulation centrale qui est celle de recours aux comptes des produits et des charges présentés dans l'état de résultat des cadres conceptuels de l'information financière pour construire la création et l'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires. Ainsi, il nous paraît raisonnable de procéder au rapprochement entre ces cadres et les exigences de création et d'appropriation de valeur au regard des concepts des auteurs. Pour plus de souplesse, nous avons jugé utile de procéder à ce rapprochement sur base du cadre conceptuel de l'information financière à usage général révisé de *l'International Accounting Standards Board (IASB) 2018* dont le sommaire est présenté à la figure n° 2, intégrant les *International Financial Reporting Standards (IFRS)*. Ce cadre est plus proche du cadre conceptuel des *United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)* et plus solide que celui de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des affaires en Afrique (OHADA). Ce rapprochement a permis de relever les constats suivants repris dans la colonne c du tableau n° 3 : i) lignes avec de nouvelles définitions au regard des intitulés de la colonne (a) du cadre conceptuel de l'information financière de l'IASB 2018, ii) lignes avec de définitions identiques avec celles du cadre conceptuel de l'information financière de l'IASB 2018 notées « idem », iii) lignes avec de définitions non applicables pour le cadre conceptuel d'évaluation et d'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires notées « Non Applicable (N/A) ». Nous relevons que seules les lignes ayant de nouvelles définitions sont retenues pour le nouveau cadre conceptuel de

l'information financière des parties prenantes primaires. Les lignes notées « idem » ne sont pas retenues étant donné que ces exigences sont déjà prises en compte dans les cadres conceptuels de l'information financière qui fournissent les transactions des produits et des charges au nouveau cadre conceptuel. Les lignes notées « Non Applicable (N/A) » ne sont pas également retenues car leurs exigences ne sont pas valables pour la création et l'appropriation de valeur par les parties prenantes primaires.

Tableau 3. Rapprochement entre les exigences de l'évaluation de création et d'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires au regard des contenus du cadre conceptuel de l'information financière à usage général de l'IASB 2018.

Intitulé **(a)**	**Cadre conceptuel de l'information financière à usage général (IASB 2018)** **(b)**	**Constat au regard des concepts évoqués pour la création et l'appropriation de valeur par les parties prenantes primaires** **(c)**
Premier niveau		
I. Objectif	Fournir au sujet de l'entité comptable concernée, des informations utiles aux investisseurs, aux préteurs et aux autres créanciers actuels et potentiels aux fins de leur prise des décisions sur la fourniture des ressources à l'entité	Fournir au sujet de l'entité comptable concernée, des informations utiles aux parties prenantes primaires (actionnaires et créanciers, fournisseurs, clients, personnel et dirigeants) aux fins de leur prise des décisions sur la fourniture des ressources à l'entité
Deuxième niveau		
II.A. Caractéristiques qualitatives		
II.A. 1. **Qualités fondamentales**		
II.A.1.1. **Pertinence**	Avoir la capacité d'influencer les décisions prises par les utilisateurs	Idem
II.A.1.1. 1.Valeur prédictive	Utiliser comme donnée pour faire des prévisions des décisions	Idem
II.A.1.1.2. Valeur de configuration	Renseigner sur des évaluations antérieures en venant les confirmer ou les modifier	Idem
II.A.1.1.3. Importance relative (significativité)	Avoir un caractère significatif. Son omission ou son inexactitude influence les décisions que les utilisateurs prennent	Idem
II.A.1.2 **Représentation fidèle**	Donner une image fidèle de la subsistance des phénomènes qu'elle est censée représenter	Idem
II.A.1.2.1. Complétude	Comporte toutes les informations y compris les descriptions et explications qui sont nécessaires à la compréhension nécessaire du phénomène	Idem
II.A.1.2.2. Neutralité	Absence des partis pris dans la sélection ou la présentation de l'information	Idem
II.A.1.2.3. Fidélité	Complète, neutre et exempt d'erreurs (qualité à rechercher le plus possible mais jamais atteignable)	Idem
II.A.2. Amélioration de la qualité		
II.A.2.1. Comparabilité	Permettre de faire le choix entre diverses possibilités (vendre ou conserver un placement, investir dans un placement, investir dans une entité ou une autre)	Idem
II.A.2.2. Vérifiabilité	Fournir l'assurance que l'information donne une image fidèle des phénomènes économiques qu'elle prétend représenter	Idem
II.A.2.3. Rapidité	Rendre l'information accessible aux décideurs à temps pour qu'elle ait la capacité d'influencer leurs décisions	Idem
II.A.2.4. Compréhensibilité	Classée, définie et présentée de façon claire et concise	Idem
II. B. Eléments des états financiers		

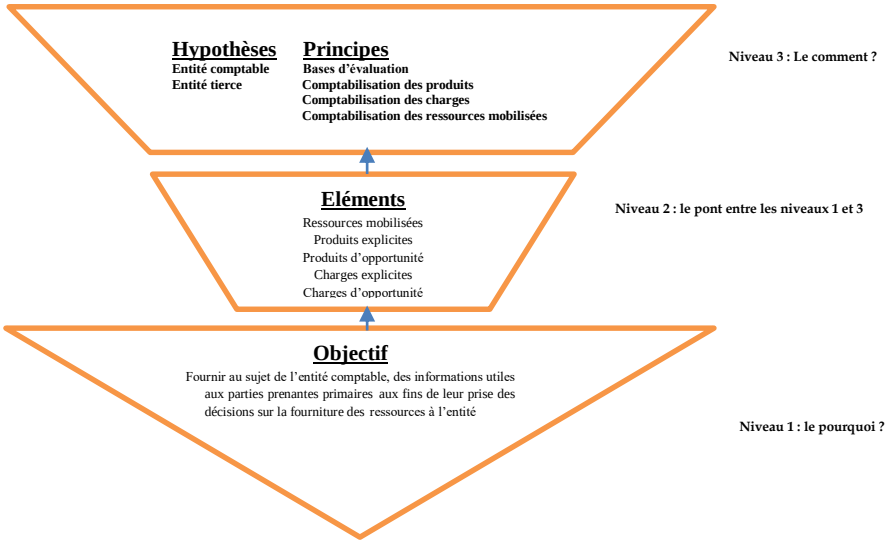
Intitulé **(a)**	**Cadre conceptuel de l'information financière à usage général (IASB 2018)** **(b)**	**Constat au regard des concepts évoqués pour la création et l'appropriation de valeur par les parties prenantes primaires** **(c)**
II.B. 1. Actifs	Ressource contrôlée par l'entité du fait d'évènements passés et dont les avantages économiques futurs sont attendus de l'entité	Ressource à contrôler par la partie prenante primaire du fait d'évènements futurs et dont les avantages économiques futurs sont attendus de l'entité (ressource mobilisée ou capital)
II.B. 2.Passifs	Obligation actuelle de l'entité	Non Applicable (N/A)
II.B. 3.Fonds propres	Intérêt résiduel dans les actifs de l'entité après déduction de tous ses passifs.	Non Applicable (N/A)
II.B. 4.Produits	Accroissements d'avantages économiques	Accroissements d'avantages économiques Produits explicites et produits d'opportunité
II.B.5. Charges	Diminution d'avantages économiques	Diminution d'avantages économiques Charges explicites et charges d'opportunité
Troisième niveau		
III. Reconnaissance, mesure et publication		
III.A. Hypothèses		
III.A.1. Entité économique	C'est l'entité qui présente les états financiers	1. Entité qui présente les états financiers (entité comptable) et ; 2. Entité qui présente les états financiers de comparaison (entité tierce)
III.A.2. Continuité de l'exploitation	Entité en situation de continuité d'exploitation et poursuivra ses activités dans un avenir prévisible	Idem
III.A.3. Unité de comptabilisation	L'unité de comptabilisation est constituée du droit ou du groupe de droits, de l'obligation ou du groupe d'obligations ou encore du groupe de droits et d'obligations auquel sont appliqués les critères de comptabilisation et concepts d'évaluation.	Idem
III.A.4. Périodicité	Les états financiers sont établis pour un intervalle de temps spécifié (la période de présentation de l'information financière, ci-après la « période »)	Idem
III.B. Principes		
III.B.1. Bases d'évaluation	Les éléments comptabilisés dans les états financiers sont quantifiés en monnaie, ce qui implique la sélection d'une base d'évaluation.	Idem
III.B.2. Comptabilisation des produits	Accroissement d'avantages économiques futurs	Comptabilisation des produits explicites et des produits d'opportunité
III.B.3. Comptabilisations des charges	Diminution d'avantages économiques futurs	Comptabilisation des charges explicites et des charges d'opportunité
III.B.4. Présentation	L'entité comptable communique sur ses actifs, passifs, capitaux propres, produits et charges en présentant et en fournissant des informations dans ses états financiers.	L'entité comptable communique sur les ressources mobilisées, les charges et les produits explicites et d'opportunité, la performance, la valeur créée et appropriée
III.C. Contrainte		
III.C.1. Coût	Justification des coûts de production de l'information par les avantages	Idem

Source : nous-même.

IV. PROPOSITION DU CADRE CONCEPTUEL DE L'INFORMATION FINANCIERE A USAGE DES PARTIES PRENANTES PRIMAIRES.

La figure n° 7 et le tableau n° 4 présentent les sommaires du cadre conceptuel de l'information financière utile pour les parties prenantes de l'entité. Ce cadre conceptuel résulte de la prise en compte des exigences de mesure de performance des parties prenantes et permet d'évaluer la valeur créée et appropriée par les parties prenantes primaires. Ce cadre indique l'objectif du cadre conceptuel, les éléments de l'information financière, les hypothèses ainsi que les principes. Les définitions des concepts fondamentaux retenus sont présentées dans le tableau n° 5.

Figure n° 7 : sommaire du cadre conceptuel de l'information financière des parties prenantes



Source : nous-même.

Tableau 4. Sommaire du cadre conceptuel proposé pour l'évaluation de l'information financière à usage des parties prenantes.

Intitulé	Contenu
Premier niveau	
I. Objectif	Fournir au sujet de l'entité comptable concernée, des informations utiles aux parties prenantes primaires (actionnaires et créanciers, fournisseurs, clients, personnel et dirigeants) aux fins de leur prise des décisions sur la fourniture des ressources à l'entité
Deuxième niveau	
II. B. Eléments des états financiers	
II.B. 1. Actif (Capital/Ressource)	Ressource à contrôler par la partie prenante primaire du fait d'évènements futurs et dont les avantages économiques futurs sont attendus de l'entité (ressource mobilisée/capital)
II.B. 4.Produits	Produits explicites et produits d'opportunité
II.B.5. Charges	Charges explicites et charges d'opportunité
Troisième niveau	
III. Reconnaissance, mesure et publication	
III.A. Hypothèses	
III.A.1. Entité économique	1. Entité qui présente les états financiers (entité comptable) et ; 2. Entité qui présente les états financiers de comparaison (entité tierce)
III.B. Principes	
III.B.1. Bases d'évaluation	Bases d'évaluation des éléments des états financiers
III.B.2. Comptabilisation des produits	Comptabilisation des produits explicites et des produits d'opportunité
III.B.3. Comptabilisations des charges	Comptabilisation des charges explicites et des charges d'opportunité
III.B.4. Présentation	Les ressources mobilisées, les charges et les produits explicites et d'opportunité, la performance, la valeur créée et appropriée

Source : nous-même.

Tableau 5 : Définitions des concepts fondamentaux mobilisés sur la création et l'appropriation de la valeur par les parties prenantes.

Concept fondamental	Définition
Appropriation de la valeur par les clients	Les clients de l'entité concernée s'approprient de la valeur si les produits d'opportunité sont supérieurs aux produits explicites. Il revient à dire que les clients de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation élevé par rapport au management de l'entité.
Appropriation de la valeur par les salariés et les dirigeants	Les salariés et les dirigeants de l'entité concernée s'approprient de la valeur si les charges du personnel d'opportunité sont inférieures aux charges du personnel explicites. Il revient à dire que les salariés et dirigeants de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation élevé par rapport au management de l'entité
Appropriation de la valeur par les financiers (actionnaires et créanciers)	Les financiers de l'entité concernée s'approprient de la valeur si les charges financières d'opportunité sont inférieures aux charges financières explicites. Il revient à dire que les financiers de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation élevé par rapport au management de l'entité
Appropriation de la valeur par les fournisseurs et prestataires de services	Les fournisseurs et les prestataires de service de l'entité concernée s'approprient de la valeur si les charges s'y rapportant d'opportunité sont inférieures aux charges s'y rapportant explicites. Il revient à dire que les fournisseurs et prestataires de service de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation élevé par rapport au management de l'entité.
Appropriation équitable de la valeur par les parties présentes	L'appropriation de la valeur est équitable si elle se situe dans les proportions jugées raisonnables des clés d'appropriation.
Capital clients	C'est la contribution financière totale des clients tout au long de leur vie en tant que clients. Il est calculé par la valeur actualisée des flux des produits explicites sur un horizon donné, durée de vie des clients par hypothèse.
Capital humain	C'est la contribution des salariés et des dirigeants. Il est évalué en considérant la valeur actualisée des flux des salaires et des émoluments réels sur un horizon donné, durée de vie du capital humain posée par hypothèse.
Capital financier	Ce sont les financements apportés tant par les actionnaires que par les créanciers financiers. Il est égal à l'actif économique évalué à partir de la somme des capitaux propres et des dettes financières (à long et à court termes) figurant dans les bilans des entités concernée et tierces.
Capital fournisseurs et prestataires de services	Il représente la contribution des fournisseurs et prestataires des services divers. Il est évalué en considérant la valeur actualisée des charges explicites sur un horizon donné, posé en considérant que ce capital est constitué pour moitié du capital humain et, pour moitié du capital financier.
Charges d'opportunité	Les prix les plus faibles que les partenaires sont disposés à accepter pour la réalisation de leurs transactions
Charges d'opportunité des matières et fournitures, consommables, transports et services consommés	Les prix les plus faibles que les fournisseurs ou les prestataires de service sont disposés à accepter pour la réalisation des leurs transactions
Charges d'opportunités des avantages du personnel et des dirigeants	Les avantages du personnel et dirigeants les plus faibles que les salariés et les dirigeants sont disposés à accepter pour la réalisation des leurs transactions
Charges d'opportunité financières	Charges financières les plus faibles que les financiers sont disposés à accepter pour la réalisation des leurs transactions
Charges explicites	Ce sont les charges réelles telles qu'elles ressortent des comptes des résultats des entités
Charges explicites des matières et fournitures, consommables, transports et services consommés	Ce sont les charges réelles des matières et fournitures, consommables, transports et services telles qu'elles ressortent des comptes des résultats des entités
Charges explicites des avantages du personnel et des dirigeants	Ce sont les charges réelles des salariés et dirigeants telles qu'elles ressortent des comptes des résultats des entités
Charges explicites financières	Ce sont les charges financières réelles des telles qu'elles ressortent des comptes des résultats des entités
Comptabilité des parties prenantes primaires	Système comptable permettant de saisir, traiter, enregistrer, analyser et restituer l'information financière utile pour les parties prenantes primaires
Clés d'appropriation de la valeur partenariale	Les proportions des ressources apportées par chaque partie prenante sont considérées comme des clés d'appropriation de la valeur
Comptes de résultats explicites	Ce sont les comptes des résultats présentant les détails des produits et des charges réelles par parties prenantes primaires
Destruction de la valeur par les clients	Les clients de l'entité concernée détruisent de la valeur si les produits d'opportunité sont inférieurs aux produits explicites. Il revient à dire que les clients de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation faible par rapport au management de l'entité.

Concept fondamental	Définition
Destruction de la valeur par les salariés et dirigeants	Les salariés et dirigeants de l'entité concernée détruisent de la valeur si les charges du personnel d'opportunité sont supérieures aux charges du personnel explicites. Il revient à dire que les salariés et dirigeants de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation faible par rapport au management de l'entité.
Destruction de la valeur par les fournisseurs et prestataires	Les fournisseurs et prestataires de service de l'entité concernée détruisent de la valeur si les charges d'opportunité sont supérieures aux charges explicites. Il revient à dire que les fournisseurs et prestataires de service de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation faible par rapport au management de l'entité.
Destruction de la valeur par les financiers (actionnaires et créanciers)	Les financiers de l'entité concernée détruisent de la valeur si les charges financières d'opportunité sont supérieures aux charges financières explicites. Il revient à dire que les financiers de l'entité concernée disposent d'un pouvoir de négociation faible par rapport au management de l'entité.
Diagnostic financier partenarial	C'est le diagnostic qui permet de mettre en lumière les forces et les faiblesses des pouvoirs de négociation des parties prenantes.
Ecarts d'appropriation	Ce sont les différences entre les valeurs à approprier déterminées par les clés d'appropriation et les valeurs appropriées. Ces écarts d'appropriation constituent les forces et les faiblesses des pouvoirs de négociation.
Eléments d'ajustement	Ce sont les ajustements sur les comptes des produits et des charges explicites non rattachables aux parties prenantes primaires
Entité comptable	C'est l'entité qui présente les états financiers. C'est l'entité comptable pour laquelle le diagnostic de création et de l'appropriation de la valeur partenariale est réalisé.
Entité comptable tierce	C'est l'entité qui présente les états financiers de comparaison.
Etats financiers de l'entité comptable	Ce sont les états financiers de l'entité comptable dont la création et l'appropriation de la valeur partenariale est examinée
Etats financiers de l'entité tierce	Ce sont les états financiers de l'entité comptable ou des entités comptables de comparaison
Etats d'indentification et catégorisation des parties prenantes primaires	Tableau permettant d'identifier et de catégoriser en détails les parties prenantes primaires ainsi que les charges et les produits explicites auxquels elles sont liées à partir des états financiers des entités
Etat d'évaluation des ressources mobilisées	C'est le tableau présentant les ressources mobilisées par les parties prenantes primaires
Etat d'appropriation équitable de la valeur partenariale	Tableau présentant les valeurs à approprier au regard des clés d'appropriation d'une part et, d'autre part les valeurs appropriées ainsi que des écarts d'appropriation à commenter.
Etat de calcul de produits d'opportunité et de la valeur appropriée par les clients	C'est le tableau qui présente la détermination des produits d'opportunité ainsi que la valeur appropriée par les clients
Etat de calcul des charges d'opportunité et de la valeur appropriée par les fournisseurs et prestataires de services	C'est le tableau qui présente la détermination des matières et fournitures, des prestations des services consommés (consommations externes) d'opportunité ainsi que la valeur appropriée par les fournisseurs et prestataires
Etat de calcul des charges du personnel d'opportunité et valeur appropriée par les salariés et les dirigeants	C'est le tableau qui présente les charges du personnel d'opportunité ainsi que la valeur appropriée par les salariés et les dirigeants
Etat de calcul des charges financières et avaleur appropriée par les financiers	C'est le tableau qui présente les charges financières d'opportunité et la valeur appropriée par les financiers (actionnaires et créanciers)
Etat de la valeur partenariale créée, valeurs appropriées par les parties prenantes, valeur appropriée par la firme et rapprochement avec le résultat de la comptabilité financière	C'est le tableau qui présente la valeur partenariale créée, les valeurs appropriées par les parties prenantes, la valeur appropriée par la firme et le rapprochement avec le résultat de la comptabilité financière
Indice de performance	L'indice de performance est le rapport entre les produits ou les charges explicites et l'ensemble des ressources mobilisées par l'entité. Cet indice permet de neutraliser les différences d'intégration entre l'entité concernée et les entités tierces.
Partie prenante	Personnes ou groupes de personnes qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels
Partie prenante primaire	Personnes ou groupes qui détiennent ou revendiquent la propriété, les droits ou les intérêts dans une société et ses activités, passées, présentes ou avenir résultant de transactions. Il s'agit essentiellement des clients, des fournisseurs, des salariés et des dirigeants, actionnaires et financiers.
Pouvoir de négociation	Capacité à pouvoir influencer en sa faveur les négociations lors des transactions avec ses parties prenantes primaires
Produits explicites	Les produits réels tels qu'ils ressortent des comptes des résultats des entités
Produits explicites d'activités ordinaires	Les produits d'activités ordinaires réels tels qu'ils ressortent des comptes des résultats des entités

Concept fondamental	Définition
Produits explicites d'activités financières	Les produits d'activités financières réels tels qu'ils ressortent des comptes des résultats des entités
Produits explicites d'autres produits	Les produits réels d'autres produits tels qu'ils ressortent des comptes des résultats des entités
Produits d'opportunité	Les prix les plus élevés que les clients sont disposés à payer pour la réalisation de leurs transactions
Produits d'opportunité d'activités ordinaires	Les prix les plus élevés que les clients sont disposés à payer pour la réalisation de leurs transactions des activités ordinaires
Produits d'opportunité d'activités financières	Les prix les plus élevés que les financiers sont disposés à payer pour la réalisation de leurs transactions
Produits d'opportunité d'autres produits	Les prix les plus élevés que les autres clients sont disposés à payer pour la réalisation de leurs transactions
Valeur partenariale créée	Rente organisationnelle créée par l'ensemble des parties prenantes primaires dans leurs interactions au sein de l'entité comptable. Elle est constituée de la différence positive entre les produits d'opportunité et l'ensemble des charges d'opportunité.
Valeur partenariale détruite	Rente organisationnelle détruite par l'ensemble des parties prenantes primaires dans leurs interactions au sein de l'entité comptable. Elle est constituée de la différence négative entre les produits d'opportunité et l'ensemble des charges d'opportunité.
Valeur partenariale appropriée par l'entité	C'est la différence positive entre la valeur partenariale créée et la valeur partenariale appropriée par les parties prenantes primaires. Cette valeur représente une latitude à même de gérer les pouvoirs de négociation entre l'entité et les parties prenantes primaires.
Valeur partenariale détruite par l'entité	C'est la différence négative entre la valeur partenariale créée et la valeur partenariale appropriée par les parties prenantes primaires.
Valeur partenariale appropriée	C'est la somme de toutes les valeurs appropriées par les parties prenantes primaires
Valeur non répartie	Il s'agit des rubriques de l'autofinancement non imputables aux parties prenantes : amortissement, provisions et dépréciations
Ressources mobilisées	C'est la somme de tous les capitaux (clients, humains, financiers, fournisseurs et prestataires) mis en œuvre au sein des entités concernée et tierces
Résultat rapproché	Il s'agit du résultant reconstitué dans le cadre de la création et l'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires qui doit être égal à celui arrêté à celui de la comptabilité financière.

Source : nous-même.

CONCLUSION

La création de valeur par les parties prenantes s'affiche de plus en plus au centre des préoccupations de managers des entités, car étant à l'origine de la plus grande valeur à long terme. Les outils pour mesurer cette création de valeur et aussi son appropriation par les parties prenantes ne se sont pas beaucoup développés bien que les bases conceptuelles soient suffisamment avancées grâce aux études récentes. Nombre d'agences de notations ont développé des indicateurs non financiers pour mesurer le niveau de satisfaction des parties prenantes. Ces indicateurs qualitatifs sont souvent contestés par manque de précision car issus des enquêtes de satisfaction. Considérant que les travaux récents sur les démarches d'évaluation de valeur créée et appropriée par les parties prenantes ont abouti à mettre en place le processus de création et d'appropriation équitable de la valeur partenariale par les parties prenantes primaires de l'entité, la présente recherche s'est efforcée de construire un cadre conceptuel de l'information financière à l'usage des parties prenantes primaires. Ce cadre conceptuel permettra l'élaboration des normes comptables pour la tenue de la comptabilité des parties prenantes primaires. Cette comptabilité fournira une information financière propice à la testabilité empirique de la théorie des parties prenantes. Cette recherche est confortée par le fait que la plupart des auteurs ayant examiné la démarche de création et d'appropriation de la valeur par les parties prenantes, ont proposé le recours aux comptes de résultats présentés par les états financiers des entités. Nous avons procédé au rapprochement entre le cadre conceptuel de l'information financière révisé par l'IASB en 2018 sur base duquel les états financiers sont élaborés, et les exigences de la démarche de création et d'appropriation de la valeur par les parties prenantes primaires. Ce rapprochement a permis de dégager le cadre conceptuel de l'information financière à l'usage des parties prenantes primaires. La caractéristique fondamentale de ce cadre conceptuel réside en ce que l'information financière à usage des parties prenantes primaires est multi-entités. Ce nouveau cadre conceptuel est assorti des définitions des concepts fondamentaux. Il poursuit comme objectif de

fournir au sujet de l'entité comptable concernée les informations utiles aux parties prenantes primaires. Ces informations utiles s'articulent autour de la valeur créée et appropriée par les parties prenantes primaires, et permettront de poser le diagnostic financier d'appropriation équitable mettant en lumière les pouvoirs de négociation des parties prenantes primaires. Il est nécessaire que les spécialistes en gestion s'approprient de ce cadre conceptuel et de la démarche de création et d'appropriation de valeur par les parties prenantes primaires qu'il propose, en vue de faire évoluer le paradigme de la gouvernance partenariale.

Bibliographie

- Aissa, H. B. (2001). *Quelle méthodologie de recherche appropriée pour une construction de la recherche en sciences de gestion*. Association Internationale de Management Stratégique.
- Becuwe A., Chebbi H. et Pasquet P. (2014). *La SCIC est-elle une solution à l'inégalité des parties prenantes* ? récupéré sur la Revue des Sciences de Gestion n° 269-270..
- Brandenburger A.M. et Stuart H.W. (1996). *Value-Based Business Strategy*. The Massachusetts Institute of Technology, Journal of economics and management strategy, volume 5, Number 1, Spring 1996.
- Charreaux G. et Desbrières, P. (1998). *Gouvernancedes entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale*, Finance Contrôle Stratégie – Volume 1, N° 2, juin 1998, p. 57 – 88.
- Davis A. (1999). Logique, épistémologie et méthodologie en Sciences de gestion, Conférence de l'AIMS.
- Friedman M. (1970). *The Social Responsibility of Business is to increase its profits, New York Times, 13, septembre 1970.*
- Giordano Y. et Jolibert, A. (2008). *Spécifier l'objet de la recherche*. Recherche Gate.
- Harrison J.S. and Wicks A.C. (2013). *Stakeholder Theory, Value, and Firm Performance*, Business Ethics Quarterly 23:1, ISSN 1052-150X, DOI:10.5840/beq20132314.
- Hill C. and Jones T., (1992). *Stakeholder Agency Theory*. Journal of management Studies:http://faratarjome.ir/u/media/ shopping files/store-EN-1485783393-748.pdf, pages 131-142 IX
- *International Accounting Standards Board (2018): The Conceptual Framework for General Purpose Financial Reporting(revisited), NEW YORK, pp.1 à 69.*OHADA (2017). *L'acte uniforme relatif au droit comptable, à l'information financière et au système comptable OHADA (mis à jour). pp.1 à 1204*
- Just Capital (2023): platform for measuring and empowering corporate performance in the stakeholder economy,www.justcapital.com
- Kasonga, K.M. (2023). Appropriation inéquitable de la valeur partenariale par les parties prenantes primaires du secteur brassicole en République Démocratique du Congo, Mouvements et Enjeux Sociaux, Revue Internationale des Dynamiques Sociales, M.E.S., Numéro 127, Mars - Avril 2023 https://www.mesrids.org Dépôt légal : MR 3.02103.57117 N°ISSN (en ligne) : 2790-3109 N°ISSN (impr.) : 2790-3095, Université de Kinshasa, le 04 avril 2023.
- Khaldi, M. A. (2015). Impact des mécanismes de gouvernance sur la création et la répartition de la valeur partenariale, Gestion et management, HAL Archives ouvertes, Université de Grenoble, 2014, Français, ffNNT : 2014GRENG007ff, fftel-01127425f.
- Lallé B. (2004). *Production de la Connaissance et de l'Action en Sciences de Gestion*. CAIRN.INFO.
- Larcker D.F., Tayan B., Wurzbacher O. and Trivedi V. (2019). Survey on Shareholder versus Stakeholder Interests, Stanford Business Graduate School. Rock Center for Corporate Governance, pp.1-17Brandenburger A.M. et Stuart H.W. (1996). *Value-Based Business Strategy*. The Massachusetts Institute of Technology, Journal of economics and management strategy, volume 5, Number 1, Spring 1996.
- Lieberman M. B., Garcia-Castro R., and Balasubramanian N. (2016). Measuring value Creation and Appropriation in Firms: The VCA Model? UCLA Anderson School of Management, August, 4, 2016.
- B., Balasubramanian N. and Garcia-Castro R. (2013). Value Creation and Appropriation in Firms: Conceptual review and a Method for Measurement, UCLA Anderson School of management, June, 10, 2013, http:// dx.doi.org/10.2139/ssrn.2381801.
- Macintosh, J. (1999). *The issues, effects and consequences of the Berle-Dodd debate, 1931-1932. PERGAMON.*
- Mercier, S. (2001). *L'apport de la théorie des parties prenantes au managementstratégique : une synthèse de littérature*. Xième conférence de l'Association Internationale de Management

Stratégique 13, 14, 15 juin 2001:https://www.strategie-aims.com/events/
- Mitchell R.K., Freeman R.E., Greenwood M. and Van Buren III H.J. (2013). Accounting for Stakeholders. Texas tech University, EURAM-2013.pdf.
- Mitchell R.K., Freeman R.E., Greenwood M. and Van Buren III H.J. (2013). *Accounting for Stakeholders*. Texas tech University: https://www.ronaldmitchell.org
- Mitchell R.K., Freeman R.E., Greenwood M. and Van Buren III H.J. (2013). Accounting for Stakeholders. Texas tech University, EURAM-2013.pdf