

La CONSOLIDATION des comptes selon les IFRS

Comparaison avec les normes françaises,
belges, suisses et luxembourgeoises.

LA CONSOLIDATION DES COMPTES SELON LES IFRS

- Besanko D., Dranove D., Shanley M., Schaefer S.,** *Management stratégique. Principes économiques fondamentaux pour manager*
- Bessière V., Stéphany É.,** *Le crowdfunding. Fondements et pratiques, 2^e édition*
- Bessière V., Stéphany É.,** *Le financement de l'innovation. Nouvelles perspectives théoriques et pratiques*
- Beysül A., Mandou C.,** *Investissement et financement de l'entreprise*
- Buigues P.-A., Lacoste D.,** *Stratégies d'internationalisation des entreprises. Menaces et opportunités*
- Hafied F.,** *Capital-risque et financement de l'innovation. Évaluation des start-ups, modes de financement, montages*
- Hanoune É., Very P.,** *Du produit vers le service, Stratégies d'évolution de l'entreprise industrielle vers les activités de service*
- Hellriegel D., Slocum J.W.,** *Management des organisations, 2^e édition*
- Hilton R.W., Maher M.W., Selto F.H.,** *Comptabilité de gestion et contrôle des coûts, Stratégies des décisions en entreprises*
- Ingham M.,** *Vers l'innovation responsable, Pour une vraie responsabilité sociétale*
- Laroche P., Guery L., Moulin Y., Salesina M., Stévenot A.,** *GRH, Théories et nouvelles pratiques de la fonction RH*
- Lehmann P.-J., Constant A., Pottier F.,** *Toute la gestion de l'entreprise*
- Neysen N.,** *Stratégie des organisations, Fondements et pratiques du management stratégique*
- Raffournier B.,** *La consolidation des comptes selon les IFRS*
- Stankiewicz F.,** *Manager RH, Des concepts pour agir, 2^e édition*
- Stolowy H., Lebas M.J., Ding Y., Langlois G.,** *Comptabilité et analyse financière, Une perspective globale, 4^e édition*
- Tidd J., Bessant J., Pavitt K.,** *Management de l'innovation, Intégration du changement technologique, commercial et organisationnel*

LA CONSOLIDATION DES COMPTES SELON LES IFRS

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : www.deboecksuperieur.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2020
Rue du Bosquet 7, B-1348 Louvain-la-Neuve

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : septembre 2020

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2020/13647/105

ISSN 1782-8147

ISBN 978-2-8073-2964-5

INTRODUCTION

Toute entreprise d'une certaine importance et qui possède une ou plusieurs filiales doit établir des comptes de groupe, qui montrent l'ensemble des actifs et des dettes dont elle a le contrôle, directement ou par l'intermédiaire de ses filiales. Ces états financiers consolidés sont en effet indispensables pour avoir une vision d'ensemble du patrimoine de la société mère et de la richesse du groupe qu'elle dirige.

Si la société est cotée en bourse, ses comptes consolidés doivent être établis selon les normes comptables internationales, c'est-à-dire les *International Financial Reporting Standards* (IFRS)¹. Peu d'ouvrages, cependant, traitent la consolidation sous cet angle. La plupart font référence à leur réglementation nationale, bien que celle-ci ne concerne que les entreprises, généralement de taille moyenne, qui ne font pas appel à l'épargne publique.

Le but de ce livre est de combler cette lacune en présentant l'établissement des comptes de groupe selon les dispositions des normes comptables internationales, que suivent la plupart des sociétés européennes cotées en bourse.

L'orientation se veut résolument pratique. C'est pourquoi, après un chapitre consacré aux principes de la consolidation, le livre suit les différentes étapes du processus de consolidation (retraitements des états financiers individuels, élimination des opérations internes, consolidation du capital, traitement des autres participations), avant d'aborder la conversion des états financiers en monnaie étrangère et les problèmes posés par les variations de la composition du groupe. Les développements théoriques sont illustrés par un exemple général, repris tout au long de l'ouvrage, qui permet de montrer comment on passe concrètement des bilans et comptes de résultat de la société mère et de ses filiales aux états financiers du groupe.

Même s'il reflète les normes internationales, ce livre n'oublie pas pour autant les réglementations locales, puisque des encadrés résument les principales différences entre les IFRS et les règles françaises, belges, suisses et luxembourgeoises, facilitant ainsi la comparaison des états financiers consolidés de sociétés cotées et non cotées.

Enfin, pour faciliter l'apprentissage et permettre au lecteur de vérifier sa compréhension des éléments clés de la consolidation, la plupart des chapitres sont suivis d'exercices d'application dont les solutions sont disponibles sur le site de l'éditeur à l'adresse <https://www.deboecksuperieur.com/site/329645>.

Le livre reflète la réglementation en vigueur au 1^{er} janvier 2020.

1. En Suisse, l'application des IFRS n'est plus obligatoire. Depuis 2015, les sociétés cotées peuvent indifféremment utiliser les IFRS, les normes américaines (US GAAP) ou suisses (RPC).

CHAPITRE 1

LES PRINCIPES DE LA CONSOLIDATION

Ce chapitre a pour but de donner un aperçu général de la consolidation. Après avoir montré l'utilité des comptes consolidés et abordé la réglementation les concernant, nous examinerons les méthodes applicables, ainsi que la démarche présidant à leur élaboration.

1. LA FINALITÉ DES COMPTES CONSOLIDÉS

1.1. *L'UTILITÉ DES COMPTES CONSOLIDÉS*

Un groupe d'entreprises comprend généralement une société dominante, appelée « société mère », et des « filiales » contrôlées par celle-ci, grâce à la détention de la majorité des actions ou d'une autre manière.

Autour du groupe ainsi défini gravitent aussi des entreprises sur lesquelles la société mère et ses filiales exercent une « influence notable », sans toutefois en posséder le contrôle, et d'autres dans lesquelles la participation de la société mère et de ses filiales est trop faible pour que le groupe ait une quelconque influence. Chacune de ces sociétés constitue une entité juridique distincte, qui établit ses propres états financiers.

Deux raisons principales empêchent le bilan individuel de la société mère de refléter fidèlement la situation de celle-ci.

- La première est qu'il comprend uniquement les actifs dont la société est propriétaire¹, ainsi que les dettes dont elle est personnellement redevable. Il n'incorpore pas les actifs et les dettes des filiales et n'est donc pas représentatif de l'ensemble des éléments patrimoniaux dont la société mère a le contrôle.
- En second lieu, les participations dans les autres sociétés du groupe figurent généralement au bilan à leur coût d'acquisition, et non à leur valeur actuelle².

Le résultat de la société mère n'est pas non plus représentatif de son enrichissement réel, car, sauf utilisation de la mise en équivalence dans les états financiers individuels,

1. Certaines réglementations nationales permettent également de faire figurer au bilan individuel les droits d'utilisation d'actifs détenus dans le cadre de certains contrats de location.

2. Dans certains pays, une société peut réévaluer chaque année ses participations en remplaçant leur valeur comptable par la fraction correspondante de l'actif net de la société détenue. Ailleurs, cette technique, appelée « mise en équivalence », est réservée aux comptes consolidés.

il ne tient pas compte des produits et charges des sociétés apparentées. Seuls sont pris en compte les dividendes reçus, qui peuvent être très éloignés des bénéfices réalisés.

L'utilité des comptes consolidés apparaît évidente lorsqu'on examine les états financiers individuels (appelés aussi comptes sociaux) d'une entreprise cotée en bourse. Voici, à titre d'exemple, ceux d'un grand fabricant d'équipements électriques (après quelques regroupements et modifications d'intitulés) :

BILAN (en millions d'euros)

Actif	
Immobilisations corporelles	0
Immobilisations incorporelles	0
Immobilisations financières	4 675,5
<i>Actif immobilisé</i>	<u>4 675,5</u>
Stocks et en-cours	0
Créances	50,0
Valeurs mobilières de placement	0,2
Comptes de régularisation	11,6
<i>Actif circulant</i>	<u>61,8</u>
Total de l'actif	<u>4 737,3</u>
Passif	
Capital social	1 067,2
Primes et réserves	867,8
Résultat net de l'exercice	247,1
<i>Capitaux propres</i>	<u>2 182,1</u>
Provisions	7,8
Dettes financières	2 530,3
Autres dettes	17,1
<i>Dettes</i>	<u>2 555,2</u>
Total du passif	<u>4 737,3</u>

COMPTE DE RÉSULTAT (en millions d'euros)

Chiffre d'affaires	17,6
Autres produits d'exploitation	4,9
<i>Total des produits d'exploitation</i>	<u>22,5</u>
Consommations de matières premières	0
Achats et charges externes	- 9,0
Impôts et taxes	- 1,0
Frais de personnel	- 8,9
Dotations aux amortissements et provisions	- 2,6
Autres charges d'exploitation	- 0,6
<i>Total des charges d'exploitation</i>	<u>- 22,1</u>
Résultat d'exploitation	<u>0,4</u>
Dividendes reçus de filiales	249,8

Autres produits financiers et gains de change	1,3
<i>Total des produits financiers</i>	<i>251,1</i>
Dotations aux provisions financières	- 1,3
Intérêts, autres charges financières et pertes de change	- 45,7
<i>Total des charges financières</i>	<i>- 47,0</i>
Résultat financier	204,1
Résultat courant avant impôts	204,5
Résultat exceptionnel	1,2
Bénéfice avant impôt et participation	205,7
Participation des salariés	- 0,1
Impôt sur les bénéfices	41,5
Résultat net de l'exercice	247,1

Dans une entreprise industrielle comme celle-ci, on s'attend à trouver au bilan des installations et équipements de production, ainsi que des stocks de produits et de matières premières. Au compte de résultat, les principaux postes devraient être, outre le chiffre d'affaires, les frais de personnel et les amortissements.

Or, d'après le bilan, l'entreprise ne possède aucune immobilisation corporelle ou incorporelle et n'a pas, non plus, de stock. Quant aux montants du chiffre d'affaires, des charges de personnel et des amortissements, ils apparaissent extrêmement faibles. En fait, la plupart des revenus de la société ne proviennent pas de ventes à des clients, mais de dividendes versés par sa principale filiale.

Ceci est dû au fait que la société en question est une holding qui n'a aucune activité commerciale ou industrielle, toute la production et la commercialisation étant effectuées par les filiales. Les actifs, dettes, charges et produits correspondants figurent donc dans les états financiers de celles-ci et non dans ceux de la société mère.

Pour avoir une idée de la richesse et des performances du groupe, il faut établir des états financiers qui dépassent les frontières juridiques et considèrent le groupe comme une seule entité. C'est l'objet des comptes consolidés, que l'IASB définit comme « *les états financiers d'un groupe dans lesquels les actifs, les passifs, les capitaux propres, les produits, les charges et les flux de trésorerie de la société mère et de ses filiales sont présentés comme ceux d'une entité économique unique* » (IFRS 10, annexe A).

Voici, à titre d'exemple, le bilan et le compte de résultat consolidés de la société à la même date (après quelques regroupements et modifications d'intitulés) :

BILAN CONSOLIDÉ (en millions d'euros)

Actif	
Immobilisations corporelles	622,4
Goodwill	3 930,3
Autres immobilisations incorporelles	2 294,0
Immobilisations financières	45,1
Impôts différés – actif	104,0
<i>Actif immobilisé</i>	<i>6 995,8</i>

Stocks et en-cours	747,4
Créances clients	624,9
Autres créances courantes	233,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	823,0
<i>Actif circulant</i>	<u>2 428,5</u>
Total de l'actif	9 424,3
Capitaux propres et passifs	
Capital social	1 067,2
Réserves consolidées	3 644,6
Écarts de conversion	- 573,2
Capitaux propres – part du groupe	<u>4 138,6</u>
Intérêts minoritaires	9,5
<i>Capitaux propres consolidés</i>	<u>4 148,1</u>
Provisions à plus d'un an	148,6
Engagements de retraites	153,6
Emprunts à plus d'un an	2 457,1
Impôts différés – passif	621,1
<i>Passifs à plus d'un an</i>	<u>3 380,4</u>
Provisions à moins d'un an	75,3
Dettes fournisseurs	612,9
Dettes d'impôt courant ou exigible	37,7
Emprunts à moins d'un an	585,4
Autres passifs à moins d'un an	584,5
<i>Passifs à moins d'un an</i>	<u>1 895,8</u>
Total des capitaux propres et des passifs	9 424,3

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ (en millions d'euros)

Chiffre d'affaires	5 520,8
Coût des ventes	- 2 627,0
Frais administratifs et commerciaux	- 1 511,6
Frais de recherche et développement	- 252,1
Autres charges d'exploitation	- 104,5
<i>Résultat d'exploitation</i>	<u>1 025,6</u>
Charges financières	- 92,1
Produits financiers	13,7
Pertes de change	- 8,3
<i>Résultat financier</i>	<u>- 86,7</u>
<i>Résultat avant impôts</i>	<u>938,9</u>
Impôt sur les bénéfices	- 224,2
Résultat des entités mises en équivalence	- 1,5
Résultat net consolidé de l'exercice	<u>713,2</u>
Dont :	
Part du groupe	711,2
Part des minoritaires	2,0

Ces états financiers sont beaucoup plus conformes à ceux d'une entreprise industrielle. Les participations, qui formaient l'essentiel des actifs au bilan individuel, ont en effet été remplacées par les immobilisations corporelles et incorporelles, ainsi que les stocks et autres actifs d'exploitation détenus par les filiales. De même, au compte de résultat, les dividendes reçus par la société mère ont fait place aux ventes et aux charges des entreprises placées sous son contrôle.

On constate également que le processus de consolidation a fait apparaître un poste qui ne figure jamais dans les états financiers individuels. Ce sont les « intérêts minoritaires », dont le montant est ici très faible, mais qui pourrait être beaucoup plus important si la société mère détenait une fraction plus faible du capital de ses filiales. On notera également l'importance du « goodwill », qui constitue souvent un élément essentiel du bilan consolidé des grandes entreprises.

Cet exemple ne doit pas faire penser que la nécessité d'établir des états financiers consolidés ne concerne que les grands groupes. Elle apparaît dès qu'une entreprise en contrôle une autre, comme le montre l'exemple suivant.

Exemple 1 : Deux entreprises identiques, I et H, sont créées au début de l'année 1 par l'apport de 300 000 € en capital et l'emprunt de 200 000 €. Grâce à ces fonds, I achète pour 400 000 € d'immobilisations et 100 000 € de stocks. Les actionnaires de H préfèrent créer une société F destinée à exploiter l'activité, la société H se contentant d'être une holding détenant le capital de F. Après la constitution, les bilans sont donc les suivants (en milliers d'euros) :

Bilan de I				Bilan de H			
Immobilisations	400	Capital	300	Actions F	500	Capital	300
Stocks	100	Emprunt	200			Emprunt	200
	<u>500</u>		<u>500</u>		<u>500</u>		<u>500</u>
				Bilan de F			
				Immobilisations	400	Capital	500
				Stocks	100		
					<u>500</u>		<u>500</u>

Supposons qu'à la fin de la première année d'activité, I et F aient réalisé un bénéfice net de 80 000 € et que leurs bilans se présentent ainsi (en milliers d'euros) :

Bilan de I				Bilan de F			
Immobilisations	400	Capital	300	Immobilisations	400	Capital	500
Stocks	50	Résultat	80	Stocks	50	Résultat	80
Créances	130	Emprunt	200	Créances	130		
	<u>580</u>		<u>580</u>		<u>580</u>		<u>580</u>

Bien que les deux sociétés aient effectué exactement les mêmes opérations, F se trouve apparemment dans une meilleure situation financière que I. Son actif net (actifs – dettes) s'élève en effet à 580 000 € contre $580\,000 - 200\,000 = 380\,000$ € pour I. Cette différence n'est qu'apparente. Elle est due au fait que F n'est pas endettée personnellement, mais par l'intermédiaire de la société mère. En effet, le capital de F provient, à concurrence de 200 000 €, d'un emprunt. Cette dette n'apparaît pas dans le bilan de F mais dans celui de H. Le bilan de la filiale ne donne donc pas une image fidèle de la structure financière du groupe.

Intéressons-nous maintenant à la situation de H. Tant que le bénéfice de F n'est pas distribué sous forme de dividendes, H ne peut pas le comptabiliser. Le bilan de H reste donc (en milliers d'euros) :

Bilan de H			
Actions F	500	Capital	300
		Emprunt	200
	500		500

Considéré isolément, le bilan de H ne reflète donc pas l'enrichissement du groupe. Il ne renseigne pas non plus sur la structure des actifs, puisque la participation figure toujours au coût d'acquisition.

1.2. LA RÉGLEMENTATION DES COMPTES CONSOLIDÉS

Les règles d'établissement des comptes consolidés sont différentes selon que la société mère est ou non cotée en bourse.

Dans l'Union européenne, toutes les sociétés cotées doivent établir leurs états financiers consolidés selon les normes de l'IASB (*International Accounting Standards Board*). Ces normes, appelées IFRS (*International Financial Reporting Standards*), réglementent l'ensemble des sujets comptables. Trois d'entre elles portent spécifiquement sur le processus d'établissement des comptes consolidés :

- l'IFRS 10 – *États financiers consolidés*, qui concerne les filiales, c'est-à-dire les entités contrôlées par la société mère ;
- l'IAS 28 – *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises*, qui concerne les entités soumises à un contrôle conjoint ou dans lesquelles la société mère a une influence notable ;
- l'IFRS 3 – *Regroupements d'entreprises*, qui s'applique à toutes les acquisitions totales ou partielles d'entreprises.

Les sociétés non cotées en bourse sont soumises aux règles nationales. En France, le texte de référence est le Règlement CRC 99-02, qui date de 1999 mais qui a fait l'objet de plusieurs modifications depuis.

En Belgique, l'établissement des comptes consolidés des sociétés non cotées est réglementé principalement par l'Arrêté royal du 29 avril 2019 (noté dorénavant AR 29.04.19).

Au Luxembourg, les dispositions légales relatives à la consolidation sont comprises principalement dans les lois modifiées du 10 août 1915 et du 19 décembre 2002.

En Suisse, les sociétés cotées ont le choix entre les IFRS, les normes américaines (US GAAP) et les normes suisses (Recommandations relatives à la Présentation des Comptes – RPC, appelées aussi Swiss GAAP RPC ou Swiss GAAP FER). Celles qui ne sont pas cotées ne sont soumises à aucune réglementation, à part quelques principes de base contenus dans le Code des obligations (CO).

1.3. QUI DOIT ÉTABLIR DES COMPTES CONSOLIDÉS ?

1.3.1. LES RÈGLES GÉNÉRALES

L'IFRS 10 pose comme principe que toute entreprise qui en contrôle une autre doit établir des comptes consolidés.

La seule exception concerne les sociétés qui sont filiales à 100 % d'une autre entreprise. Ces entités sont dispensées de l'établissement de comptes de groupe si la société à laquelle elles appartiennent établit elle-même des comptes consolidés conformes aux IFRS. Cette exemption est étendue aux filiales qui ne sont pas détenues à 100 %, à condition que les autres actionnaires (y compris ceux qui n'ont pas le droit de vote) aient été informés et soient d'accord.

Selon les IFRS, une société dont les titres (actions ou obligations) sont cotés en bourse, ou en voie de cotation, doit obligatoirement établir des comptes consolidés, même si son capital est détenu totalement ou presque par une autre entreprise.

Principales différences par rapport aux règles nationales

Comme les IFRS, les réglementations nationales posent comme principe que toute société qui en contrôle une autre doit établir des comptes consolidés. Mais elles admettent des dispenses pour les groupes de petite taille.

En France, l'établissement de comptes consolidés est facultatif lorsque l'ensemble constitué par la société mère et ses filiales ne dépasse pas, pendant deux années consécutives, deux des trois seuils suivants :

- total du bilan : 24 millions d'euros,
- chiffre d'affaires : 48 millions d'euros,
- nombre moyen de salariés : 250 (C. Com., art. L233-17).

Ces seuils sont respectivement de 17 millions d'euros, 34 millions d'euros et 250 salariés en Belgique (CSA, art. 1:26 et 3:25) ; et de 20 millions d'euros, 40 millions d'euros et 250 salariés au Luxembourg (loi 1915, art. 1711-4).

En Suisse, les limites s'élèvent à 20 millions de francs suisses, 40 millions de francs suisses et 250 salariés. L'établissement de comptes de groupe reste néanmoins obligatoire si ces comptes sont nécessaires pour « garantir une appréciation fiable de la situation économique » de l'entreprise, ou si des actionnaires représentant 20 % au moins du capital l'exigent (CO, art. 963a).

Pour les IFRS, l'obligation d'établir des comptes consolidés ne s'applique qu'aux entités (personnes morales) qui en contrôlent une ou plusieurs autres. Il arrive parfois que plusieurs entités sans relation de contrôle entre elles constituent un groupe parce qu'elles sont soumises à une direction unique composée d'un ou plusieurs individus (personnes physiques), souvent de la même famille. Contrairement aux IFRS, la législation belge requiert aussi l'établissement de comptes consolidés pour ces groupes, appelés « consortiums » (CSA, art. 3:24).

1.3.2. LE CAS DES SOCIÉTÉS D'INVESTISSEMENT

Les sociétés d'investissement sont des entités qui collectent des fonds auprès d'investisseurs et les investissent dans des titres émis par des entreprises, afin d'en tirer un rendement ou de réaliser des plus-values. Leurs participations sont généralement insuffisantes pour leur donner le contrôle des entreprises dans lesquelles elles investissent. Si une société d'investissement avait néanmoins le contrôle d'une de ces entités, elle devrait, selon les principes énoncés précédemment, établir des comptes consolidés. Cela n'aurait pas grande signification, étant donné le motif purement financier de la détention de ces titres. C'est pourquoi l'IFRS 10 prévoit que les sociétés d'investissement ne doivent pas établir de comptes consolidés, mais évaluer leurs participations à la juste valeur par le résultat net, selon les dispositions de l'IFRS 9.

1.4. LE CONCEPT DE CONTRÔLE

Le concept de contrôle est central en matière de consolidation. C'est pourquoi l'IFRS 10 lui consacre de longs développements.

Selon cette norme, un investisseur contrôle une entité lorsque les trois conditions suivantes sont remplies :

- il détient le pouvoir sur cette entité ;
- il est exposé ou a droit à des rendements variables en raison de ses liens avec celle-ci ;
- il a la capacité d'exercer son pouvoir pour influencer sur ces rendements.

L'IFRS 10 précise que le contrôle d'une entité ne peut être exercé que par un seul investisseur. Cette conception correspond à la notion de « contrôle exclusif » utilisée en France (Règ. CRC 99-02, § 1002) et en Belgique (CSA, art. 1:17).

On appelle « société mère » la société qui contrôle une ou plusieurs entités, et « filiales » les entités en question.

1.4.1. LE POUVOIR

Le pouvoir est défini comme la capacité de diriger les « activités pertinentes » de l'entité, c'est-à-dire celles qui déterminent le plus sa rentabilité (ventes et achats, investissements, recherche-développement, financement, etc.).

La plupart du temps, le pouvoir résulte de la détention de droits de vote. L'investisseur qui possède la majorité des droits de vote dans une entité est supposé avoir le pouvoir sur celle-ci. Cette présomption peut néanmoins être réfutée si les droits de vote sont inopérants pour diriger les activités pertinentes, par exemple parce que celles-ci découlent d'accords contractuels.

En l'absence d'actionnaire majoritaire, l'appréciation du pouvoir est plus délicate. Il faut en effet tenir compte de tous les facteurs pertinents, comme le pourcentage de droits de vote détenu, la dispersion de l'actionnariat de l'entité, la passivité de certains

actionnaires, l'existence de droits de vote potentiels et d'éventuelles clauses contractuelles susceptibles de donner le pouvoir sur une entité, comme :

- un accord entre actionnaires conférant à l'un d'entre eux la majorité des droits de vote ou la capacité de diriger l'entité ;
- le droit qu'un actionnaire a de désigner ou de remplacer les dirigeants clés de l'entité.

On appelle droits de vote potentiels ceux qui résulteraient de l'exercice d'options d'achat d'actions ou de la conversion d'obligations convertibles en actions.

Exemple 2 : Dans une société, les droits de vote sont répartis ainsi :

- actionnaire A : 45 %
- actionnaire B : 26 %
- actionnaire C : 25 %

Le reste (4 %) est dispersé entre une dizaine d'actionnaires.

En l'absence d'accord contractuel, l'importance relative de la participation de A ne permet pas, à elle seule, de conclure que ce dernier a le pouvoir sur la société. D'autres facteurs doivent être pris en considération pour déterminer qui a le pouvoir.

Exemple 3 : Le capital de la société S est constitué de 30 000 actions à droit de vote simple, 5 000 actions à droit de vote double et 10 000 actions sans droit de vote³. Un investisseur X possède la totalité des actions à droit de vote double, 12 000 actions à droit de vote simple et 2 000 actions sans droit de vote.

Le nombre total de droits de vote existants est de $30\,000 + (5\,000 \times 2) = 40\,000$. L'investisseur en détient $(5\,000 \times 2) + 12\,000 = 22\,000$, c'est-à-dire 55 %. Il est donc présumé avoir le pouvoir sur l'entreprise en question.

Exemple 3 (suite) : Supposons également qu'il existe 20 000 obligations convertibles à tout moment contre des actions de la société S, à raison d'une action pour deux obligations. L'investisseur X ne possède aucune de ces obligations.

Compte tenu de ces 10 000 droits de vote potentiels, le nombre de droits de vote existants passe à 50 000 et le pourcentage de droits de vote détenu par X tombe à $22\,000 / 50\,000 = 44$ %. L'investisseur X n'est plus majoritaire (mais il peut, en fonction de la répartition des autres droits de vote, conserver le pouvoir sur la société).

Pour l'appréciation du pouvoir, seuls les droits « substantiels », c'est-à-dire ceux que son détenteur a la capacité pratique d'exercer, doivent être pris en compte. Pour déterminer si des droits sont substantiels, il faut tenir compte de tous les obstacles économiques ou juridiques susceptibles de s'opposer à l'exercice de ces droits, par exemple :

3. En France, les actions sans droit de vote correspondent aux « actions à dividende prioritaire » et aux « certificats d'investissement ». En Suisse, les actions sans droit de vote sont appelées « bons de participation ».

- des pénalités ou des incitations financières empêchant ou dissuadant l'exercice de ces droits ;
- un prix d'exercice ou de conversion prohibitif ;
- des termes ou des conditions rendant impossible ou peu probable l'exercice des droits ;
- des exigences légales ou réglementaires empêchant le détenteur d'exercer ses droits (par exemple l'interdiction faite à un étranger de contrôler une entreprise).

Exemple 4 : Le capital de la société Y est constitué de 100 000 actions ordinaires. Il existe également 20 000 options d'achat (*stock-options*) permettant chacune d'acquérir à tout moment une action Y au prix de 200 €. Actuellement, le cours de l'action Y est de 120 €. Compte tenu de l'écart entre le prix d'exercice et le cours, l'exercice des options est peu probable, en tout cas à court terme. Ces droits de vote potentiels ne doivent pas être pris en compte dans l'appréciation du pouvoir, car ils ne sont pas substantiels.

Exemple 5 : Le capital d'une société est constitué de 100 000 actions ordinaires. Il existe aussi 20 000 stock-options dont le prix d'exercice est de 100 €, mais qui ne pourront être exercées que dans trois ans. Actuellement, le cours de l'action est de 120 €. Bien que le prix d'exercice soit inférieur au cours (les options sont « *in the money* »), ces droits de vote ne sont pas substantiels, car les options correspondantes ne peuvent être exercées à court terme. Il ne faut donc pas en tenir compte dans l'appréciation du pouvoir des investisseurs.

Dans certains cas, des considérations économiques peuvent également être déterminantes. Un investisseur peut, par exemple, avoir le pouvoir sur une entité lorsque :

- celle-ci dépend de lui pour la fourniture de services, de technologies, de matières premières essentielles ;
- l'investisseur contrôle des licences ou des marques indispensables au fonctionnement de l'entité ;
- une part importante des activités de l'entité fait intervenir l'investisseur ou est menée pour le compte de celui-ci.

Exemple 6 : La société M est l'inventrice et la fabricante d'un célèbre soda. Pour produire et commercialiser son produit vedette à l'étranger, elle s'est associée avec un investisseur local qui a apporté l'essentiel du financement de l'unité de production et qui, en contrepartie, a reçu 60 % des actions de la société F, créée pour l'occasion. M, qui détient les 40 % restants, est l'unique détentrice du procédé de fabrication et de la marque du soda. Elle fournit, sous forme de concentré, la matière première, alors que l'investisseur local apporte l'eau et le gaz carbonique nécessaires à la fabrication du produit.

Bien que minoritaire, M a le pouvoir sur la société créée, car elle a le monopole de la fourniture de la composante clé du produit fabriqué.

1.4.2. L'EXPOSITION OU LE DROIT À DES RENDEMENTS VARIABLES

Pour contrôler une entité, l'investisseur doit non seulement avoir le pouvoir sur celle-ci. Il doit également être exposé, ou avoir droit, à des rendements variables en raison de ses liens avec elle.

Par rendements variables, il faut entendre rendements susceptibles d'évoluer en fonction de la performance de l'entité. Cette définition intègre évidemment les revenus des actions (dividendes et variations de prix), mais l'IFRS 10 a une conception extrêmement large du concept de variabilité puisqu'au sens de cette norme, les intérêts d'obligations sont également des rendements variables, au motif que ces titres exposent leur détenteur au risque de crédit de l'entreprise.

Pour que cette condition soit satisfaite, il suffit que les rendements perçus par l'investisseur ne soient pas totalement indépendants de la performance de l'entité. Ce n'est donc pas une condition très contraignante pour l'appréciation du contrôle.

1.4.3. LE LIEN ENTRE POUVOIR ET RENDEMENTS

La troisième condition mise à l'existence du contrôle est la capacité de l'investisseur à exercer son pouvoir pour influencer sur les rendements que l'entité lui procure.

Pour cela, le pouvoir ne doit pas être fortement entravé par des tiers. Ainsi, un actionnaire, même majoritaire, ne peut être considéré comme contrôlant une entité lorsque la direction des activités pertinentes de celle-ci lui échappe en raison de dispositions d'un gouvernement, d'un administrateur judiciaire, d'un liquidateur ou d'une autorité de réglementation. Un investisseur perd par exemple le contrôle d'une entité étrangère lorsque celle-ci est soumise à un contrôle des changes qui interdit le rapatriement de ses bénéfices.

Des tiers ont souvent des « droits de protection » qui visent à protéger leurs intérêts, mais qui ne leur donnent pas le pouvoir sur l'entité. Certains contrats d'emprunts, par exemple, comportent des clauses permettant au prêteur de s'opposer à certaines décisions susceptibles d'augmenter de façon importante le risque de crédit de l'entreprise. L'existence de tels droits n'empêche pas l'exercice du pouvoir par un actionnaire.

La possession du contrôle suppose que l'individu agisse pour son compte et non pour celui d'un tiers. Souvent, en effet, un investisseur confie à un mandataire le soin de diriger les activités pertinentes d'une entité. Dans ce cas, le pouvoir ne doit pas être considéré comme détenu par le mandataire, mais par l'investisseur lui-même. Le facteur déterminant pour savoir si une personne agit en son nom ou comme mandataire est l'existence ou non d'un droit de révocation. Le fait que cette personne puisse être révoquée sans motif suffit à conclure qu'il s'agit d'un mandataire. En cas d'incertitude, on peut également tenir compte de la forme de sa rémunération. Moins celle-ci est liée aux performances de l'entité, plus la probabilité qu'il s'agisse d'un mandataire est élevée.

1.4.4. CONTRÔLE DIRECT OU INDIRECT

Le contrôle peut être direct ou indirect. Il est indirect lorsqu'il s'effectue par l'intermédiaire d'une filiale contrôlée par la société mère (figure 1).

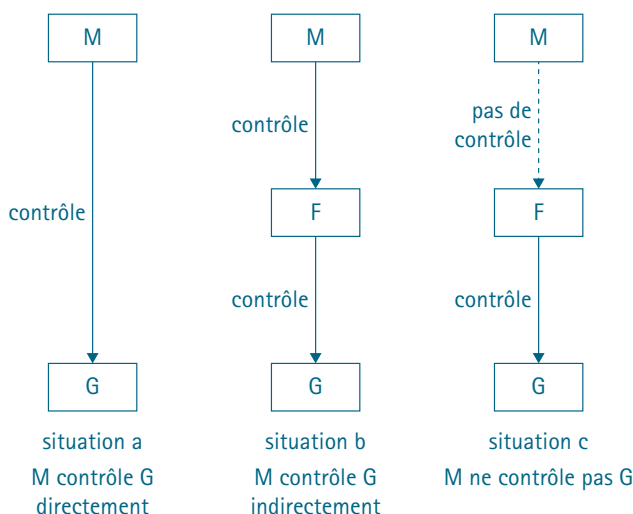


Figure 1 – Contrôle direct ou indirect

Dans les situations a et b, M contrôle G. Cette dernière est donc consolidée par M. Dans la situation c, en revanche, M ne contrôle pas G en raison de l'absence de contrôle de F par M. Dans ce dernier cas, G n'est pas consolidée par M mais elle est consolidée par F si celle-ci établit des comptes consolidés.

1.4.5. LES ENTITÉS *AD HOC*

Il arrive que des entreprises créent des structures juridiques spécifiques pour réaliser certaines opérations. Ces structures, appelées « entités *ad hoc* » (en anglais *Special Purpose Entities* – SPE ou *Special Purpose Vehicles* – SPV), sont couramment utilisées par les banques pour des opérations de titrisation : la banque transfère un portefeuille de créances à l'entité, qui le découpe en tranches de niveaux de risque différents, qu'elle propose à des investisseurs.

La création d'une entité *ad hoc* peut également faciliter la recherche de financement en isolant certains actifs dans une structure indépendante de la société mère. Ainsi, une entreprise qui souhaite se diversifier dans une activité moins risquée que la sienne peut créer une entité *ad hoc* chargée d'acquérir les actifs nécessaires à la nouvelle activité et les financer, afin d'obtenir un coût du financement moindre que si elle avait acquis et financé ces actifs elle-même.

Inversement, créer une entité *ad hoc* pour une activité particulièrement risquée peut être un moyen d'isoler le risque et d'éviter que les résultats de l'entreprise ne soient affectés par les pertes générées par cette activité.

Les entités *ad hoc* sont donc essentiellement un instrument de transfert des risques. Mais pour que les bénéfices attendus de ces transferts soient effectifs, encore faut-il que ces entités n'apparaissent pas dans les comptes consolidés de l'entreprise.

Lorsque le contrôle était défini principalement en termes de droits de vote, cette condition était facile à remplir. Il suffisait de structurer l'entité *ad hoc* de façon à ce que l'entreprise initiatrice n'en apparaisse pas propriétaire. Des montages financiers permettent de transférer la propriété de l'entité à un tiers (généralement un établissement financier), tout en laissant la direction des activités à l'entreprise initiatrice. Cela a permis à de nombreuses sociétés de maintenir hors bilan une fraction importante de leur endettement ou de leurs pertes⁴.

En ne restreignant pas le contrôle à la détention de droits de vote, l'IFRS 10 a essayé de s'opposer à l'utilisation des entités *ad hoc* comme instruments de déconsolidation. Dans la mesure où les activités de l'entité sont réalisées pour le compte de l'entreprise, cette dernière a le pouvoir sur l'entité et doit donc la consolider, indépendamment du pourcentage de droits de vote qu'elle détient.

Principales différences par rapport aux règles nationales

Les réglementations nationales ont une conception du contrôle moins élaborée que les IFRS. Pour elles, le contrôle est essentiellement majoritaire et il provient des droits de vote ou de dispositions juridiques.

En France, le Règlement CRC 99-02 (§ 1002), précise que le contrôle résulte :

- soit de la détention, directe ou indirecte, de la majorité des droits de vote ;
- soit de la désignation, pendant deux exercices consécutifs, de la majorité des administrateurs ;
- soit du droit d'exercer une influence dominante en vertu d'un contrat ou de clauses statutaires.

Le Code de commerce ajoute qu'un investisseur détenant plus de 40 % des droits de vote est présumé détenir le contrôle s'il n'y a pas d'autre actionnaire détenant une fraction supérieure (art. L233-3).

Les critères de détermination du contrôle utilisés en Belgique, au Luxembourg et en Suisse sont pratiquement les mêmes qu'en France (Belgique : CSA, art. 1:14 ; Luxembourg : Loi 1915, art. 1711-1 ; Suisse : CO, art. 963).

Pour éviter que les entités *ad hoc* soient utilisées pour dissimuler une partie des activités du groupe, la réglementation française comporte des dispositions spécifiques. Ainsi, une entité *ad hoc* doit être consolidée par l'entreprise initiatrice si cette dernière :

- dispose des pouvoirs de décision dans l'entité,
- bénéficie de la majorité de ses avantages économiques,
- ou supporte la majorité de ses risques (Règ. CRC 99-02, § 10052).

Les autres réglementations nationales ne comportent pas de dispositions particulières pour les entités *ad hoc*. En Suisse, la RPC 30 (§ 44) mentionne seulement que la définition générale du contrôle s'applique aussi à ces entités ; mais dans la mesure où cette définition se fonde essentiellement sur les droits de vote, cette précision n'a pas grande portée.

1.5. LE PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION

Une fois que la décision d'établir des comptes consolidés a été prise, le problème qui se pose est de savoir quelles sociétés inclure dans la consolidation, autrement dit quelles sont les limites du « périmètre de consolidation »⁵.

4. L'exemple le plus connu est Enron qui, pendant des années, a réussi à dissimuler une partie importante de ses dettes et de ses pertes grâce à de multiples entités *ad hoc* qui n'apparaissaient pas dans ses comptes consolidés.

5. Toutes les participations, même minoritaires, des sociétés du groupe figurent dans les comptes consolidés. L'expression « périmètre de consolidation » désigne donc uniquement les participations qui sont traitées par la méthode de l'« intégration globale », c'est-à-dire la société mère et ses filiales.

L'IFRS 10 pose comme principe que doivent être incluses dans le périmètre de consolidation (c'est-à-dire consolidées par intégration globale) toutes les entreprises dont la société mère a le contrôle, direct ou indirect.

Certaines entreprises ont, en raison de leur activité, des états financiers très particuliers. C'est le cas des banques et autres établissements financiers, dont les bilans se caractérisent par une abondance de créances et de dettes. Il en va de même des compagnies d'assurance, dont le bilan présente un montant considérable de provisions en raison des risques encourus. L'inclusion de telles filiales dans le périmètre de consolidation d'un groupe industriel ou commercial risque de déséquilibrer les états financiers consolidés et de les rendre difficilement comparables à ceux d'un concurrent dont les activités sont purement industrielles ou commerciales.

C'est pourquoi les normes ont longtemps permis que les filiales exerçant des activités très différentes de celles des autres sociétés du groupe soient exclues des comptes consolidés. Malheureusement, cette disposition a donné lieu à de nombreux abus, certaines sociétés en profitant pour diminuer leur endettement apparent. Il suffisait pour cela de transférer une fraction des dettes du groupe à des filiales financières créées pour l'occasion et d'exclure celles-ci du champ de la consolidation en raison de leur activité. Lassé de ces abus, l'IASB, comme son homologue américain, a fini par supprimer ce motif d'exclusion.

Actuellement, aucune exception n'est donc admise par les IFRS. Toute entreprise contrôlée directement ou indirectement par la société mère doit être incluse dans le périmètre de consolidation, quelle que soit son activité.

Principales différences par rapport aux règles nationales

En France, le Règlement CRC 99-02 (§ 101) stipule que sont exclues du périmètre de consolidation :

- les entreprises dont l'importance est jugée non significative à l'échelle du groupe ;
- celles qui sont soumises à des restrictions sévères et durables remettant en cause le contrôle exercé sur cette entreprise ou les possibilités de transferts de trésorerie entre cette entreprise et le groupe ;
- celles dont les titres sont, depuis leur acquisition, détenus uniquement en vue d'une cession ultérieure.

Les mêmes causes d'exclusion se retrouvent dans les législations belge et luxembourgeoise, qui en ajoutent une quatrième : l'impossibilité d'obtenir les informations nécessaires à la consolidation d'une filiale sans frais disproportionnés ou délai injustifié (Belgique : AR 29.04.19, art. 3:97 ; Luxembourg : Loi 1915, art. 1711-8). Le Code des sociétés belge prévoit également la possibilité de ne pas consolider une filiale soumise à un contrôle de fait lorsque son inclusion dans les comptes consolidés serait jugée contraire à l'objectif d'image fidèle (CSA, art. 3:98).

En Suisse, ni la législation ni les normes comptables ne mentionnent de motif d'exclusion.

Comme les IFRS, les réglementations française et suisse considèrent que les filiales exerçant une activité différente de celles du groupe doivent quand même être incluses dans le périmètre de consolidation (France : Règ. CRC 99-02, § 200 ; Suisse : RPC 30, § 44).

Les autres réglementations nationales sont muettes sur ce point. En Belgique, il n'est pas impossible que certaines sociétés s'appuient sur l'article 3:98 du Code des sociétés pour exclure des comptes consolidés des filiales dont l'activité est différente de celle du groupe, au motif que leur inclusion nuirait à l'obtention d'une image fidèle.

2. LES MÉTHODES DE CONSOLIDATION

2.1. LE CUMUL DES ÉTATS FINANCIERS INDIVIDUELS

Puisque le but de la consolidation est de faire comme si les sociétés d'un groupe ne formaient qu'une seule entité, on peut penser que cet objectif peut être atteint en cumulant les états financiers individuels de la société mère et de ses filiales. En réalité, cela ne suffit pas, comme le montre l'exemple suivant.

Exemple 7 : Considérons une entreprise M qui détient 60 % du capital de F depuis la création de celle-ci. Les états financiers des deux sociétés à la clôture de l'exercice N sont les suivants :

Bilan de M

Immobilisations corporelles	500 000	Capital	200 000
Immobilisations incorporelles	120 000	Réserves	300 000
Participation dans F	60 000	Résultat net	50 000
Créances d'exploitation	220 000	<i>Capitaux propres</i>	<u>550 000</u>
		Emprunts	200 000
		Dettes d'exploitation	150 000
		<i>Dettes</i>	<u>350 000</u>
Total des actifs	<u>900 000</u>	Total dettes et capitaux propres	900 000

Compte de résultat de M

Ventes	800 000
Coût des ventes	– 450 000
Autres charges d'exploitation	– 250 000
<i>Résultat d'exploitation</i>	<u>100 000</u>
Intérêts d'emprunts	– 15 000
<i>Résultat avant impôt</i>	<u>85 000</u>
Impôt sur les bénéfices	– 35 000
Résultat net	<u>50 000</u>

Bilan de F

Immobilisations corporelles	300 000	Capital	100 000
Stocks	60 000	Réserves	120 000
Créances d'exploitation	90 000	Résultat net	30 000
		<i>Capitaux propres</i>	<u>250 000</u>
		Emprunts	130 000
		Dettes d'exploitation	70 000
		<i>Dettes</i>	<u>200 000</u>
Total des actifs	<u>450 000</u>	Total dettes et capitaux propres	450 000

Compte de résultat de F

Ventes	500 000
Coût des ventes	– 300 000
Autres charges d'exploitation	– 148 000
<i>Résultat d'exploitation</i>	<i>52 000</i>
Intérêts d'emprunts	– 9 000
<i>Résultat avant impôt</i>	<i>43 000</i>
Impôt sur les bénéfices	– 13 000
Résultat net	30 000

Supposons en outre que 25 % du chiffre d'affaires de M aient été réalisés avec la filiale F, que les stocks de F soient constitués de marchandises vendues par M avec un bénéfice de 20 000 € et qu'à la date de clôture des comptes, M possède une créance commerciale de 30 000 € sur F.

Les bilan et compte de résultat cumulés, obtenus par simple addition des postes, se présenteraient ainsi :

Bilan cumulé M + F

Immobilisations corporelles	800 000	Capital	300 000
Immobilisations incorporelles	120 000	Réserves	420 000
Participation dans F	60 000	Résultat net	80 000
Stocks	60 000	<i>Capitaux propres</i>	<i>800 000</i>
Créances d'exploitation	310 000	Emprunts	330 000
		Dettes d'exploitation	220 000
		<i>Dettes</i>	<i>550 000</i>
Total des actifs	1 350 000	Total dettes et capitaux propres	1 350 000

Compte de résultat cumulé M + F

Ventes	1 300 000
Coût des ventes	– 750 000
Autres charges d'exploitation	– 398 000
<i>Résultat d'exploitation</i>	<i>152 000</i>
Intérêts d'emprunts	– 24 000
<i>Résultat avant impôt</i>	<i>128 000</i>
Impôt sur les bénéfices	– 48 000
Résultat net	80 000

Les états financiers cumulés ne représentent pas la situation réelle du groupe pour trois raisons :

1. Ils laissent subsister les effets des transactions internes au groupe. En effet, le chiffre d'affaires de ce dernier ne s'élève pas à 1 300 000 €, contrairement à ce qu'indique le compte de résultat cumulé, mais à 1 100 000 € seulement, puisqu'il y a pour 200 000 € de ventes entre M et F. De même, le résultat net du groupe n'est que de 60 000 € puisqu'une partie (20 000 €) du résultat de M provient de ventes internes. Enfin, le total du bilan cumulé se trouve majoré de 30 000 € correspondant à la créance de M sur F. Pour obtenir des états financiers représentatifs de la situation du groupe, il est indispensable d'éliminer toutes les conséquences des transactions entre les sociétés qui le composent.
2. Le bilan cumulé laisse aussi subsister à l'actif la participation dans la filiale. S'agissant d'une participation interne au groupe, elle ne devrait pas figurer au bilan, puisque celui-ci doit représenter la situation du groupe vis-à-vis des tiers. Cette participation trouvant sa contrepartie dans les fonds propres de la filiale, c'est par compensation avec ceux-ci qu'elle doit être éliminée.
3. Les états financiers cumulés additionnent tous les postes des bilans et comptes de résultat, comme si la société mère était propriétaire de la totalité de la filiale, alors qu'elle n'en possède que 60 %. Pour faire apparaître la situation véritable du groupe, il faudrait :
 - soit ne prendre en compte que la part du groupe dans les actifs et les dettes de la filiale ;
 - soit reprendre ces postes en totalité en faisant apparaître, en contrepartie, la fraction revenant aux autres actionnaires.

Ces deux solutions sont à l'origine des deux méthodes de consolidation : l'intégration proportionnelle et l'intégration globale.

2.2. L'INTÉGRATION PROPORTIONNELLE (PROPORTIONATE CONSOLIDATION)

La méthode de l'intégration proportionnelle consiste à remplacer la valeur comptable de la participation par la fraction correspondante de chaque actif et de chaque dette de la filiale.

Il en résulte un écart, que nous appellerons « écart de consolidation » et que, provisoirement, nous ferons figurer comme tel dans les capitaux propres.

Revenons à l'exemple précédent en laissant de côté les problèmes posés par l'existence d'opérations internes. L'application de l'intégration proportionnelle aboutit aux états financiers suivants :

Exemple 7 (suite) :**Bilan consolidé de M (avant élimination des opérations internes)**

Actifs	
Immobilisations corporelles : $500\,000 + 60\% (300\,000) =$	680 000
Immobilisations incorporelles : $120\,000 + 0 =$	120 000
Stocks : $0 + 60\% (60\,000) =$	36 000
Créances d'exploitation : $220\,000 + 60\% (90\,000) =$	274 000
Total des actifs	1 110 000
Capitaux propres et dettes	
Capital de M	200 000
Réserves de M	300 000
Résultat net de M	50 000
Écart de consolidation	90 000
<i>Total des capitaux propres</i>	<i>640 000</i>
Emprunts : $200\,000 + 60\% (130\,000) =$	278 000
Dettes d'exploitation : $150\,000 + 60\% (70\,000) =$	192 000
<i>Total des dettes</i>	<i>470 000</i>
Total des capitaux propres et des dettes	1 110 000

Compte de résultat consolidé de M (avant élimination des opérations internes)

Ventes : $800\,000 + 60\% (500\,000) =$	1 100 000
Coût des ventes : $450\,000 + 60\% (300\,000) =$	- 630 000
Autres charges d'exploitation : $250\,000 + 60\% (148\,000) =$	- 338 800
<i>Résultat d'exploitation</i>	<i>131 200</i>
Intérêts d'emprunts : $15\,000 + 60\% (9\,000) =$	- 20 400
<i>Résultat avant impôt</i>	<i>110 800</i>
Impôt sur les bénéfices : $35\,000 + 60\% (13\,000) =$	- 42 800
Résultat net consolidé	68 000

La différence entre le résultat net figurant au bilan et celui du compte de résultat est due au fait que le premier représente le bénéfice net de la société mère (50 000 €), alors que le second comprend aussi la part du groupe dans le résultat net de la filiale [60 % (30 000 €)]. Cette différence disparaîtra lorsque l'écart de consolidation sera ventilé.

Titulaire du diplôme français
d'expert-comptable et docteur
en sciences de gestion,

Bernard Raffournier est
professeur honoraire de comptabilité
financière à l'Université de Genève.
Il participe également à la formation
professionnelle de comptables
et d'analystes financiers. Spécialiste
de comptabilité internationale,
il est l'auteur de nombreux
ouvrages et articles académiques
en comptabilité et en finance.

Un ouvrage résolument pratique et pédagogique, illustré par de nombreux exemples !

Toutes les sociétés d'une certaine taille établissent des comptes consolidés qui montrent l'ensemble des actifs et des dettes dont elles ont le contrôle, directement ou par l'intermédiaire de leurs filiales. **Ce livre présente l'établissement de ces comptes selon les normes comptables internationales (IFRS)**, que suivent la plupart des sociétés européennes cotées en bourse.

Les développements théoriques sont illustrés par de **nombreux exemples**, dont un, repris tout au long du livre, montre comment on passe concrètement des bilans et comptes de résultat de la société mère et de ses filiales aux états financiers du groupe. La plupart des chapitres sont également suivis d'**exercices d'application** dont les solutions sont disponibles en ligne.

Des encadrés résument **les principales différences entre les IFRS et les règles françaises, belges, suisses et luxembourgeoises**, de façon à faciliter la comparaison des états financiers consolidés de sociétés cotées et non cotées.

Ce livre s'adresse principalement aux étudiants des écoles de commerce et des masters en comptabilité, finance et audit, aux candidats aux examens nationaux d'expert-comptable et aux professionnels confrontés à l'établissement, au contrôle ou à l'analyse de comptes de groupes (cadres d'entreprises, auditeurs, analystes financiers, responsables bancaires...)

Les corrigés des exercices d'application sont disponibles à l'adresse
<https://www.deboecksuperieur.com/site/329645>

ISBN 978-2-8073-2964-5
ISSN 1782-8147



deboeck
SUPÉRIEUR

www.deboecksuperieur.com