

IFRS 15 : panorama des nouveaux principes de reconnaissance du chiffre d'affaires

Décembre 2014



En mai 2014, l'IASB a publié la norme IFRS 15 sur la reconnaissance du chiffre d'affaires. Dans le même temps, le FASB publiait l'ASU 2014-09 (Topic 606). Ces deux textes, largement identiques, matérialisent la fin des travaux des deux Boards dans le cadre d'un projet conjoint majeur qui aura mis de nombreuses années avant d'aboutir.

Compte tenu de la somme des nouveautés et précisions introduites par IFRS 15, il est important d'identifier au plus tôt les impacts de ce texte, à la fois pour préparer la transition, mais également en anticipation des conséquences comptables au titre de contrats futurs ou en cours de négociation.

De quoi parle-t-on ?

“ IFRS 15 PRÉSENTE UN MODÈLE UNIQUE DE RECONNAISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES APPLICABLE À TOUS TYPES DE CONTRATS CONCLUS AVEC LES CLIENTS ET À TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ, CONDUISANT AINSI À UNE PLUS GRANDE COMPARABILITÉ DES ÉTATS FINANCIERS. ”

IFRS 15 va ainsi remplacer IAS 11 sur la comptabilisation des contrats de construction, IAS 18 sur les ventes de biens et les prestations de services et toutes les interprétations liées (IFRIC 13 sur les programmes de fidélité clients, IFRIC 15 sur les contrats de construction de biens immobiliers, etc.).

IFRS 15 se compose en pratique d'une norme (incluant un guide d'application apportant de nombreuses précisions sur certains sujets spécifiques, par exemple les ventes de licences, les ventes avec droit de retour, les options accordées aux clients pour acquérir des biens ou

services additionnels à un prix décoté, etc.), d'exemples illustratifs et de bases de conclusion. Au total, ceci représente plus de 300 pages sur la reconnaissance du chiffre d'affaires.

Fait inédit, un groupe de travail conjoint (dénommé «Transition Resource Group») a été mis en place par l'IASB et le FASB. Il a pour mission d'informer les deux Boards sur les difficultés d'application que pourrait poser IFRS 15 (et le Topic 606), d'ici à son entrée en vigueur. Les parties prenantes ont donc tout intérêt à suivre attentivement les discussions du TRG.



IFRS 15

va remplacer tous les textes actuels qui touchent à la reconnaissance du chiffre d'affaires

Plus de **300** pages
sur la reconnaissance du chiffre d'affaires

Un modèle de comptabilisation en 5 étapes



> Le principe fondamental d'IFRS 15 est que la comptabilisation du chiffre d'affaires doit refléter le transfert des biens et services promis aux clients pour un montant correspondant à la rémunération à laquelle le vendeur s'attend à avoir droit.

> Le transfert des biens et services est fondé sur la notion de transfert du contrôle¹ au client. Il peut se produire à une date donnée (par exemple lors de la livraison d'un bien) ou sur une période donnée (par exemple au fur et à mesure qu'un service est rendu ou qu'un bien est construit).

> Une fois ce principe posé, IFRS 15 propose un modèle de comptabilisation reposant sur 5 étapes clés. Le schéma ci-après présente de manière simplifiée ces différentes étapes.

ÉTAPE 1 Identifier le(s) contrat(s) conclu(s) avec le client

ÉTAPE 2 Identifier les différentes obligations de prestation (OP) prévues au contrat

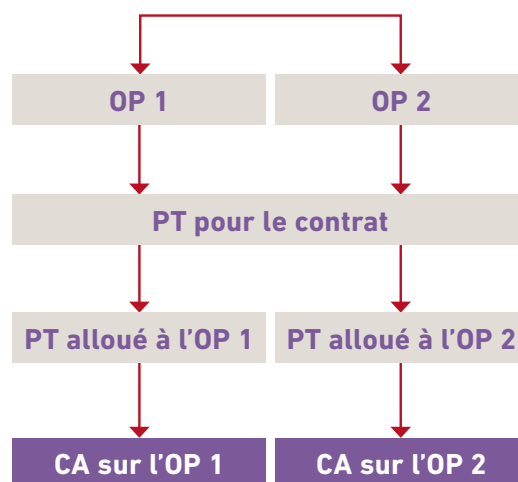
ÉTAPE 3 Déterminer le prix de transaction (PT)

ÉTAPE 4 Répartir le PT entre les différentes OP prévues au contrat

ÉTAPE 5 Comptabiliser le CA lorsqu'une OP est remplie (ou à mesure qu'elle l'est)



Contrat(s)



Ce modèle est applicable à chaque contrat entrant dans le champ de la norme. IFRS 15 peut toutefois être appliquée à un portefeuille de contrats, sous conditions.

1. IFRS 15 définit le contrôle d'un actif comme étant la capacité de décider de l'utilisation de celui-ci et d'en tirer la quasi-totalité des avantages restants. Le contrôle comprend la capacité d'empêcher d'autres entités de décider de l'utilisation de l'actif et d'obtenir les avantages correspondants.

Étape 1

Identifier le(s) contrat(s) conclu(s) avec un client



Cette étape consiste à s'assurer que les contrats signés avec des clients sont valides et correspondent à de vraies transactions. Un accord conclu avec un client est un contrat au sens d'IFRS 15 **s'il crée des droits et obligations exécutoires**. En pratique, les cinq critères suivants doivent être remplis :

- les parties ont approuvé le contrat et se sont engagées à remplir leurs obligations respectives ;
- les droits des parties sur les biens ou services à transférer peuvent être identifiés ;
- les modalités de règlement prévues pour les biens ou services peuvent être identifiées ;
- le contrat a une substance commerciale ;
- il est probable que l'entité recouvrira la contrepartie à laquelle elle a droit en échange des biens ou services transférés. Ce critère s'apprécie au regard de l'intention et de la capacité financière du client à payer la contrepartie.

Regroupement de contrats

Dans certaines situations, il convient de regrouper plusieurs contrats pour les comptabiliser comme un contrat unique. C'est le cas lorsque :

- les contrats ont été conclus à la même date ou à une date proche, et qu'ils ont été conclus avec le même client (ou avec des parties liées du client) ; et

- qu'au moins une des conditions suivantes est remplie :

- les contrats ont été négociés en bloc et visent un objectif commercial unique ;
- le montant de la contrepartie à payer en vertu d'un contrat dépend du prix ou de l'exécution de l'autre contrat ; ou
- les biens ou services promis dans chacun des contrats (ou certains biens ou services promis dans chacun des contrats) représentent une seule « obligation de prestation » (notion définie à l'étape 2).

Les exigences d'IFRS 15 en matière de regroupements de contrats divergent peu de celles déjà incluses dans IAS 11. Ces principes s'appliqueront également aux transactions actuellement comptabilisées en application d'IAS 18, qui inclut peu de guidance sur ce sujet.

Modifications de contrats

IFRS 15 prévoit également de quelle manière doivent être comptabilisées les modifications de contrats selon que ces modifications sont à rattacher ou non au contrat initial. Dans le cas où ces modifications doivent être rattachées au contrat initial, IFRS 15 précise les cas où ces modifications doivent être comptabilisées de manière prospective ou de manière rétrospective (avec un effet de rattrapage du chiffre d'affaires, ou catch-up, en date de modification).

Étape 2

Identifier les différentes obligations de prestation du contrat

Une obligation de prestation correspond à la promesse de fournir un bien ou un service au client (ou un groupe de biens ou de services) qui est considéré comme « **distinct** » des autres biens ou services promis dans le cadre du contrat.

Une promesse de transférer un bien ou un service sera considérée comme distincte si les **deux** critères suivants sont remplis :

- le client peut bénéficier de ce bien ou de ce service de manière isolée ou en le combinant avec d'autres ressources facilement disponibles (le fait que l'entité vende régulièrement un bien ou un service séparément est un indicateur de ce critère) ;
- la promesse de transférer le bien ou le service considéré est identifiable séparément des autres promesses du contrat. Sur ce dernier critère, IFRS 15 donne une liste d'indicateurs permettant d'apprécier si un bien ou un service est distinct à l'intérieur du contrat :
 - l'entité réalise-t-elle un important travail d'intégration du bien ou du service aux autres biens ou services promis dans le contrat pour en faire le groupe de biens ou de services constituant l'objet du contrat passé par le client ?
 - le bien ou le service vient-il considérablement modifier ou adapter aux besoins du client un autre bien ou service promis dans le contrat ?

- le bien ou le service dépend-il fortement des autres biens ou services promis dans le contrat et leur est-il étroitement lié ?

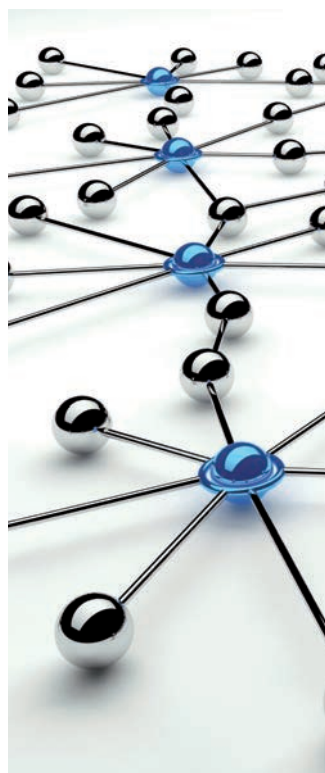
L'identification des obligations de prestation se fait à la passation d'un contrat avec un client. Les promesses de fournir au client plusieurs biens ou services peuvent découler des clauses explicites prévues dans le contrat, mais également des pratiques commerciales habituelles, de la politique affichée ou de déclarations précises de l'entité si, au moment de la conclusion du contrat, ces promesses amènent le client à considérer que l'entité lui fournira effectivement un bien ou un service.

À titre d'exemple, la vente d'un véhicule automobile associée à un contrat d'entretien du véhicule (qui va donc au-delà de la simple garantie légale, celle-ci restant traitée conformément à IAS 37 comme aujourd'hui) comprend deux composantes distinctes (et donc, deux obligations de prestation à comptabiliser séparément) : la vente d'un bien (le véhicule) et la vente d'une prestation de services (la prestation d'entretien).

L'identification des différentes obligations de prestation peut s'avérer plus difficile à réaliser dans le cadre de contrats de construction, d'ingénierie ou de consulting. En effet, dans ce cas, le vendeur rend une prestation globale consistant à intégrer les différents biens et services vendus au client et / ou à les

“ UNE OBLIGATION DE PRESTATION CORRESPOND À LA PROMESSE DE FOURNIR UN BIEN OU UN SERVICE AU CLIENT QUI EST CONSIDÉRÉ COMME “DISTINCT” DES AUTRES BIENS OU SERVICES PROMIS DANS LE CADRE DU CONTRAT ”

Étape 2 : identifier les différentes obligations de prestation du contrat



personnaliser selon les spécifications demandées par le client. C'est d'ailleurs cette prestation d'intégration et / ou de customisation qui fait toute la valeur ajoutée du contrat. Compte tenu des indicateurs listés ci-avant, c'est le niveau d'intégration et / ou de customisation entre les différents biens et services fournis au client qui permettra de déterminer si on doit identifier plusieurs obligations de prestation ou une obligation de prestation unique. Cette étape nécessitera ainsi de mettre en œuvre son jugement.

Par ailleurs, il convient de noter qu'un contrat de vente portant sur une **série** de biens ou services distincts mais similaires (par exemple la vente à un client d'une série de trains identiques) constitue une seule obligation de prestation si chaque bien ou service de cette série remplit les critères prévus par la norme (i.e. transfert au client du contrôle sur ces biens ou services progressivement et méthode de mesure de l'avancement identique pour tous les biens ou services de la série, par exemple via un avancement sur la base des coûts encourus à date).

Cette étape d'identification des obligations de prestation prévues au contrat est très importante dans la mesure où :

- le prix du contrat déterminé en étape 3 doit ensuite être alloué aux différentes obligations de prestation (étape 4) ;
- la décomposition du contrat influe directement sur le rythme de reconnaissance du chiffre d'affaires (étape 5), les différentes obligations

de prestation étant remplies à des dates potentiellement différentes. Par exemple, en lien avec le cas de la vente conjointe d'un véhicule et d'un contrat d'entretien décrit ci-dessus, le véhicule est livré / vendu en juin 20X5 mais la prestation d'entretien sera réalisée de juin 20X5 à juin 20X7.

Ceci a *de facto* également une incidence sur la reconnaissance de la marge, qui est donc désormais individualisée pour chaque obligation de prestation du contrat. Pour autant, IFRS 15 ne contient aucune disposition dans le cas où une obligation de prestation séparée présenterait une marge déficitaire. En pratique, il convient donc d'identifier, en appliquant les dispositions d'IAS 37, les contrats conclus avec des clients qui seraient déficitaires. Ceci implique qu'un contrat présentant une marge globalement positive, alors que certaines obligations de prestation du contrat ont une marge négative, ne conduira pas à constater une provision pour perte à terminaison.

Étape 3

Déterminer le prix de vente du contrat

Le prix de vente est le montant de la contrepartie auquel le vendeur **s'attend à avoir droit** en échange de la fourniture des biens ou services. Déterminer le prix de la transaction peut s'avérer complexe lorsque le contrat prévoit des montants variables (comme les bonus, les pénalités, les ristournes, des clauses de révision de prix...), une composante de financement significative, des contreparties non monétaires ou encore des montants payables au client. IFRS 15 donne dorénavant une guidance très précise pour déterminer ces éléments.

Ainsi, les **montants variables**, qui sont estimés en utilisant soit la méthode de la valeur attendue, soit la méthode du montant le plus probable, ne sont pris en compte (en totalité ou partiellement) que s'il est hautement probable que le chiffre d'affaires ne donnera pas lieu à un ajustement significatif à la baisse lorsque l'incertitude associée au montant variable sera levée.

Par ailleurs, le prix de vente doit tenir compte de toute composante de

financement intégrée dans le contrat dans le cas d'un paiement différé ou d'un paiement en avance dans la mesure où ceci a un impact significatif sur le montant de la contrepartie à recevoir. En pratique, cela implique que la composante de financement significative comprise dans la transaction doit être constatée en résultat financier. Cependant, il n'est pas obligatoire de retraiter le montant de chiffre d'affaires à comptabiliser si le délai entre la date de fourniture du bien ou du service et la date de paiement par le client est inférieur à 12 mois.

Il convient enfin de noter que le risque de crédit du client ne doit pas être pris en compte dans l'évaluation du chiffre d'affaires et que le montant des dépréciations comptabilisées sur des actifs sur contrats ou des créances clients (déterminées conformément à IAS 39 / IFRS 9) devra être donné en annexe si cette information n'est pas disponible en lecture directe au niveau du compte de résultat.

“ DÉTERMINER LE PRIX DE LA TRANSACTION PEUT S'AVÉRER COMPLEXE LORSQUE LE CONTRAT PRÉVOIT DES MONTANTS VARIABLES ”



Étape 4

Allouer le prix de vente aux différentes obligations de prestation du contrat

“ LA MÉTHODE RÉSIDUELLE NE POURRA ÊTRE UTILISÉE QUE DANS UN NOMBRE RESTREINT DE CAS, LORSQUE CERTAINES CONDITIONS LISTÉES DANS IFRS 15 SONT REMPLIES. ”

Le principe général de répartition du prix de vente est d'affecter à chaque obligation de prestation distincte un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client.

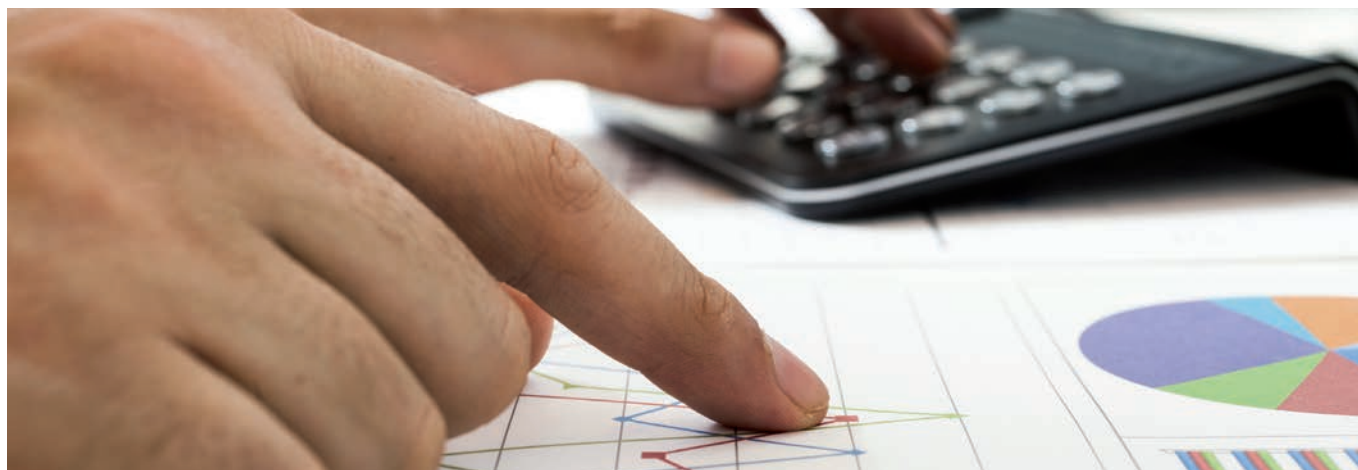
En pratique, dans le cas général, cette répartition doit se faire **sur la base des prix de vente spécifiques relatifs** de chaque bien ou service distinct.

Lorsque le prix de vente spécifique d'un bien ou d'un service n'est pas directement observable (conformément aux dispositions d'IFRS 15), il convient d'estimer ce prix de vente en appliquant une des méthodes d'estimation appropriée, et notamment :

- une méthode fondée sur un prix de marché ajusté (ex. prix pratiqué par des concurrents, ajusté des spécificités de l'entité) ou
- une méthode fondée sur les coûts attendus plus marge.

Si une estimation du prix de vente spécifique à partir de l'une des méthodes ci-dessus n'est pas possible parce que ce prix est incertain ou très variable, une entité sera autorisée à utiliser la méthode résiduelle (i.e. estimation par différence entre le prix de vente global du contrat et la somme des prix de vente spécifiques observables des autres obligations de prestation). La méthode résiduelle ne pourra donc être utilisée que dans un nombre restreint de cas, lorsque certaines conditions listées dans IFRS 15 sont remplies.

Enfin, IFRS 15 identifie les situations dans lesquelles une remise ou une contrepartie variable doit être allouée non pas en proportion des prix de vente spécifiques, ce qui correspond au cas général, mais à une ou plusieurs obligations de prestation en particulier.



Étape 5

Comptabiliser le chiffre d'affaires lorsqu'une obligation de prestation est remplie (ou à mesure qu'elle l'est)

Déterminer si le chiffre d'affaires est comptabilisé progressivement ou à une date donnée

Le chiffre d'affaires est comptabilisé quand le vendeur remplit une obligation de prestation en transférant le contrôle du bien ou du service au client. Le chiffre d'affaires est ainsi comptabilisé soit à une date donnée, soit sur une période donnée.

IFRS 15 identifie de manière restrictive les situations dans lesquelles le chiffre d'affaires sera reconnu au fur et à mesure de l'avancement de la prestation. Ceci constitue un changement important par rapport au référentiel IFRS actuel, puisque ce mode de comptabilisation était systématique dans IAS 11 (dès lors que le contrat répondait à la définition d'un contrat de construction) et dans IAS 18 (pour les prestations de services).

En pratique, une entité ne pourra comptabiliser son chiffre d'affaires à l'avancement que **si l'un des trois critères suivants est rempli** :

- le client reçoit et consomme simultanément les avantages produits par l'entité, au fur et à mesure que l'entité réalise sa prestation (ce critère est pertinent en particulier pour les prestations de services pures) ou
- le client obtient le contrôle de l'actif (ex : travaux en cours) au fur et à mesure de sa création ou de sa valorisation ou

- l'entité ne peut utiliser le bien autrement (i.e. des limitations contractuelles ou pratiques l'empêchent de destiner facilement l'actif à une autre utilisation) et elle a droit à un paiement au titre de la prestation effectuée jusqu'à la date considérée.

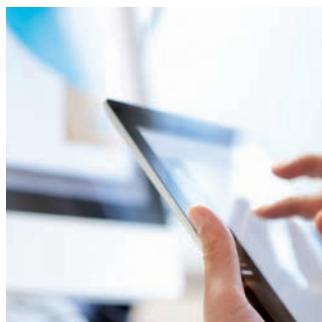
Les prestations de services simples pourront généralement toujours être constatées à l'avancement. De même, les ventes de biens dont le transfert est continu (comme les VEFA) pourront être constatées à l'avancement.

En revanche, pour les contrats de construction, d'ingénierie voire de consulting qui ne prévoient pas le transfert du contrôle en continu du bien ou service, il conviendra notamment de s'assurer que le vendeur a un droit à paiement au fur et à mesure de l'avancement des travaux afin de pouvoir reconnaître le chiffre d'affaires à l'avancement.

Ce sera le cas si le vendeur a un droit exécutoire (à déterminer en tenant compte des conditions contractuelles et du contexte légal et jurisprudentiel) à être dédommagé pour les travaux réalisés à date en cas de rupture du contrat à l'initiative du client (et pour une raison autre qu'un défaut de prestation du vendeur). Le montant du dédommagement devra correspondre à une proportion du prix de vente (et donc inclure une marge raisonnable).

" IFRS 15 IDENTIFIE DE MANIÈRE RESTRICTIVE LES SITUATIONS DANS LESQUELLES LE CHIFFRE D'AFFAIRES SERA RECONNU AU FUR ET À MESURE DE L'AVANCEMENT DE LA PRESTATION. "

Étape 5 : comptabiliser le chiffre d'affaires lorsqu'une obligation de prestation est remplie (ou à mesure qu'elle l'est)



Si aucun des trois critères listés ci-dessus n'est rempli, alors l'entité devra comptabiliser son chiffre d'affaires à un instant précis, c'est-à-dire au moment où le client obtient le contrôle du bien ou du service.

Pour déterminer à quel moment précis l'entité a rempli son obligation de prestation, il conviendra de prendre en compte la définition du contrôle telle que donnée dans IFRS 15 (cf. précédemment) ainsi que tous les **indicateurs** de transfert du contrôle, dont ceux listés par la norme :

- l'entité a-t-elle un droit actuel à un paiement au titre de l'actif ?
- le client a-t-il obtenu le titre de propriété de l'actif ?
- y a-t-il eu transfert au client de la possession matérielle de l'actif ?
- y a-t-il eu transfert au client des risques et avantages significatifs inhérents à la propriété de l'actif ?
- le client a-t-il accepté l'actif ?

Comptabiliser le chiffre d'affaires à l'avancement

Pour chaque obligation de prestation remplie progressivement, le chiffre d'affaires sera comptabilisé à l'avancement compte tenu de l'évaluation du degré d'avancement de la prestation. Les méthodes possibles listées par IFRS 15 pour déterminer le degré d'avancement sont fondées soit sur les extrants ou *outputs* (c'est-à-dire sur la base

d'évaluations directes de la valeur qu'ont pour le client les biens ou les services fournis jusqu'à la date considérée par rapport aux biens ou aux services promis dans le contrat qu'il reste à fournir), soit sur les intrants ou *inputs* (c'est-à-dire sur la base des efforts ou des intrants déjà investis par l'entité par rapport au total des intrants que l'entité s'attend à utiliser pour remplir entièrement une obligation de prestation).

En pratique, la mesure de l'avancement via l'évaluation des étapes importantes franchies (jalons techniques) restera possible si cette méthode est appropriée pour refléter la progression du transfert par l'entité du contrôle des biens ou des services promis au client (c'est-à-dire la mesure dans laquelle l'obligation de prestation est remplie).



Que prévoit IFRS 15 s'agissant des coûts du contrat ?

- > IFRS 15 fait la distinction entre les **coûts d'obtention** et les **coûts d'exécution** du contrat.
- > Les coûts d'obtention sont obligatoirement activés s'ils correspondent à des **coûts marginaux** que l'entité n'aurait pas encourus si le contrat sous-jacent n'avait pas été obtenu (par exemple, des commissions versées à des commerciaux en cas de signature d'un contrat) et si ces coûts sont recouvrables.
- > S'agissant des coûts d'exécution du contrat, IFRS 15 renvoie en premier lieu aux critères d'activation exposés dans IAS 2 sur les stocks, IAS 16 sur les immobilisations corporelles ou IAS 38 sur les immobilisations incorporelles. Pour activer des coûts en dehors de ces trois normes, **trois conditions** doivent être remplies :
 - les coûts d'exécution doivent être directement liés au contrat ou à un contrat prévu que l'entité peut identifier spécifiquement ;
 - ces coûts procurent à l'entité des ressources nouvelles ou accrues qui lui serviront à remplir (ou à continuer à remplir) ses obligations de prestation dans l'avenir ;
 - l'entité s'attend à les recouvrer.
- > IFRS 15 prévoit que les coûts du contrat sont amortis sur une base systématique correspondant à la fourniture au client des biens ou des services auxquels l'actif est lié. Par ailleurs, le cas échéant, un actif comptabilisé selon IFRS 15 peut devoir être déprécié.

Quelles sont les informations à fournir en annexe ?

- > **L'objectif d'IFRS 15 est d'apporter aux utilisateurs des comptes les informations nécessaires à une bonne compréhension de la nature, du montant, de la date de comptabilisation et du niveau d'incertitude lié à la reconnaissance du chiffre d'affaires et aux flux de trésorerie générés par les contrats avec les clients.**
- > **Les informations demandées sont de nature qualitative et quantitative et portent sur les contrats signés avec les clients, mais également sur les jugements significatifs utilisés lors de l'application de la norme et sur l'activation des coûts engagés pour obtenir ou exécuter le contrat.**
- > **IFRS 15 demande aux entités de présenter un volume d'informations bien plus important que ce qui est actuellement requis au regard d'IAS 18, d'IAS 11 et des interprétations qui leurs sont liées.**
- > **Il est recommandé à tous les groupes de démarrer dès à présent leurs travaux d'identification des impacts et des informations à collecter, ceci pouvant conduire à des adaptations significatives des systèmes d'informations.**

Quelles sont les modalités de première application ?

> **IFRS 15 est d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 (avec une application anticipée possible), sous réserve d'une adoption par l'Europe.**

> **Une entité aura le choix :**

- soit d'appliquer IFRS 15 rétrospectivement (modulo quelques simplifications pratiques possibles), les impacts du changement de norme étant calculés à l'ouverture de l'exercice le plus ancien présenté (avec un impact sur les capitaux propres d'ouverture de cet exercice) ;

- soit d'appliquer une méthode alternative conduisant à ne retraiter rétrospectivement que les contrats en cours au 1^{er} janvier 2018 (ce qui implique que les périodes comparatives présentées ne seront pas retraitées).

> **Chaque méthode présente des avantages et des inconvénients qu'il conviendra d'apprécier au vu de la situation particulière de chaque groupe, afin d'arbitrer sur la méthode la plus pertinente à retenir.**

MAZARS EST UNE ORGANISATION INTERNATIONALE, INTÉGRÉE ET INDÉPENDANTE, SPÉCIALISÉE DANS L'AUDIT, LE CONSEIL ET LES SERVICES COMPTABLES, FISCAUX ET JURIDIQUES. AU 1^{ER} JANVIER 2015, MAZARS ET SES CORRESPONDANTS FÉDÈRENT LES EXPERTISES DE PLUS DE 14 000 PROFESSIONNELS ET SERVENT LEUR CLIENTS – GRANDS GROUPES INTERNATIONAUX, PME, INVESTISSEURS PRIVÉS ET ORGANISMES PUBLICS - DANS 92 PAYS DONT 73 VIA DES BUREAUX INTÉGRÉS À SON PARTNERSHIP ET 19 CORRESPONDANTS. LE GROUPE DISPOSE D'UNE COUVERTURE SUPPLÉMENTAIRE DANS 18 AUTRES PAYS PAR LE BIAIS DE L'ALLIANCE INTERNATIONALE PRAXITY.

CONTACTS

Edouard Fossat
Associé Doctrine
Tél. : +33 (0)1 49 97 65 92
edouard.fossat@mazars.fr

Carole Masson
Senior Manager Doctrine
Tél. : +33 (0)1 49 97 65 25
carole.masson@mazars.fr

Claire Dusser
Senior Manager Doctrine
Tél. : +33 (0)1 49 97 48 13
claire.dusser@mazars.fr

Photos : © Thinkstock - Istock

Informations détaillées disponibles sur www.mazars.fr
www.linkedin.com/company/mazars - <https://twitter.com/mazarsgroup>