

## I) Présentation de DELOITTE

### a) La création

#### Deloitte

1845: William Deloitte, descendant d'une famille française crée son premier cabinet à Londres en 1845.

1925: Ce précurseur développe son cabinet et s'associe à C. Haskins et E. Sells à New York, formant ainsi le groupe Deloitte Haskins & Sells.

#### Touche

1899: Sir George Touche crée son cabinet londonien.

1958: L'association avec PS ROSS permet à son cabinet de devenir Touche Ross International.

#### & Tohmatsu

1968: Nobuzo Tohmatsu, amiral japonais, fonde le cabinet Tohmatsu & Co et devient rapidement le numéro un dans son pays.

En 1989, le groupe Deloitte Haskins & Sells et Touche Ross International, déjà tous deux allié au cabinet Tohmatsu & Co, se rapprochent et donne ainsi naissance à Deloitte Ross Tohmatsu, qui prendra ensuite le nom de Deloitte Touche Tohmatsu.

En 2003, le groupe se sépare de son activité de conseil en stratégie et affiche son ambition de devenir le leader de la qualité et de la sécurité de l'information et des transactions financières. La firme se renomme Deloitte par souci de simplification sur le plan mondial.

Depuis la création d'In Extenso en 1991, un nombre croissant de cabinets ont rejoint la firme française et le groupe Deloitte.

## b) Une présence mondiale

Deloitte est aujourd'hui présent dans plus de 140 pays et compte 165 000 collaborateurs à travers le monde.

### 165 000 collaborateurs dans 140 pays

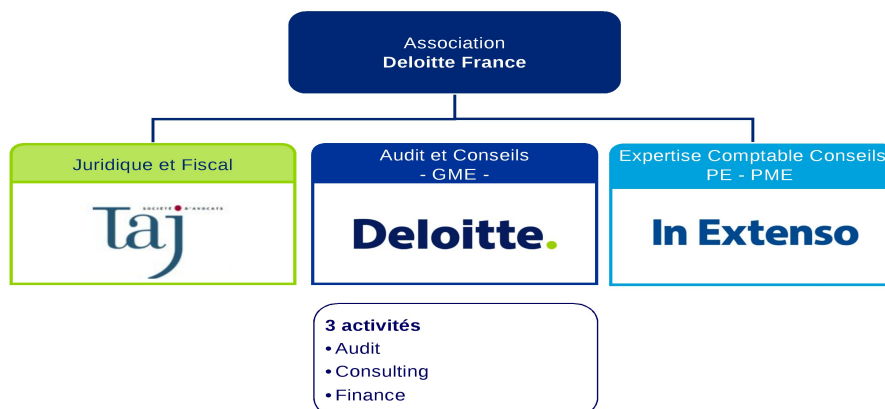


Il s'agit d'un cabinet dédié aux grandes entreprises. En effet, sa clientèle est composée de plus de 80% des plus grandes entreprises mondiales (Microsoft, Boeing Company, Procter & Gamble, UPS...).

## c) Le groupe

Deloitte France est aujourd'hui composé du cabinet d'avocat français Taj, spécialisé en stratégies fiscales et juridiques, et d'In Extenso spécialisé dans les PME, complétant ainsi l'offre proposée par Deloitte dans le domaine de l'audit, du consulting et de la finance.

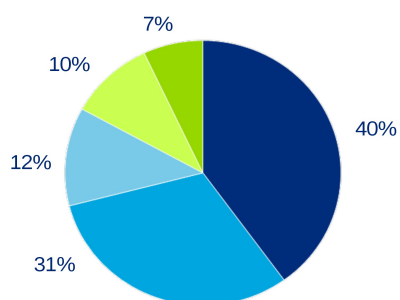
## Deloitte en France : un cabinet pluridisciplinaire



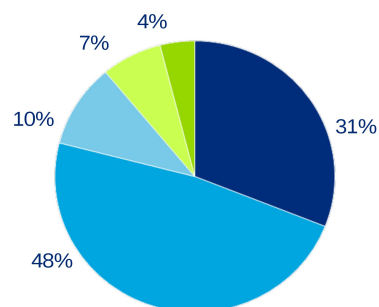
Son Chiffre d'affaires en France est composé à 40 % d'audit et à 31 % d'expertise comptable réalisé par In Extenso. Le restant est composé de ses missions annexes telles que juridiques et fiscales réalisées par le cabinet Taj, Corporate Finance et du consulting et Risk Services.

## Chiffre d'affaires et effectifs 2008 en France

Chiffre d'affaires 2008 : 770 millions d'euros  
Répartition par activité (en %)



6 300 collaborateurs et associés  
Répartition par activité (en %)



## II) In Extenso

### a) L'historique

In Extenso est né en 1991 d'une idée toute simple : dépasser l'expertise comptable "traditionnelle" pour aller vers une réelle démarche d'accompagnement des dirigeants des petites et moyennes organisations dans toutes les décisions de gestion.

C'est la rencontre et les réflexions d'Hervé Laurent et Philippe Forgues (Associés Deloitte) et de Claude Lartigue, expert-comptable indépendant dans le Sud-ouest, qui en partageant une vision commune de la stratégie à adopter pour mieux servir le marché des TPE - PME, ont donné naissance au Groupe.

Au fil des années, cette philosophie, bâtie autour d'une complicité forte et d'une vraie proximité entre l'expert-comptable et son client, a rallié de plus en plus de cabinets dans toutes les régions.

Aujourd'hui, In Extenso est devenu l'un des grands acteurs de l'expertise comptable auprès des PME avec des méthodes efficaces et reconnues. Le Groupe a toujours voulu garder le même objectif vis-à-vis de ses clients : « *Être là et Rendre clair* ».

En 2004, la Firme française a choisi d'appliquer les meilleures pratiques en termes de gouvernement d'entreprise et a séparé les responsabilités de Président de la Direction générale et de Président du Conseil d'administration, fonctions occupées depuis cette date respectivement par Jean-Paul Picard et Amadou Raimi.

### b) Une évolution spectaculaire

En 1991, le projet In Extenso voit le jour, avec la création d'un cabinet d'expertise comptable et de services dédié à la TPE (Très Petite Entreprise), qui va connaître un très large développement en régions.

La firme française enregistre alors en une dizaine d'années un développement spectaculaire du nombre de ses clients, reconnaissance par le marché d'une politique ambitieuse de qualité et de développements de ses expertises

Ainsi, In Extenso est devenu en 15 ans le troisième acteur sur le marché avec l'une des gammes les plus complètes de services aux petites entreprises.

Ce succès fulgurant s'appuie sur 165 agences et 3 200 collaborateurs et associés présent dans toutes les régions dynamiques et à fort potentiel de croissance. Cette implantation nationale ainsi que les partenariats avec de nombreux spécialistes, contribue à assurer un service de qualité au client. De plus, ceci lui permet d'assurer un service performant aux réseaux de franchise et aux organismes professionnels sur l'ensemble du territoire.

Par ailleurs, la proximité géographique existant entre l'expert-comptable et ses entreprises, ou organisations clientes, favorise également la fidélisation de la clientèle.

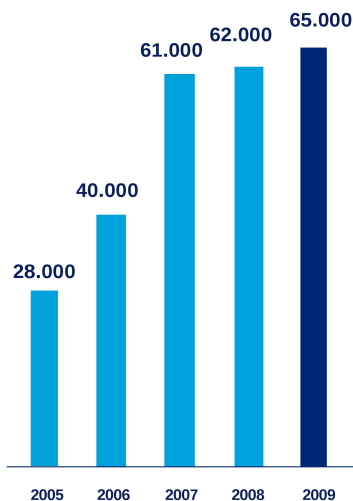
In Extenso est actuellement le 3<sup>ème</sup> groupe français d'expertise comptable. Ce positionnement est marqué par des chiffres clés. In Extenso, c'est :

- ◆ 165 agences en France,
- ◆ 3 200 collaborateurs,
- ◆ Plus de 75 000 paies par mois,
- ◆ Plus de 65 000 entreprises clientes.

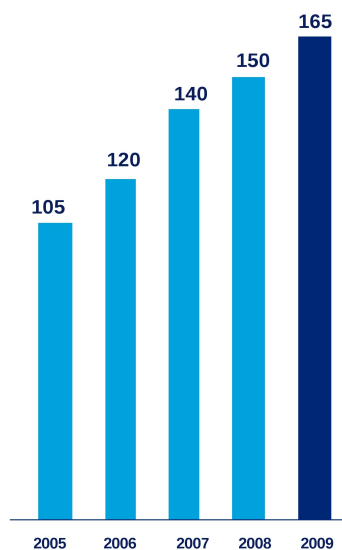
In Extenso puise sa force par sa forte présence dans beaucoup de régions françaises.

## Le plus fort développement de la profession

Nombre de clients



Nombre de sites



8

Présentation du Groupe

In Extenso

Nous pouvons observer à travers ces graphiques, que le développement d'In Extenso fut considérable notamment entre 2005 et 2007. Ceci s'explique en partie par la politique volontariste de croissance interne qu'affiche la firme, mais également par le rapprochement avec divers cabinet, parfois synonyme de "création" de régions.

A titre d'exemple:

- En 2004: - Cabinet Cegex > la Bretagne double de taille  
- Cabinet Secag > création de la région Normandie
- En 2005: - Cabinet Federspiel Danten & associés > création de la région Picardie
- En 2006: - Cabinet Bdo Marque & Gendrot > création des régions Côte d'Azur et Midi Pyrénées

*(6<sup>ème</sup> cabinet français et 5<sup>ème</sup> réseau mondial d'audit et de conseil avant son rapprochement avec Deloitte)*

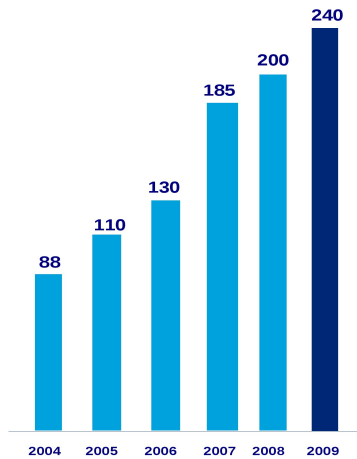
- En 2007: - Cabinet Sologest > la Lorraine double de taille

## - Cabinet Orrex en Ile de France

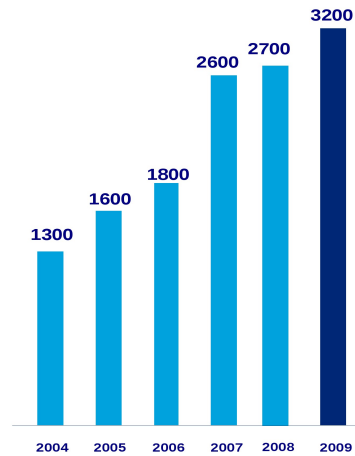
Ce développement s'est accompagné d'un doublement des effectifs entre 2005 et 2009 ainsi que d'une croissance de 218 %.

### Le plus fort développement de la profession

Evolution du CA (M€)



Evolution des effectifs



Cette forte augmentation du chiffre d'affaires s'explique par une croissance interne de près de 10 % et par une forte croissance externe obtenue avec le rachat de BDO. (cabinet racheté en 2006 par le groupe)

La forte augmentation du chiffre d'affaire d'In Extenso est liée de plus à une forte progression du nombre de clients et du nombre de sites créés depuis ces dernières années.

### c) Les prestations effectuées

Un concept au sein du groupe DELOITTE

In Extenso a la volonté d'assurer un service complet et de proximité, adapté à sa clientèle que sont les PE/PME, les artisans commerçants, les associations, les collectivités locales, et les franchises et réseaux. Le cabinet est en effet l'interlocuteur privilégié des PME puisque sur ces 65 000 clients 78 % ont moins de 400 000 € de chiffre d'affaires et 83 % moins de 5 salariés.

Les prestations effectuées restent semblables (mais néanmoins complètes), à tout cabinet d'expertise comptable, à savoir:

- En matière comptable: la tenue intégrale ou partagée des comptes, réalisation de situations intermédiaires, présentation des comptes.
- En matière sociale: l'établissement d'un conseil social ainsi que de bulletins de salaires et déclaratifs.
- En matière juridique: changement de statuts, une assistance lors de cession de titres...
- En matière de gestion: établissement de tableau de bord, budget prévisionnel, une assistance pour rechercher des financements et/ou prêts, ainsi que la prise en charge de l'évaluation et de la transmission d'entreprise.

De plus la société dispose d'un organisme de formation pour parfaire les connaissances tant du client que ses collaborateurs en termes de comptabilité ou bureautique.

### Nos activités





### III) La région Anjou et Maine

#### a) La région

Le groupe In Extenso se subdivise en groupes de travail, c'est en 1999 que la région Anjou et Maine fut créée.

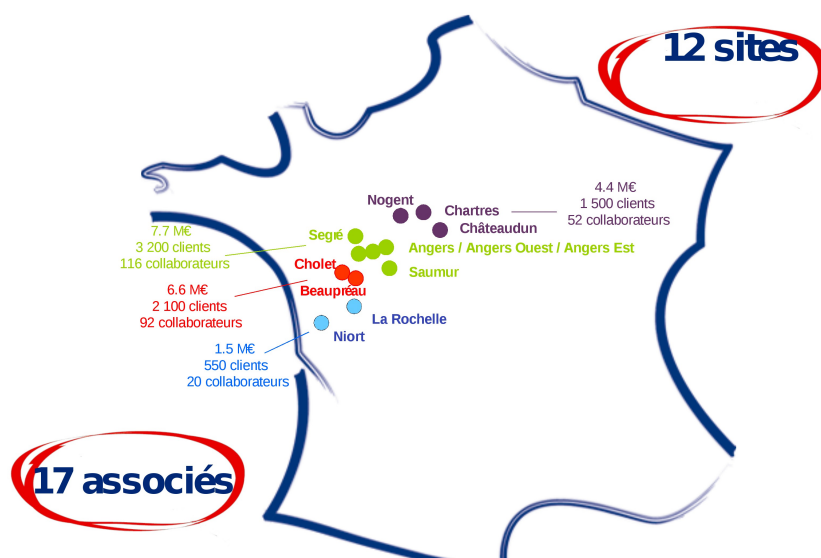
On peut remarquer sur le graphique que la région s'étend très largement et dépasse les frontières régionales administratives.

En chiffres, cela représente 200 collaborateurs, pour plus de 4000 clients, qui représentent un chiffre d'affaires total pour 2006/2007 de 12,3 millions d'euros.

La région Anjou et Maine est l'une des régions les plus dynamiques parmi les 22 qui composent le groupe In Extenso.



## In Extenso en Anjou & Maine



Les missions effectuées par le groupe In Extenso sont nombreuses: expertise, social, juridique, audit, exceptionnel,... Cependant, toutes ces missions ne sont pas regroupées dans l'agence de Seiches sur le Loir. Seules les missions d'expertises et exceptionnelles sont effectuées au sein du cabinet. Les missions juridiques et sociales sont réalisées par des services spécialisés situés aux agences d'Angers et Cholet.

Les missions d'expertise ne se limitent pas à la réalisation de la saisie comptable, en effet au quotidien, un ensemble d'outils est mis en place afin d'aider, d'accompagner et de conseiller les dirigeants des petites et moyennes entreprises dans toutes les décisions de gestion qu'ils sont amenés à prendre.

### b) L'agence

En 2004, Jean-Francois TROUILLARD, chargé de clientèle à l'agence d'Angers, se voit proposer la création d'une nouvelle agence à Seiches sur le Loir. Pour se faire, il est accompagné de 4 collaborateurs et d'un portefeuille de dossiers.

A ce jour, l'agence est composée de 25 salariés au service de 400 clients, pour un chiffre d'affaires de 1,3 millions d'euros. Cette agence connaît un fort taux de croissance car elle a atteint ces chiffres après seulement 3 années d'existence. De plus, l'agence de Saumur a été rattachée à celle de Seiches sur le Loir depuis septembre 2007, cela rajoute 3 personnes supplémentaires à l'effectif.

Grâce aux bons résultats de l'agence, de nouvelles perspectives d'évolution s'offrent à elle, avec par exemple le projet d'ouvrir une nouvelle agence à La Flèche qui serait rattachée à celle de Seiches sur le Loir.

Le cabinet est notamment spécialisé dans la transmission d'entreprise qui représente 15 % des missions exceptionnelles, le directeur d'agence en est le responsable régional. Les missions réalisées sont l'accompagnement à la transmission familiale, à l'acquisition d'une entreprise ou à sa cession (évaluation, négociation, financement, ...).

Le cabinet est organisé sous forme de 3 équipes comprenant chacune un chargé de clientèle, des chargés de dossiers et des assistants.

Je travaille dans l'équipe de Stéphane HAMELIN qui est composé de 6 personnes pour 127 dossiers (dont 29 SCI) et pour un chiffre d'affaires de 400K€. Il y a dans l'équipe un chargé de clientèle et deux chargés de dossiers avec lesquels je travaille régulièrement. Les autres membres de l'équipe sont des assistants, dont un en contrat de professionnalisation.