

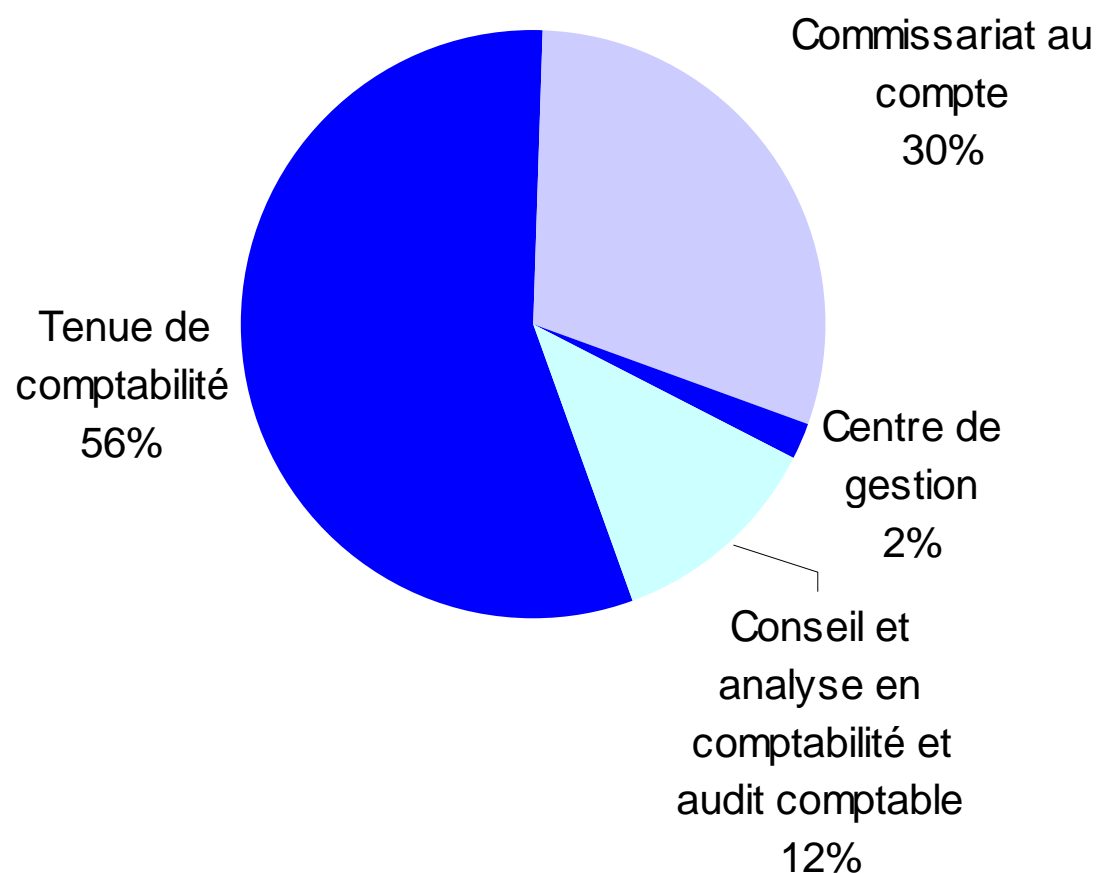
# L'offre des cabinets peut se structurer en 3 types de prestations et 3 domaines d'application

NB : Le schéma ci-après présente de manière synthétique la répartition des activités par type de prestation et domaine d'application sans représentation des volumes

Type de prestation	Expertise (activités récurrentes)	Conseil	Audit
Domaine d'application			
<b>Comptabilité, Finance, Gestion, Patrimoine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenue et révision comptable</li> <li>• Présentation des comptes annuels</li> <li>• Élaboration et suivi des indicateurs de gestion (tableaux de bord, ...)</li> <li>• Fiscalité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil quotidien, accompagnement des dirigeants dans la gestion (volet entreprise et individuel : gestion de patrimoine)</li> <li>• Conseil en transactions financières, en fiscalité</li> <li>• Conseil en performance de la gestion financière, conseil en SI, management, qualité</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Audit légal</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Audit contractuel</p>
<b>Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion administrative du personnel :</li> <li>- Bulletins de paie</li> <li>- Déclarations sociales</li> <li>- Congés, ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil en gestion de personnel : assistance à l'élaboration et la mise en œuvre d'accords d'entreprise, gestion de la relation sociale, contrats de travail, licenciements, ...</li> </ul>	
<b>Juridique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secrétariat juridique courant :</li> <li>- Établissement des documents légaux (PV...)</li> <li>- Approbation des comptes</li> <li>- Rédaction de statuts, ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil et assistance juridique (constitution de société, baux, apport de fonds, ...)</li> </ul>	

# La tenue et la surveillance de comptabilité restent les prestations principales

Répartition du chiffre d'affaires du secteur par activité



La tenue et surveillance de comptabilité reste la première prestation des cabinets d'expertise comptable en terme de chiffre d'affaires.

**Exception pour les Big** qui réalisent en moyenne 50% de leur CA en audit légal

A titre de comparaison, un Big comme KPMG S.A. réalise 49% de son chiffre d'affaires en Commissariat aux comptes pour l'exercice clos le 30 septembre 2009.

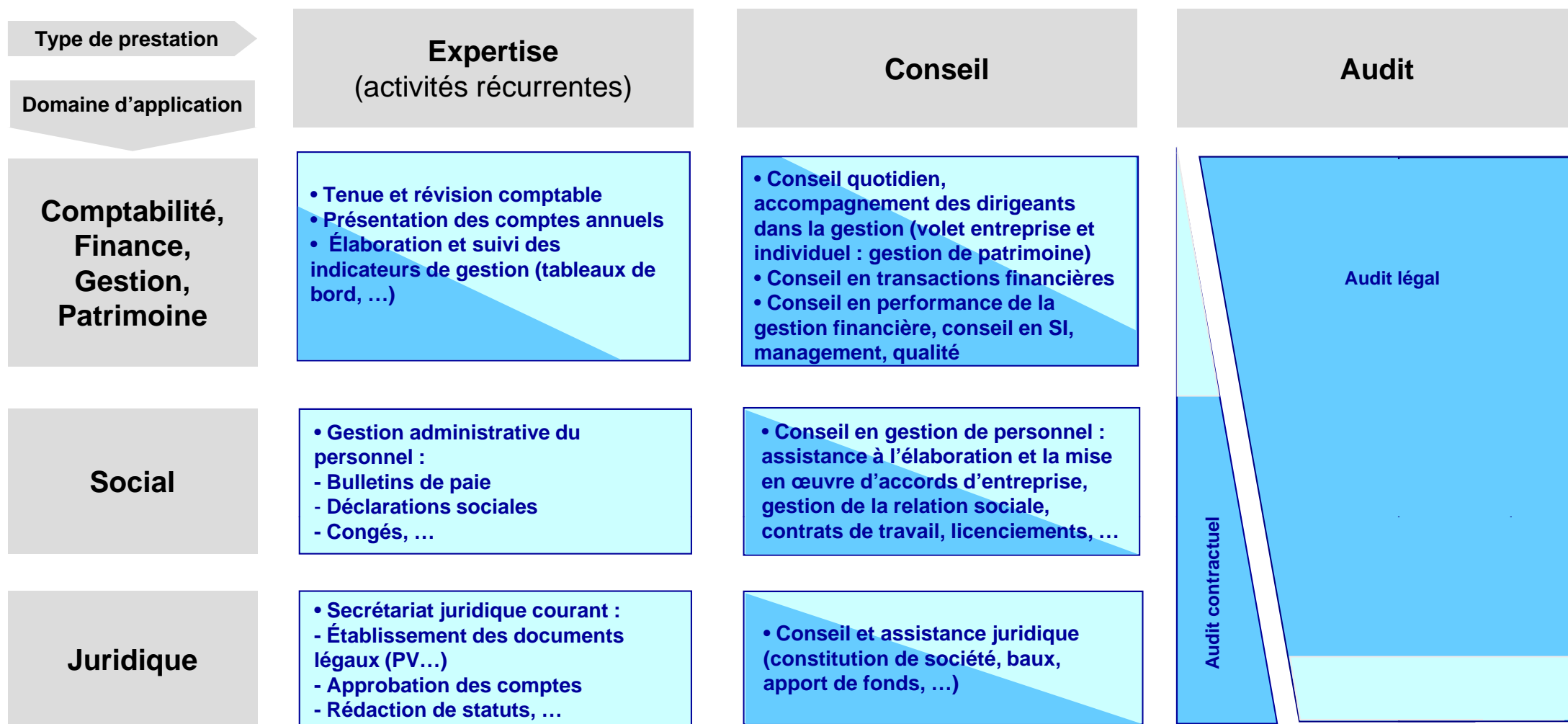
# Une structuration du marché par les entreprises clientes ...



NB : Le schéma ci-après présente de manière synthétique la répartition des activités par type de prestation et domaine d'application sans représentation des volumes

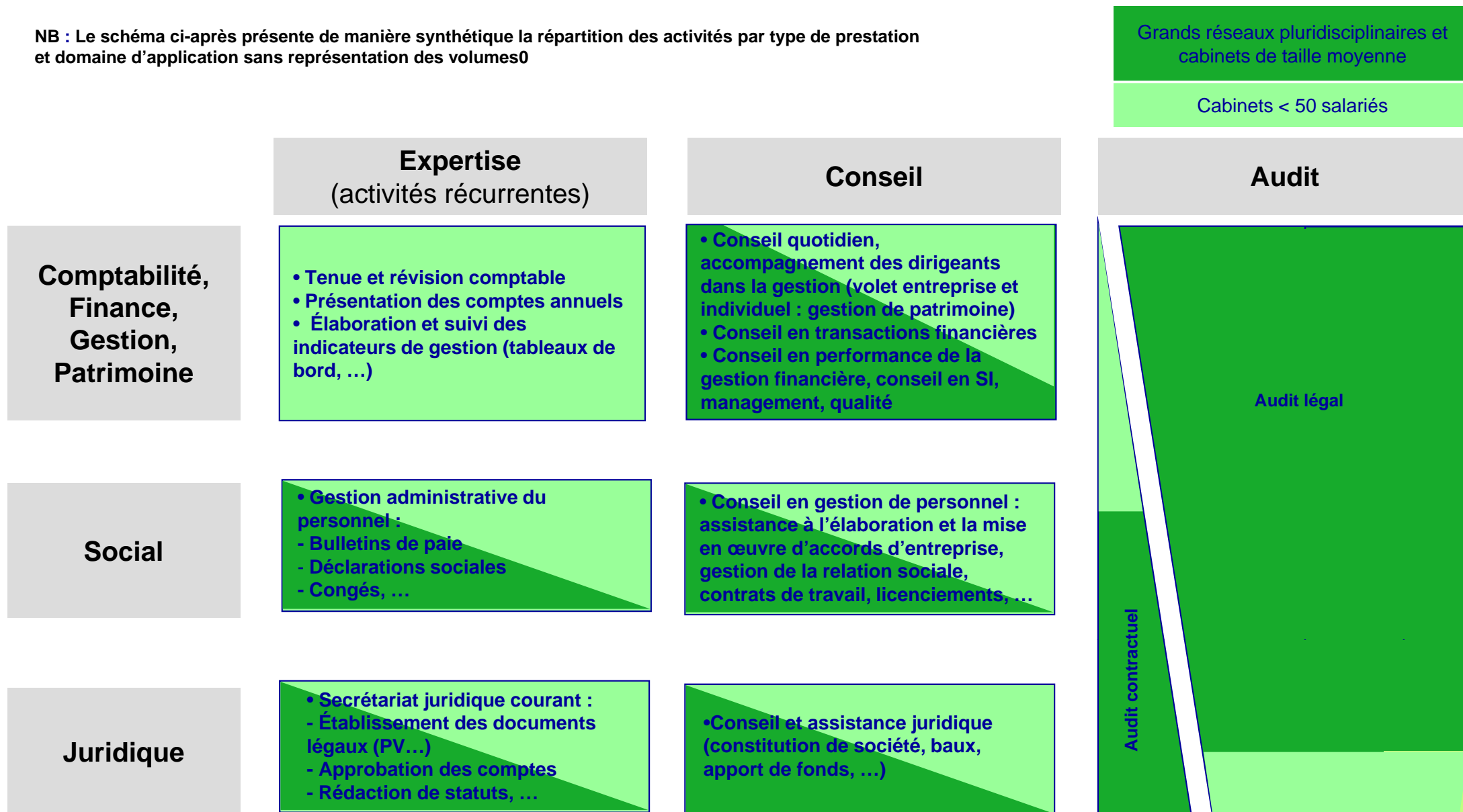
Marché des Grandes entreprises et grosses PME (plus de 200 salariés)

Marché des TPE/ petites PME



# ... qui conditionne le positionnement des cabinets en fonction de leur taille

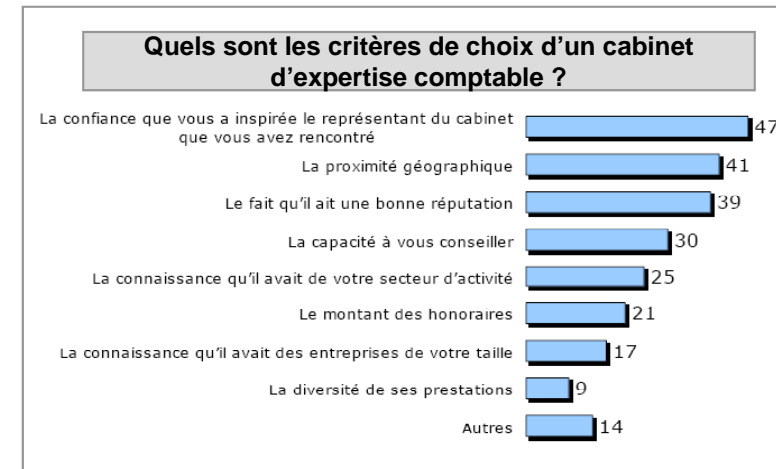
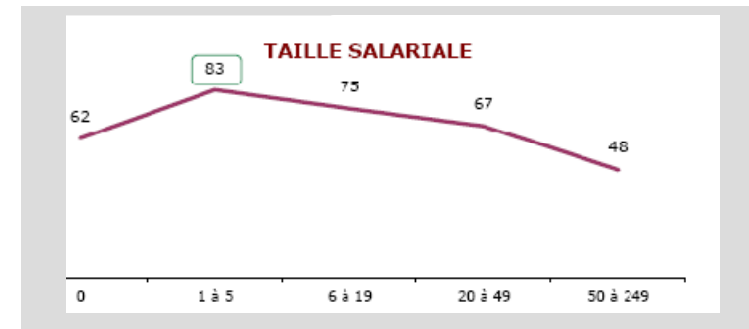
NB : Le schéma ci-après présente de manière synthétique la répartition des activités par type de prestation et domaine d'application sans représentation des volumes



# Zoom sur le marché dans les TPE / PME

**Synthèse des données de l'étude IFOP réalisée pour le CSOEC en mai 2006 visant à analyser le marché des cabinets d'expertise comptable auquel font appel les entreprises de 0 à 249 salariés (échantillon = 806 entreprises ; données redressées)**

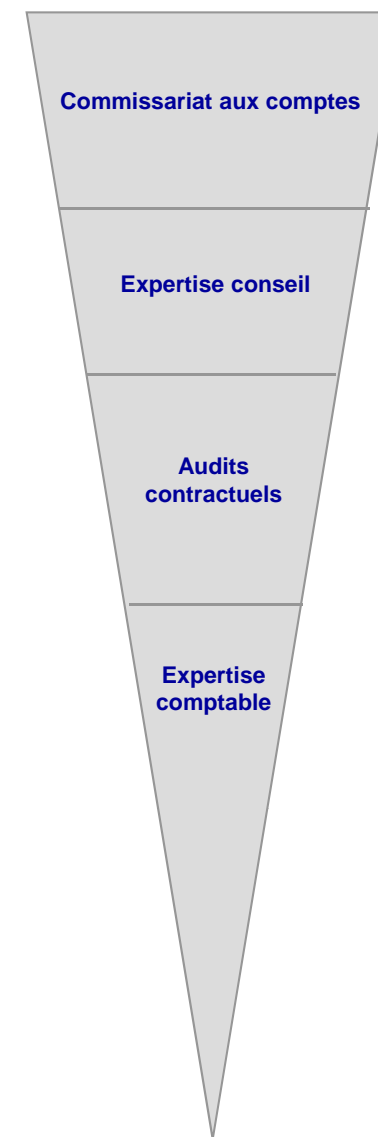
- **84% des TPE/PME ont recours à un cabinet d'expertise comptable**
  - On remarque que plus l'entreprise est grande, moins elle fait appel à un cabinet
  - Les secteurs y faisant le plus appel : le commerce (26.5%) , les services aux entreprises (19%) et le BTP (15%)
  
- **52% des TPE/PME ont recours à un centre de gestion agréé ou une association agréé(e)**
  
- **Les PME et TPE achètent principalement les services de « production » :**
  - La comptabilité et l'établissement des comptes annuels sont les prestations les plus achetées par les TPE/PME (dans 86% des cas)
  - Viennent ensuite les déclarations fiscales : 82%
  - Puis le conseil fiscal (72%) et social 56% : les prestations de conseil sont souvent intégrées aux prestations globales
  
- **La relation entre le cabinet d'expert comptable et ses clients est basée sur la recherche de sécurité, la confiance, la durée et la proximité**
  
- **Le concurrent principal sur ce marché sont les services internes puisque 61% des entreprise n'ayant pas recours à un EC s'appuie sur une service interne**
  
- **Les autres attentes citées le plus souvent par ces clients sont :**
  - Fournir une assistance en matière d'information comptable
  - Donner des conseils en patrimoine privé
  - Aider à la négociation d'un crédit avec un banquier



# Zoom sur le marché dans les grandes PME et grandes entreprises

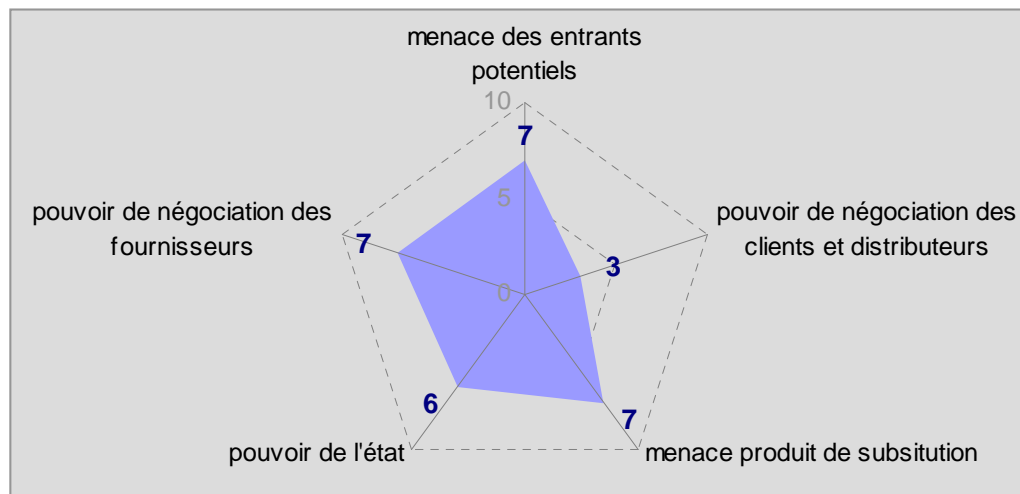
- **Une demande qui repose sur le respect de la réglementation**
  - Les missions de commissariat aux comptes (mandat de 6 ans)
  - Mise en conformité avec les normes comptables nationales et internationales
- **Une demande d'expertise et de conseil sur la gestion financière et comptable de l'entreprise**
  - Accompagnement sur les cas complexes (consolidation, valorisation, ...)
  - Veille juridique et sociale
  - Accompagnement dans les opérations de restructurations et transactions
- **Une obligation vis-à-vis des parties prenantes**
  - La  **Holding** : en demande de process d'audit uniformisés à travers le monde pour consolider les résultats de ses différentes filiales
  - Les **actionnaires** : en demande d'audits (par exemple sur le contrôle interne) et d'une signature de renom
  - Les **partenaires sociaux** : en demande d'audits (ex : audits sociaux, audits d'impacts liés à une réorganisation, etc.)
  - Les **clients des entreprises** (indirectement) : en demande d'audits spécifiques (par exemple des audits dits de développement durable ou environnementaux, ou des audits liés à l'éthique des méthodes de production, etc.)
  - Enfin, les créanciers et les banquiers
- **Enfin, des demandes traditionnelles comme :**
  - La révision des comptes
  - L'établissement des comptes annuels
  - L'établissement des déclarations fiscales
  - La prise en charge de la tenue de comptabilité (externalisation)
  - La prise en charge de la paie (externalisation)

## La demande des grandes PME et des grandes entreprises

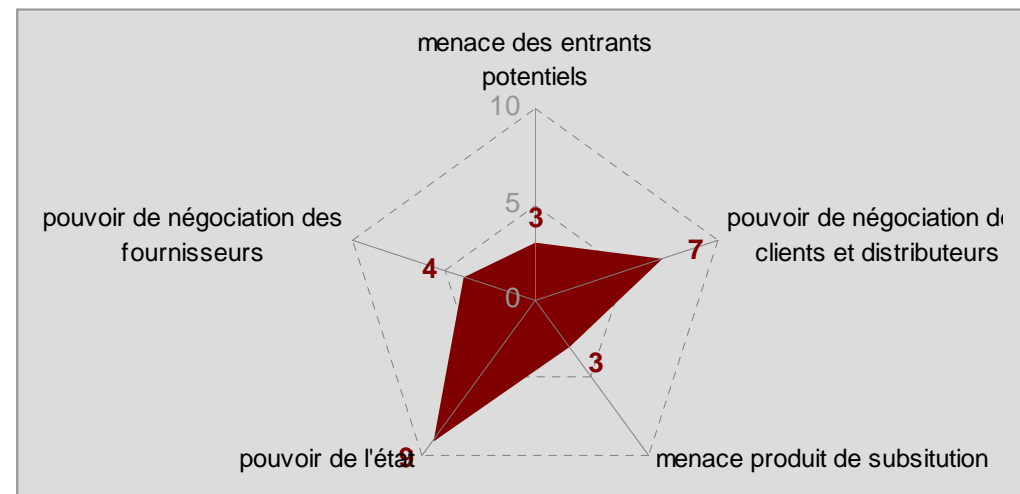


# Des marchés soumis à des forces différentes

## Matrice de Porter pour les marché des cabinets de petites tailles



## Matrice de Porter pour les marché des très grands cabinets



Item	Cabinets de petite taille	Cabinets de grande taille
Menace des entrants potentiels	Marché local fortement exposé à la concurrence des AGC en développement	Les grosses structures sont à la fois solidement installés de tous les territoires et ont une présence forte auprès des grands comptes (certaines plus orientées TPE, d'autres grands comptes)
Pouvoir de négociation des clients et distributeurs	Le portefeuille client des petits cabinets est plutôt éclaté : clients PME voire TPE	Les clients du CAC 40 représentent des contrats très importants : ils imposent leur prix et mettent fortement en concurrence les cabinets
Menace de produit de substitution	Marché des TPE et PME plus attiré par les solutions de comptabilité en ligne, les logiciels comptables	Les grands cabinets sont positionnés sur le conseil et l'audit, prestation difficilement substituable mais qui subit cependant une forte concurrence
Pouvoir de l'état	Fort pour la réglementation des seuils en matière d'obligation	Fort pour la réglementation en matière d'audit légal, et de transactions financière, marchés important pour les grands cabinets
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Un petit cabinet sans compétences informatique en interne peut se retrouver fortement dépendant de son prestataire/ fournisseur informatique	Faible car les grands cabinets ont la capacité d'internaliser les fournisseurs /prestataires stratégiques (cf informatique)