

Deloitte.

In Extenso

Taj
SOCIÉTÉ D'AVOCATS



**Un accompagnement
5 étoiles au service de
votre développement**

De la stratégie au suivi
de votre performance

Tourisme, Hôtellerie et Services



Un accompagnement 5 étoiles au service de votre développement

L'environnement du secteur Tourisme, Hôtellerie et Loisirs est marqué par quelques caractéristiques fortes :

- un marché cyclique ou perçu comme tel ;
- une composante immobilière prépondérante dans la stratégie ;
- une typologie d'investisseurs très variée et un rôle croissant des fonds d'investissement ;
- la poursuite de la structuration de l'offre autour d'enseignes, de nouveaux concepts ;
- un facteur capital humain stratégique.

Face à ces enjeux, les professionnels du secteur doivent prendre les décisions appropriées :

- anticipation des cycles de marché ;
- définition d'une stratégie immobilière ;
- optimisation du financement ;
- maîtrise des implantations et définition d'un positionnement/concept produit approprié ;
- recours aux partenaires adéquats (financiers, gestionnaires...);
- optimisation et sécurisation de la distribution ;
- recrutement, formation et choix des meilleurs outils de gestion.

A leurs côtés, les spécialistes de notre équipe Tourisme, Hôtellerie et Loisirs assurent le pilotage et l'accompagnement des grandes orientations :

- opérations stratégiques et définition du business model ;
- montage de l'opération ;
- maîtrise de l'exploitation ;
- croissance et arbitrage de vos activités.

Secteur Tourisme, Hôtellerie et Loisirs



Stratégie

- Etudes de marché et de faisabilité économique
- Positionnement d'enseignes et de produits
- Elaboration du business plan
- Elaboration d'une stratégie de développement
- Analyse de dispositifs d'aides publiques
- Optimisation de l'immobilier d'exploitation
- Gestion de l'empreinte environnementale



Montage d'opérations

- Analyse des baux et contrats de gestion
- Optimisation et sécurisation des modèles financiers
- Gestion et sécurisation du taux effectif global d'imposition
- Conseil fiscal et juridique
- Recherche de financement
- Assistance à la gestion d'actifs



Exploitation

- Fiabiliser et améliorer l'information financière
- Optimiser les dispositifs de contrôle interne et d'audit interne
- Sécuriser et fiabiliser les systèmes d'information
- Gérer les talents et bâtir des stratégies de rémunération
- Optimiser le cash : un levier de la performance
- Identifier et exploiter les potentiels de croissance clients par l'analyse des données
- Audit financier
- Externaliser ou réviser votre comptabilité



Croissance/arbitrage

- Planification et exécution des transactions
- Accompagnement des projets de cotation
- Debt & Capital Advisory
- Création de centres de services partagés
- Externalisation de l'information financière
- Analyse digitale
- Pilotage et restructuration d'une entreprise sous-performante
- Evaluation d'actifs



Stratégie

Optimiser votre stratégie en toute sécurité

Vos besoins

- Anticiper les cycles du marché
- Accélérer votre croissance :
 - stratégie de portefeuille de marques, d'offres et d'enseignes,
 - stratégie de positionnement de marque,
 - stratégies commerciale, digitale, d'innovation et d'alliances,
 - pricing stratégique,
 - rôle du centre corporatif,
- Maîtriser vos stratégies d'implantation et optimiser la valorisation des sites
- Définir une stratégie immobilière et financière, support de la stratégie de l'entreprise
- Concevoir une politique innovante de développement durable et fixer des objectifs orientés « business »

Pour les acteurs publics

Définir la stratégie :

- de compétitivité et de marketing territorial,
- de portefeuille d'offres commerciales et digitales,
- de mobilisation des acteurs publics/privés,
- de croissance du cluster (à moyen/long terme) et de financement,
- de fonds de développement touristique,
- d'attraction des investissements (privés/extérieurs),
- du tissu d'entrepreneurs et de PME touristiques,
- d'aménagement du territoire,
- de développement touristique des territoires,
- de définition de concepts et équipements de tourisme-loisirs.

Nos réponses

Nous vous apportons une aide complète, de l'analyse du marché jusqu'à la définition de votre stratégie et de votre organisation, par :

- l'élaboration de stratégies de croissance, de portefeuille, de marketing, commerciales, digitales et d'alliances ;
- la segmentation des consommateurs et l'identification des poches de croissance ;
- le (re-)branding basé sur une compréhension des consommateurs cible ;
- le développement de la stratégie d'innovation ;
- l'optimisation de la stratégie et des pratiques de pricing ;
- des études de marché et de faisabilité ;
- des études prospectives fondées sur notre observatoire statistique ;
- l'élaboration d'un business plan ;
- des évaluations de patrimoines hôteliers et touristiques ;
- la mise en place d'une organisation immobilière pour une meilleure efficacité opérationnelle ;
- l'élaboration de structurations financières et d'organisation des actifs ;
- l'accompagnement dans la structuration d'une stratégie intégrant la composante développement durable.

Pour les acteurs publics :

- l'élaboration de stratégies de croissance, d'organisation et d'animation du cluster ;
- le développement de stratégies de portefeuille, de marketing, commerciales et digitales ;
- l'accompagnement dans la mobilisation des acteurs publics/privés ;
- la mise en place de fonds de développement touristique ;
- l'accompagnement dans les stratégies de développement du secteur et des investissements (privés/étrangers) ;
- la réalisation de schémas de développement touristique au niveau départemental, régional ou national ;
- la réalisation de la stratégie de développement hôtelier de communauté de communes.



Pour garder une longueur d'avance, les organisations capables de définir et d'exécuter leur stratégie, de répondre de façon créative aux besoins de leurs clients, sauront se distinguer dans le secteur

Zoom

Exemples de missions réalisées

Pour une grande enseigne hôtelière

- Définition de la stratégie de développement en France de l'une de ses marques
- Recherche d'implantations

Pour un acteur du tourisme

- Etude des opportunités de développement du groupe en Italie
- Evaluation d'un patrimoine de 10 établissements dans différents pays
- Etude du projet de création d'un Fonds d'Investissement Touristique

Pour un acteur hôtelier international

- Etude de faisabilité pour la création d'un hôtel en France
- Analyse de l'adaptation du concept aux contraintes de normes et de marché français
- Evaluation de la composante immobilière en vue de sa cession à une foncière

Pour une collectivité territoriale

- Définition de la stratégie touristique d'une ville du sud-ouest de la France
- Définition de la stratégie touristique d'un territoire rural du nord de la France
- Définition et étude de faisabilité d'un concept de parc urbain
- Définition et étude de faisabilité d'un concept culturel et touristique pour un château

Pour un fonds d'investissement

- Accompagnement dans la définition de la stratégie de positionnement du fonds d'investissement sur le marché de l'hôtellerie en France
- Recommandation sur le positionnement des marques



Un rendez-vous annuel : Les tendances de l'hôtellerie

Chaque année à Paris, plus de 500 décideurs du secteur se réunissent au cours d'une matinée en deux temps :

- un bilan des performances hôtelières et des perspectives pour l'année à venir ;
- des tables rondes autour des thèmes majeurs qui animent l'activité hôtelière.

Un événement qui se décline désormais en régions.



Montage d'opération

Un montage d'opérations maîtrisé

Vos besoins

- Optimiser et sécuriser vos modèles financiers
- Rechercher des partenaires investisseurs et opérateurs
- Optimiser les problématiques de financement et de refinancement
- Evaluer vos actifs
- Assistance à maîtrise d'ouvrage pour le développement ou la réhabilitation d'immobilier touristique
- Analyse juridique et fiscale
- Gestion et sécurisation du taux effectif global d'imposition

Nos réponses

Nous vous apportons une assistance pour :

- mettre en place une méthodologie de développement de modèles financiers ;
- aider dans la recherche de partenaires ;
- effectuer un diagnostic et une analyse d'option ;
- réaliser des évaluations d'actifs corporels et incorporels ;
- rédiger les clauses financières des contrats (baux, contrats de management...);
- vous conseiller dans la négociation :
 - tant à l'acquisition qu'à la cession ;
 - tant avec les actionnaires que les prêteurs ;
- réaliser les études d'impacts préalables aux autorisations administratives ;
- analyser votre situation fiscale et sécuriser votre politique fiscale en fonction



Chaque projet devrait être étroitement lié à la stratégie de l'entreprise, rigoureusement étudié et suivi afin d'en maximiser le retour sur investissement

Zoom

Exemples de missions réalisées

Pour une famille

- Coordination globale et conseil lors de l'acquisition de 2 hôtels parisiens

Pour un groupe hôtelier

- Analyse, coordination et réalisation des documents lors de la fusion d'un groupe hôtelier avec sa holding de contrôle
- Evaluation d'une marque hôtelière internationale

Pour un fonds d'investissement

- Conseil et coordination lors de l'acquisition de 2 casinos

Pour un acteur hôtelier international

- Analyse des différentes structures lors d'une acquisition
- Evaluation des conditions du succès durable de la stratégie fiscale

Pour un acteur de l'hôtellerie de luxe

- Accompagnement pour l'ouverture de l'établissement : définition des moyens et de l'organisation humaine à mettre en place et position des partenaires sociaux



Etude Travel & Hospitality 2016

Etude sectorielle réalisée au niveau mondial qui fait le point sur les leviers de croissance identifiés pour l'industrie du tourisme au cours des prochaines années



Exploitation

Une exploitation optimale

Vos besoins

- Vous assurer que le dispositif de contrôle interne en place est efficace et efficient dans la maîtrise de vos risques
- Améliorer votre exploitation opérationnelle
- Améliorer la génération du cash en développant une culture cash, par la normalisation des prévisions de trésorerie et le pilotage du BFR
- Réussir et piloter le développement de votre réseau de franchises
- Fiabiliser le processus de production de l'information comptable
- Renforcer l'efficacité du système d'information (SI) et sa robustesse au regard des exigences imposées quant à sa contribution au développement de la stratégie métier
- Attirer et fidéliser les hauts potentiels, et aboutir à une rémunération motivante et efficace s'inscrivant dans les politiques RH
- Optimiser la gestion de certaines opérations comptables
- Disposer d'une information financière de qualité, fiable et auditée
- Disposer d'une analyse efficace et intelligente de données clients
- Améliorer votre organisation administrative et comptable
- Vous accompagner dans la tenue ou la révision de votre comptabilité, la gestion fiscale, ainsi que dans la production de vos paies
- Vous accompagner dans la gestion de votre personnel

Nos réponses

Notre équipe Tourisme, Hôtellerie et Loisirs vous permettra de :

- analyser le dispositif de contrôle interne, l'optimiser si besoin, rationaliser les contrôles clés (réduction du coût du dispositif), établir les processus d'autoévaluation ;
- intervenir sur l'ensemble de la chaîne de valeur du cash : diagnostic, identification de solutions et exécution de la stratégie ;
- optimiser votre réseau de franchises par :
 - une assistance à la gestion de l'information comptable, financière et de gestion du réseau ;
 - une offre de formation à l'attention du réseau ;
 - une proximité d'accompagnement pour les franchisés ;
 - une prise en charge des obligations administratives ;
- traiter l'ensemble de la charte de valeurs, des normes aux procédures, à la mise en oeuvre des systèmes et des processus pour fiabiliser et accélérer la qualité de vos processus de clôture ;
- optimiser vos systèmes d'information :
 - en les adaptant à la configuration de votre entreprise ;
 - en utilisant les nouvelles technologies dans la gestion et les démarches commerciales ;
- vous accompagner dans la définition du plan de fiabilisation du SI en partant des enjeux stratégiques, des besoins métiers, de l'organisation et des outils de production et en adaptant les architectures et organisations ;
- définir le plan stratégique « Talents » : analyse des compétences critiques, définition et mise en place de processus de recrutement, formation, fidélisation et revue de la politique de rémunération globale ainsi que des avantages sociaux ;
- fiabiliser la mise en place de nouvelles normes comptables ;
- effectuer des audits légaux et contractuels, commissariat aux apports et aux fusions ;
- disposer de techniques innovantes permettant d'identifier et d'exploiter les potentiels de croissance clients (rétention, fidélisation, up-selling, cross-selling...) par l'analyse de données ;
- vous appuyer sur nos équipes pour externaliser la production de votre comptabilité, votre gestion fiscale, vos paies et la gestion de votre personnel.



Zoom

Exemples de missions réalisées

Pour un groupe hôtelier

- Conversion des comptes aux normes IFRS
- Diagnostic, évaluation et conseils sur les options à choisir

Pour un groupe hôtelier familial

- Accompagnement au développement en termes d'organisation, de méthodes de travail, de développement commercial et d'adaptation des ressources humaines

Pour un acteur du tourisme

- Accompagnement des évolutions de compétences de l'encadrement d'une entreprise de transport touristique et maritime (500 collaborateurs concernés) à l'occasion d'un déploiement stratégique et commercial

Pour des réseaux de franchise

- Tenue de comptabilité, reporting, gestion de la paie, des déclarations juridiques et fiscales...

Pour plusieurs groupes internationaux

- Audit statutaire des états financiers
- Audit des reportings groupes pour les besoins de consolidation

Pour un groupe d'hôtellerie internationale

- Optimisation des dispositifs de contrôle interne via une externalisation des audits internes
- Diagnostic des besoins et conception d'un programme de travail spécifique aux opérations

- Coordination des audits et synthèse des performances et best practices.

Pour un acteur majeur du secteur hôtellerie

- Revue de l'ensemble du processus de vente sur Internet

Pour divers groupes

- Revue post-implémentation de systèmes d'information
- Elaboration de manuels de principes comptables et de procédures de contrôle interne
- Elaboration d'un outil sur le contrôle interne
- Garantie d'une assurance sur les contrats de gestion hôteliers
- Comparatif de la grille des salaires d'un hôtel par rapport à la concurrence des hôtels du secteur
- Revue/optimisation/harmonisation des contrats de gestion hôtelière

Pour un acteur majeur du tourisme

- Analyse de dispositifs de contrôle interne
- Mise en place d'un dossier de clôture comptable
- Mise en place d'un processus budgétaire pour les unités opérationnelles
- COSO Compliance

Pour une collectivité territoriale

- Optimisation du fonctionnement d'un parc botanique et animalier

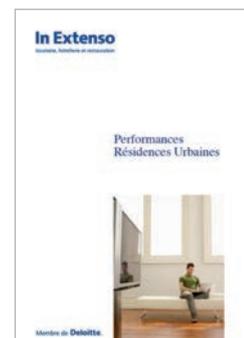
L'efficacité opérationnelle et la réduction des risques sont au cœur de la performance des groupes et exigent une attention particulière pour garantir leur compétitivité



Observatoires statistiques et baromètres mensuels

Notre observatoire statistique offre chaque mois une vision synthétique des performances hôtelières en France :

- chaînes et indépendants ;
- plus du tiers de la capacité hôtelière française ;
- plus d'une vingtaine de villes bénéficiant d'un focus dédié.



L'observatoire des résidences de tourisme urbaines inclut :

- plus de 60% du parc résidentiel français ;
- plus d'une dizaine de villes suivies (échantillon en cours d'extension).



Croissance/arbitrage

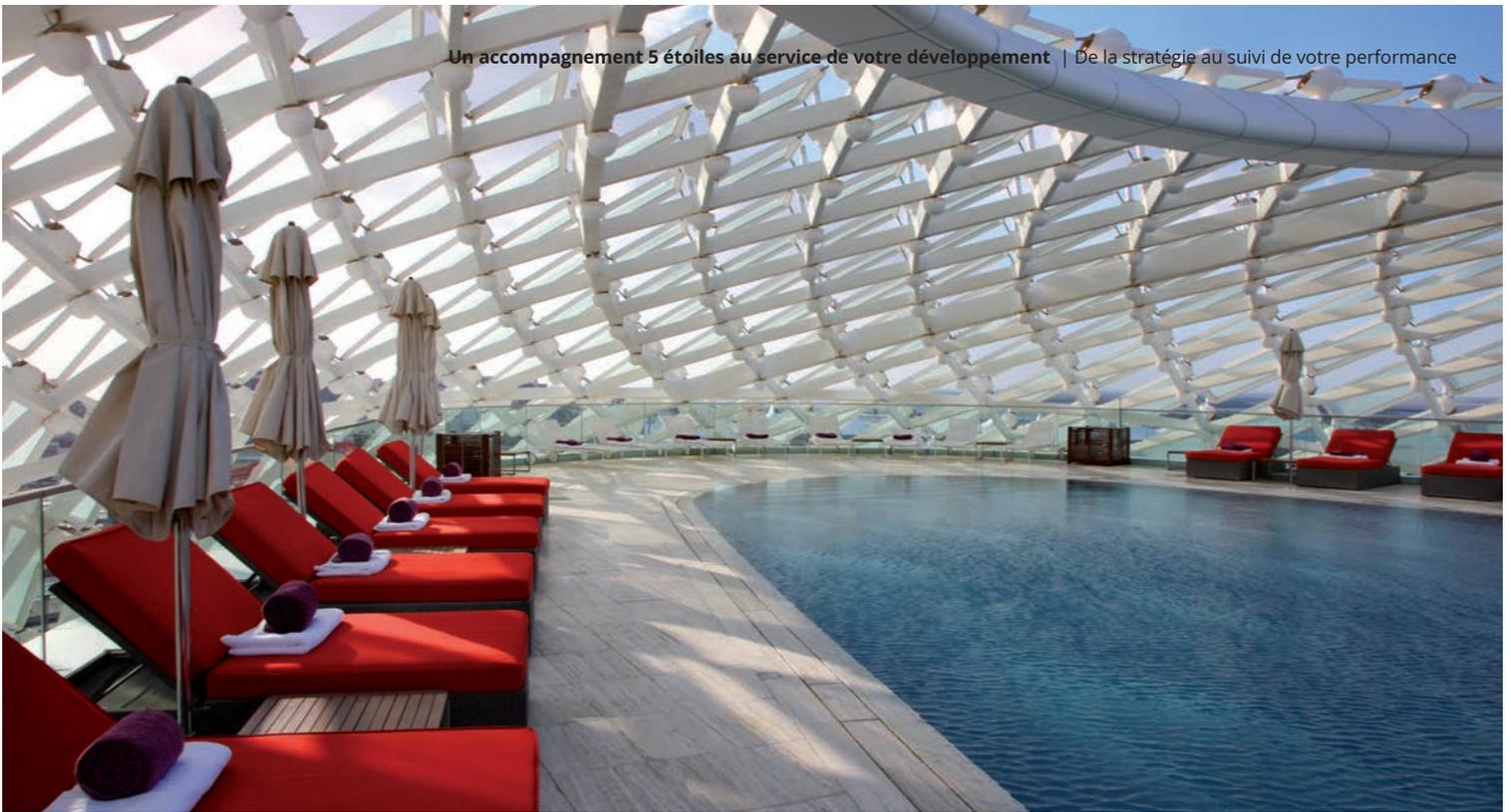
Contrôler l'arbitrage des projets et stimuler la croissance

Vos besoins

- Valoriser et sécuriser vos opérations d'acquisitions et de cessions
- Réussir l'intégration post-acquisition (aspect RH et systèmes d'information)
- A l'acquisition, identifier des cibles potentielles, prendre contact et négocier
- A la cession, mesurer la cessibilité, choisir le bon timing et identifier les acheteurs tout en optimisant les conditions de cession (prix, garanties, etc.)
- Sur une levée de fonds, calibrer le montant des fonds à lever et identifier les investisseurs tout en optimisant les conditions d'entrée (prix, garanties, pacte d'actionnaires, gouvernance, sortie...)
- Accroître la notoriété de la société et sa visibilité auprès de clients, partenaires, concurrents et collaborateurs
- Disposer d'une valorisation de référence pour la négociation de différentes opérations
- Structurer de nouveaux financements, renégociation de dette, déconsolidation, réduction des coûts financiers
- Restaurer la performance et la confiance de vos partenaires
- Se désengager d'une activité ou d'une participation sous-performante
- Améliorer la qualité des services administratifs par une plus grande professionnalisation et une spécialisation par processus

Nos réponses

- Nous vous apportons une assistance ponctuelle ou récurrente pour :
- conforter votre décision : analyse de marchés et de comparables, modélisation financière, estimation financière de la valeur et du prix ;
 - intégrer vos opérations de croissance :
 - suivi de la transaction, des conditions d'ajustement du prix et de la mise en oeuvre de garanties contractuelles ;
 - assistance à la conduite du changement post-acquisition ;
 - assistance à l'élaboration de l'allocation du prix d'acquisition et valorisation des actifs ;
 - sécuriser vos transactions :
 - due diligences comptable, financière et opérationnelle ;
 - assistance à l'élaboration du montage financier et de l'offre d'acquisition ;
 - assistance juridique et fiscale ;
 - vous apporter notre expertise hautement qualifiée sur tous les segments de la dette : affacturage, reverse factoring, obligations, financement d'acquisition, LBO, financements structurés, crédits syndiqués, financement de commodities... ;
 - faire une analyse indépendante et objective de la situation financière réelle et prospective ;
 - assurer l'externalisation de certaines de vos opérations comptables ;
 - faciliter l'accès aux principaux intervenants spécifiques de l'entreprise sous-performante (banquiers spécialisés, mandataires de justice, pouvoirs publics...);
 - définir la stratégie de sourcing (make or buy) et choisir la localisation du centre de services partagés (CSP) ;
 - vous accompagner dans la mise en oeuvre d'un CSP : conception des processus et de l'organisation, évolution des systèmes d'information, préparation du contrat de services, conduite du changement...



La mise en place de nouveaux services et projets pour créer de la valeur, ainsi que la recherche de nouveaux relais de croissance, seront essentiels au succès et à la différenciation sur le marché

Zoom

Exemples de missions réalisées

Pour l'acquisition d'un hôtel 5 étoiles

- Assistance dans les due diligences financières :
 - due diligence comptable
 - assistance au structuring
 - assistance à la rédaction de l'offre, notamment sur les aspects de définition et d'ajustement de prix
 - validation des éléments d'ajustement du prix lors du closing

Pour des réseaux de franchise

- Tenue de comptabilité, reporting, gestion de la paie, des déclarations juridiques et fiscales...

Pour un fonds d'investissement

- Due diligences financières, sociales et fiscales
- Revue des contrats et des risques liés
- Revue des engagements

Pour un groupe hôtelier

- Préparation d'un dossier de VDD (vendor due diligence)

Dans le cadre d'un rapprochement de deux groupes hôteliers au sein d'une structure commune

- Modélisation des prévisions du cash-flow opérationnel
- Evaluation des actifs hôteliers des deux groupes

Suite à l'acquisition d'un groupe hôtelier par un fonds d'investissement

- Revue de la valorisation des actifs incorporels



2017 Travel and hospitality outlook

Explorez les dernières tendances du secteur du tourisme et de l'hôtellerie et découvrez les moteurs de changement pouvant impacter l'industrie en 2017.

Nos atouts

Deloitte est l'un des leaders de l'audit et du conseil dans le secteur du tourisme, de l'hôtellerie et des loisirs

- En France, plus de 100 professionnels, spécialisés dans le secteur du tourisme, de l'hôtellerie et des loisirs par leur formation professionnelle et l'expérience acquise auprès de nos nombreux clients pour vous accompagner dans le développement de votre entreprise et le contrôle de votre information financière.
- Une synergie entre tous les métiers de Deloitte : l'équipe Tourisme, Hôtellerie et Loisirs regroupe toutes les activités (audit, conseil, corporate finance, fiscalité...) pour répondre à l'ensemble de vos besoins.
- Une organisation par secteur à l'international qui permet de mobiliser des ressources partout dans le monde et de piloter des missions à couverture internationale à partir de la France.
- Le support d'un réseau pleinement investi dans le secteur avec des équipes dédiées dans différentes zones géographiques (Royaume-Uni, Etats-Unis, Canada, Allemagne, Espagne, Italie, Brésil, Chine, Russie et Dubai).

In Extenso Tourisme, Culture et Hôtellerie, filiale conseil du groupe In Extenso et membre de Deloitte, dispose de toutes les expertises sectorielles pour accompagner vos projets

Filiale conseil du groupe In Extenso, acteur majeur de l'expertise comptable en France (4 500 collaborateurs, 220 agences réparties sur le territoire) et membre de Deloitte, In Extenso TCH est spécialisé dans les domaines du tourisme, de la culture et de l'hôtellerie, et intervient auprès des acteurs publics et privés, en France et à l'international.

Nous réunissons conseil en stratégie et assistance à la mise en œuvre, pour accompagner efficacement et en toute objectivité les décideurs de ces secteurs.

Les expertises de nos consultants permettent un traitement spécifique à chaque secteur (Tourisme, Culture, Hôtellerie). Nous valorisons leurs croisements pour faire bénéficier chaque projet de l'ensemble de nos compétences.

Nos engagements :

- un accompagnement opérationnel et une méthodologie adaptée à vos attentes,
- une approche sur-mesure, adaptée aux réalités, objectifs et besoins spécifiques de nos clients,
- un souci de qualité et de création de valeur ajoutée dans l'ensemble de nos missions.

Nos atouts :

- une vision globale et spécialisée du secteur Tourisme, Culture et Hôtellerie,
- un réseau de partenaires mobilisables sur des expertises spécifiques : golf, ingénierie développement durable, architecture, urbanisme, muséographie, etc.
- l'implication constante de chaque membre de l'équipe dans des travaux de recherche et de développement qui alimentent et enrichissent notre expertise.

Taj, société d'avocats

Taj est un cabinet d'avocats qui compte sur le territoire français 445 collaborateurs, dont 55 associés, implantés à Paris, Bordeaux, Lille, Lyon et Marseille, spécialisés en fiscalité et droit des affaires.

Taj est membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et travaille en étroite collaboration avec plus de 38 000 juristes et fiscalistes de Deloitte situés dans plus de 150 pays.

Dans l'environnement actuel d'extrême compétition et de mutations rapides, nous mettons à la disposition de nos clients notre expérience en matière de stratégies fiscales internationales et nationales, et de gestion de projets fiscaux, répondant ainsi à leurs objectifs de rentabilité et de sécurité. Le savoir-faire de nos équipes est le fruit d'une expérience acquise auprès de nombreuses entreprises opérant dans tous les secteurs d'activité et notamment l'hôtellerie.

Nos juristes sont non seulement des experts, mais également des initiateurs et des gestionnaires de projets en matière de risques et de gouvernance. Forts de leurs nombreuses expériences multidisciplinaires aux côtés de financiers et de conseils en stratégie, ils conçoivent, pour nos clients, des solutions adaptées à leurs problématiques.

Dans l'hypothèse où une firme membre de Deloitte serait commissaire aux comptes ou auditeur de l'entité bénéficiaire de la prestation ou d'une entité liée à cette dernière, ces offres générales peuvent nécessiter des aménagements en fonction des règles d'indépendance applicables. Le caractère approprié de ces aménagements, le cas échéant, fait l'objet d'une revue préalable systématique dans le cadre de notre procédure générale d'acceptation des missions.

Mandats d'audit	Conseil et Financial Advisory
Tourisme / Culture	
<ul style="list-style-type: none"> • AS Voyages • Carlson Wagonlit Travel • Club Med • Odigeo • TUI 	<ul style="list-style-type: none"> • Brittany Ferries • Caisse des Dépôts et Consignations • Centre des monuments nationaux • Château de Vaux-le-Vicomte • Comité Régional du Tourisme d'Ile-de-France • Conseil général de Loire-Atlantique • Egencia / Expedia • Région Aquitaine Limousin Poitou-Charentes • Région Martinique • Région Normandie • Musée de la Marine
Hôtellerie	
<ul style="list-style-type: none"> • Accor • Adagio • Algonquin • Apollo • Belmond • Blackstone Real Estate • Constellation • Goldman Sachs • Groupe du Louvre • Hendersen Park • Hyatt • JJW • Kerzner • LFPI • Mövenpick • Orient-Express • Rezidor • Starwood • Westmont Hospitality 	<ul style="list-style-type: none"> • Axa REIM SGP • B&B Hotels • Best Western • Citizen M • Dorchester Collection • ExtendAM • Foncière des Régions • Groupe Costes • Groupe ONA • Hilton • HSBC • Immohold (Maroc) • Le Méridien • Mandarin Oriental • Marriott • MMV • Motel One • Novaxia • Paris Inn • Perseus Capital Partners • Postimmo
Loisirs / Jeux	
<ul style="list-style-type: none"> • Betclac Everest Group • Française des Jeux • Groupe Vacances Bleues • Groupe Financière Royal Resort • Intercruises • Marineland • QCNS Cruise • Société des Bains de Mer • Société d'exploitation du golf de Saint Endréol 	<ul style="list-style-type: none"> • Alain et Cie • Cars Rouges • Center Parcs • Communauté Urbaine de Bordeaux • Grand Lyon • Le Puy du Fou • Lucien Barrière • Open Golf Club • PMU • Thermes d'Amnéville

Deloitte répond aux enjeux des entreprises du secteur THL et les aide à renforcer leur compétitivité sur leur marché pour gagner



Vos contacts

Deloitte

Joanne Dreyfus

Associée
Responsable Tourisme, Hôtellerie
et Loisirs (THL)
(+33) 01 40 88 22 99
jdreyfus@deloitte.fr

Hugues Desgranges

Associé
Responsable THL Région PACA
(+33) 04 91 59 84 36
hdesgranges@deloitte.fr

Claire Deguerry

Associée
Responsable Financial Advisory Services THL
(+33) 01 40 88 29 74
cdeguerry@deloitte.fr

In Extenso

Philippe Gauguier

Conseil Tourisme, Culture et Hôtellerie
(+33) 01 72 29 68 01
philippe.gauguier@inextenso.fr

Olivier Petit

Conseil Tourisme, Culture et Hôtellerie
(+33) 01 72 29 68 03
olivier.petit@inextenso.fr

Dominique Lecea

Directeur Tourisme et Culture
(+33) 06 79 18 76 72
dominique.lecea@inextenso.fr

Christophe Pacton

Expertise comptable THL
(+33) 01 72 29 61 45
christophe.pacton@inextenso.fr

www.inextenso-tch.fr

Taj

Christophe Le Bon

Avocat Associé
Responsable Fiscal THL
(+33) 01 40 88 72 09
clebon@taj.fr

À propos de Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

A propos d'In Extenso

In Extenso, membre de Deloitte, est un acteur majeur de l'expertise comptable en France.

Avec un réseau de 4 500 collaborateurs et 220 agences réparties sur tout le territoire, In Extenso propose aux chefs d'entreprises, artisans, commerçants, professions libérales et responsables d'associations un service professionnel complet, privilégiant la proximité, l'écoute et la proactivité. Fortement ancré dans le tissu économique français, In Extenso est l'interlocuteur privilégié de 90 000 clients appartenant à tous les secteurs d'activité.
www.inextenso.fr

A propos de Taj

Taj est l'un des premiers cabinets d'avocats français, spécialisé en stratégies fiscales et juridiques internationales. Il compte aujourd'hui 466 professionnels parmi lesquels 57 Associés, basés à Paris, Bordeaux, Lille, Lyon et Marseille. Ses expertises les plus réputées couvrent la fiscalité internationale et les prix de transfert, les fusions acquisitions, la fiscalité indirecte, le contrôle fiscal et contentieux, la fiscalité de la mobilité internationale, le droit social, le droit des affaires et des entreprises en difficulté.

Taj est membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et s'appuie sur l'expertise de 38 000 juristes et fiscalistes de Deloitte situés dans plus de 150 pays.

Pour en savoir plus, www.taj.fr ou www.taj-strategie.fr

Deloitte - 185, avenue Charles-de-Gaulle - 92524 Neuilly-sur-Seine Cedex
Tél. : 33 (0)1 40 88 28 00 - Fax : 33 (0)1 40 88 28 28

In Extenso - 63 ter, avenue Edouard Vaillant - 92100 Boulogne-Billancourt

© 2017 Deloitte SAS - Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Tous droits réservés - Studio graphique Neuilly

PARTENAIRE
OFFICIEL

