



OFFRE GO BETWEEN CEDANT Deloitte / Provence Promotion

Deloitte.



PRE-VALORISATION : les outils pour estimer au mieux votre entreprise

Nous proposons au dirigeant cédant un entretien pour établir un **pré-diagnostic permettant une première estimation de la valeur de l'entreprise** dans son projet de transmission. L'objectif est de faire profiter les cédants d'entreprises du territoire de la vision et des conseils pertinents d'un grand cabinet spécialiste de l'entreprise et d'analyses sur les problématiques de transmission en vue de connaître le degré de maturité de l'entreprise à la cession.

Principe de l'offre :

1. Remplir une fiche d'informations pour préparer l'entretien.
2. Réalisation de l'entretien avec Deloitte et Provence Promotion pour échanger sur le projet, sur la situation de l'entreprise, éclairer le dirigeant sur ses interrogations et établir un premier diagnostic.
3. Elaboration d'un compte-rendu d'entretien sur le thème de la valorisation de l'entreprise afin de faire ressortir :
 - la situation du cédant (forces, faiblesses, opportunités...),
 - les domaines à optimiser et investiguer afin d'optimiser la cession,
 - **une première estimation de la valeur de l'entreprise.**

Deloitte mobilise des compétences diversifiées pour répondre à l'éventail des services attendus par ses clients, de toutes tailles et de tous secteurs - des grandes entreprises multinationales aux micro-entreprises locales en passant par les entreprises moyennes. Nos prestations couvrent une palette d'offre très large : audit, consulting et risk services, juridique et fiscal, expertise comptable et corporate finance. Dans la région Méditerranée, Deloitte dispose d'un bureau à Marseille avec plus de 50 collaborateurs dédiés aux métiers de l'audit et du conseil.

Nos experts en évaluation ont mis au point une approche combinant un diagnostic opérationnel, une analyse financière, historique et prospective, et une méthodologie d'évaluation adaptée aux enjeux.

Éléments d'analyse

- Structure et tendances du marché
- Positionnement concurrentiel
- Business Modèle
- Performance opérationnelle
- Situation financière et génération de cash-flows
- Business plan

Approche méthodologique

- Choix des méthodes d'évaluation : actualisation des cash-flows futurs, multiples sectoriels, actif net réévalué, sommes des parties, ...
- Sélection et détermination des paramètres clés : indicateurs, multiples, taux ...
- Identification des sociétés comparables et calcul des multiples sectoriels
- Analyse des cash flows prévisionnels : marge opérationnelle, investissements, besoins en fonds de roulement

Synthèse : Fondements de la valeur et argumentaire de négociation.

<http://www.deloitte.fr>

Pour plus d'informations, contactez :

Laurence SOLDERMANN Tel + 33 (0)4 96 11 60 15 / Mob + 33 (0)6 85 90 60 15 / l.soldermann@provence-promotion.fr