



OFFRE GO BETWEEN REPRENEUR Deloitte / Provence Promotion

Deloitte.



DUE DILIGENCE FINANCIER : les forces et faiblesses de votre projet de reprise

Nous proposons au repreneur un entretien pour établir un premier diagnostic permettant une **évaluation de la pertinence du projet de reprise et des axes à optimiser**. L'objectif est de faire profiter les repreneurs d'entreprises du territoire, de l'expertise, de l'expérience et des compétences d'un cabinet spécialiste de l'entreprise pour cerner les enjeux et la pertinence financière du projet de reprise.

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 financière du repreneur, l'éclairer sur ses interrogations et établir un premier diagnostic.
3. Elaboration d'un compte-rendu d'entretien synthétisant un premier diagnostic financier du projet de reprise afin de faire ressortir :
 - la situation du repreneur (forces, faiblesses, opportunités...),
 - les domaines à optimiser et investiguer en vue d'optimiser la reprise,
 - **le degré de préparation du financement du projet de reprise.**

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.

En matière de Due diligence, notre objectif est de vous aider à identifier et maîtriser les risques liés à vos projets d'acquisitions

Nos spécialistes mettent à votre disposition leur connaissance approfondie des transactions pour vous accompagner dans :

- l'analyse du marché et du positionnement de la cible et de ses produits,
- l'analyse des performances historiques ou prévisionnelles : retraitement des éléments non-récurrents, des variations de périmètre, des impacts de change, etc...,
- la compréhension de la conversion des résultats comptables en flux de trésorerie,
- la confrontation de nos analyses (évolutions des mix produits, indicateurs de performance) avec votre projet d'investissement,
- ...

<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