OFFRE GO BETWEEN CEDANT

PricewaterhouseCoopers / Provence Promotion

PRICEWATERHOUSECOOPERS

PROVENCE PROMOTION

THE PROVENCE partnership

Stratégie de cession du dirigeant

Nous proposons au dirigeant, potentiellement cédant, un entretien **pour valider ou définir avec lui les objectifs stratégiques de cession.** L'objectif est de faire profiter les chefs d'entreprise du territoire, de la vision et des conseils pertinents, de spécialistes de la stratégie d'entreprise pour avoir une première approche de la faisabilité, de la maturité et des points clés du projet de transmission.

Principe de l'offre :

1. Remplir une fiche d'informations et d'autres documents préalables à l'entretien.
2. Réalisation de l'entretien avec PricewaterhouseCoopers et Provence Promotion pour échanger autour du projet, éclairer le cédant sur ses interrogations et établir un premier diagnostic.
3. Elaboration d'un compte-rendu d'entretien synthétisant une première approche du projet de transmission pour faire ressortir :
    - la situation de l'entreprise (forces, faiblesses, opportunités…),
    - les domaines à optimiser et à investiguer en vue de la cession,
    - **le degré de maturité des objectifs stratégiques face à la cession.**

PricewaterhouseCoopers ("PwC") développe en France des missions d'audit, d'expertise comptable et de conseil pour des entreprises de toutes tailles, publiques et privées, privilégiant des approches sectorielles et assurant confiance et valeur ajoutée pour ses clients et l'ensemble des parties prenantes.

PwC a développé une offre de conseil en cession-acquisition et transmission d'entreprises dédiée à une clientèle de PME.

http://www.pwc.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