

OFFRE GO BETWEEN REPRENEUR PricewaterhouseCoopers / Provence Promotion

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

PROVENCE
PROMOTION

THE PROVENCE
partnership 

Validation des objectifs stratégiques

Nous proposons au repreneur un entretien pour établir un **pré-diagnostic permettant une première évaluation des objectifs stratégiques de la reprise**. Le but est de le faire profiter de la vision et des conseils pertinents d'un grand cabinet d'audit en contact avec le monde entrepreneurial pour lui transmettre les outils de base de la reprise, évaluer la faisabilité du projet, son degré de maturité et valider ses axes stratégiques.

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 repreneur sur ses interrogations et établir un premier diagnostic.
3. Elaboration d'un compte-rendu d'entretien synthétisant une première approche du projet de reprise pour faire ressortir :
 - la situation du repreneur (forces, faiblesses, opportunités...),
 - les domaines à optimiser et à investiguer en vue de la reprise,
 - **le degré de cohérence des objectifs stratégiques.**

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