Madame, Monsieur,  
  
Vous vous interrogez peut-être sur **le bon moment** où la **bonne manière de céder votre entreprise**.  
Depuis six ans, Montety, Féral & Cie conseille et accompagne des chefs d'entreprise dans la cession de leurs PME ou leur développement par croissance externe ; nous avons mené à bien plus de 30 transactions et gérons une quinzaine de missions en cours.  
Nous savons tous spontanément que le prix n'est pas le critère unique d'une cession réussie ; en effet celle ci est une transaction complexe, multi-critères, dans laquelle se jouent à la fois le patrimoine du cédant et le développement de l'entreprise.   
  
Afin de répondre efficacement à ces enjeux, nous avons mis en place une méthode unique, structurée, d’appel d’offres. Au travers de nos expériences, nous affirmons clairement que le moteur le plus efficace de la cession d'une PME est l'**émulation entre des acquéreurs** **variés et nombreux**, approchés directement et simultanément.  
  
En effet quand  6 ou 10 entreprises se disputent le privilège de pouvoir acheter la vôtre, elles donnent le meilleur d'elles-mêmes pour réussir ; elles vont vite, elles répondent mieux à vos attentes financières et non financières ; vous obtenez donc un meilleur «deal», en règle générale, en moins de six mois.  
  
*Nous intervenons principalement en* ***Ile de france et régions limitrophes****, dans le secteur des services en B2B : services marketing et informatiques, e-business et high-tech, formation et recrutement, mais aussi la logistique, le transport, ou les services liés au bâtiment, et organisons des transactions sur des* ***PME*** *réalisant de* ***1 à 15M€ de Chiffre d'affaires****.*  
**Si vous avez un projet en cours, ou une simple réflexion en devenir,**[**n'hésitez pas à me laisser vos coordonnées en cliquant sur ce lien**](http://www.efybraun.com/montety-feral/form-montetyC.html), afin que nous puissions organiser un rendez-vous à votre convenance, pour en parler de manière informelle autour d'un café ou d'un déjeuner.