

Ne cherchez
pas un acquéreur.
Clarifiez d'abord
votre Cap.

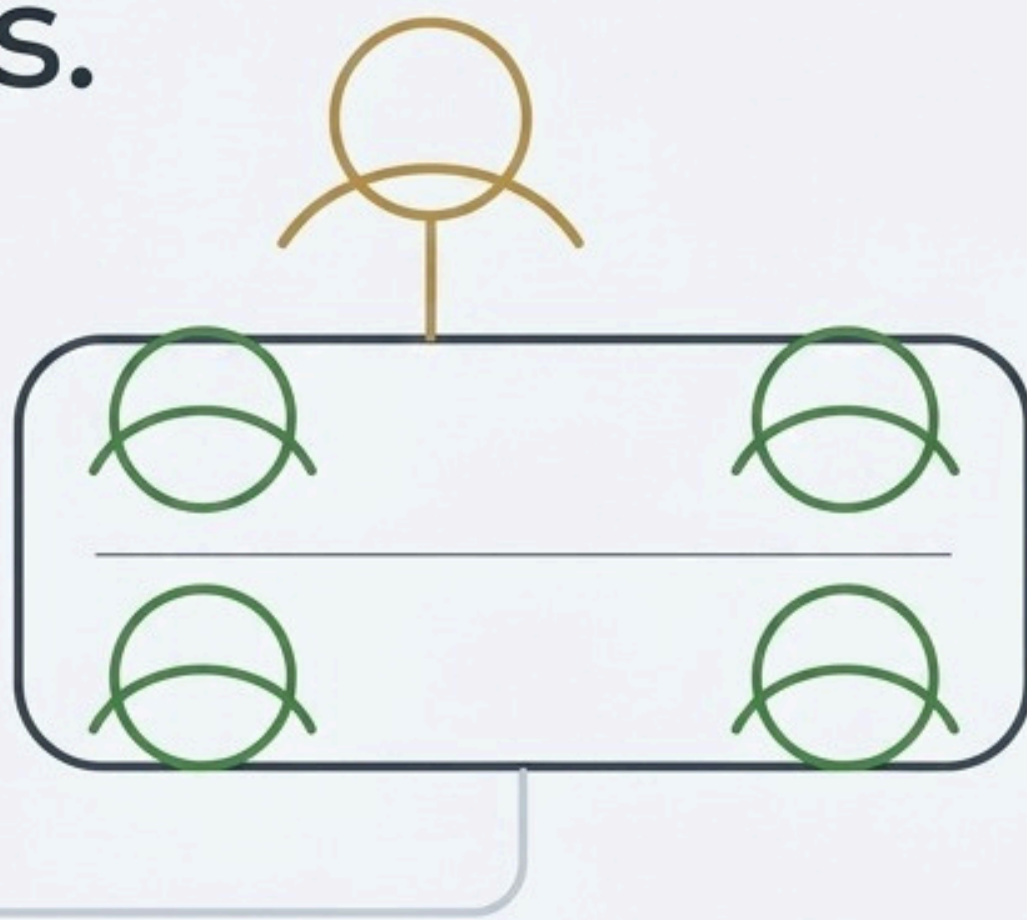
Qu'attendez-vous ?

Eric ACHOUR

Sparring Partner, Linkapital
Practice « Expertise-Comptable ».

La prise de risque

Arriver **seul** à la table des négociations.



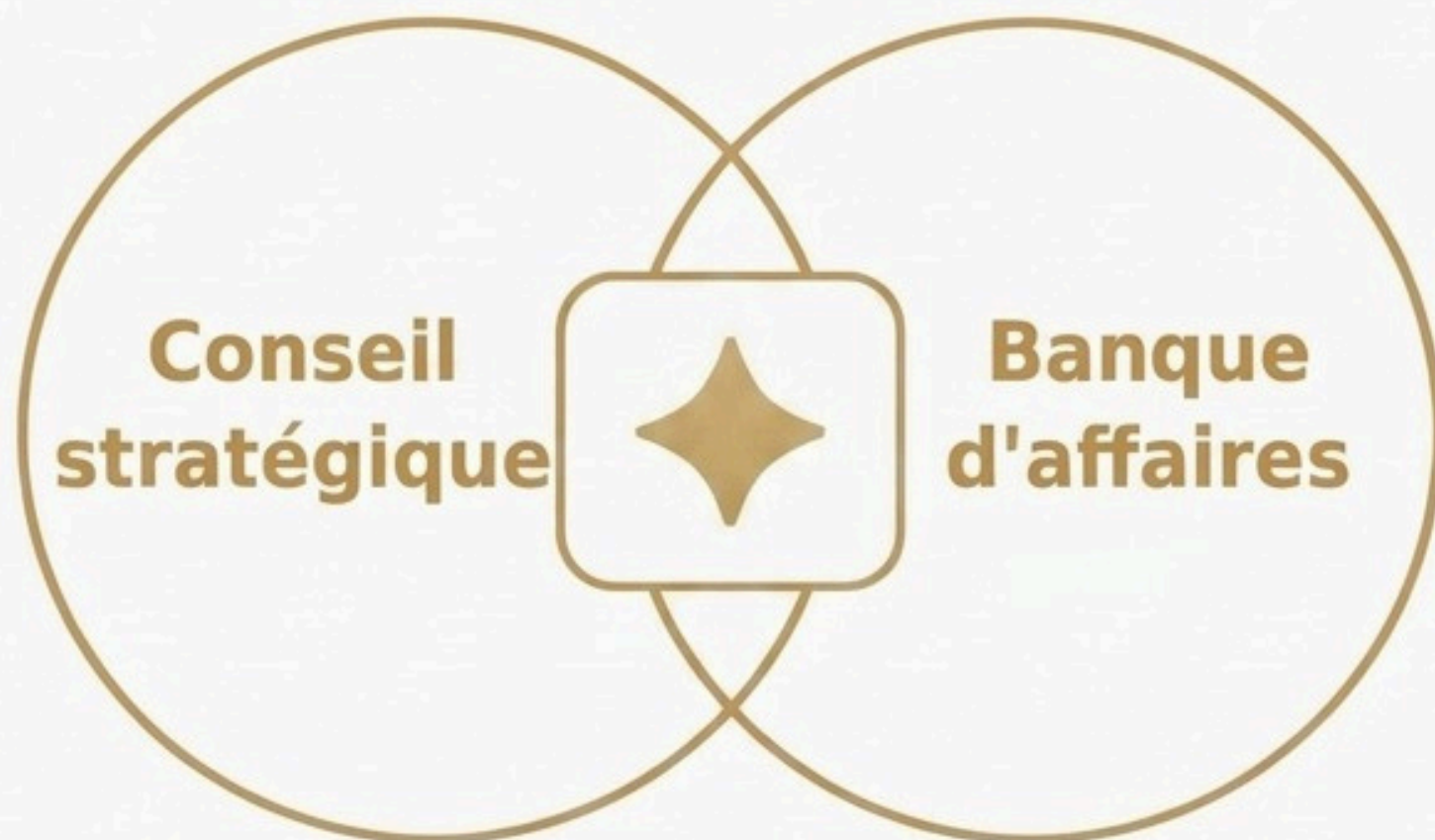
Se présenter insuffisamment préparé sans maîtrise des codes et de la réalité du marché peut fragiliser vos intérêts, votre projet et vos équipes. Peut générer de la frustration inutile.

Sparting Partner Linkcapital
Practice « Expertise Comptable ».

Notre réponse

Le Passage de **Cap**

Une approche à la croisée du conseil stratégique
et de la banque d'affaires.



Une méthode pour remettre votre projet
au centre de la décision.

Notre approche repose sur
3 piliers.

01



Diagnostic indépendant

La recommandation
peut être de ne pas
vendre maintenant.

02



Activation de valeur

Travailler les leviers
de performance avant
d'aller sur le marché.

03



Primauté du sens

La valeur financière
est essentielle,
mais elle ne suffit pas.

Objectif : faire émerger une trajectoire
éclairée et choisie.



5 moments forts pour **décider**.

Chaque étape a son objectif propre
et une décision claire pour passer à la suivante.



Prendre le temps de mieux se préparer, ce n'est pas ralentir.
C'est mieux décider.