



Cessions d'entreprises innovantes et M&A

Faire apparaître ce qui peut rendre une entreprise particulièrement attractive pour un acquéreur donné - au-delà des comptes et des comparables habituels.

Mettre en évidence la valeur stratégique

Technologies, droits, savoir-faire, accès marché, compétences ou positions peuvent créer une valeur que les seuls états financiers décrivent mal.

Élargir l'univers des acquéreurs

Chercher les entreprises ou investisseurs pour lesquels l'opération peut apporter une complémentarité, une accélération ou une protection stratégique.

Donner une raison claire au rapprochement

Avant même la prise de contact, expliciter ce que l'acquéreur pourrait gagner, transformer ou sécuriser grâce à l'opération.

Maîtriser l'information jusqu'au closing

Adapter l'accès aux informations au niveau d'avancement de la transaction : confidentialité, qualification, due diligence et conclusion.

Christian Louvel - Président, STELLYX SAS

contact@stellyx.fr

Site : <https://stellyx.fr>

Accéder au
site
et à la
plateforme

