



EMPTOR

**Acheter une société.
Céder sa société.
Traverser une crise.**

L'expérience d'un repreneur : 35 ans, plus de 60 acquisitions.

Pas un consultant. Un praticien.

Emptor est porté par un repreneur qui, en 35 ans, a mené plus de 60 acquisitions : recherche de la cible, diagnostic, valorisation, négociation, montage financier, puis reprise en main.

Des réussites, et des retournements difficiles. C'est cette pratique, et non une méthode apprise, qu'Emptor met au service des acheteurs et des cédants.

CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

01 Le regard de l'acheteur

Les questions qu'un acheteur posera sont posées dès le départ, quel que soit votre côté de la table.

02 Une valeur défendable

Pas un chiffre de confort : une valeur argumentée, qui tient face à la banque et à la partie adverse.

03 Un montage qui finance

Les réserves de la société cible peuvent financer une partie du prix.
Exemple réel : 100 k€ financés ainsi sur une reprise à 500 k€.

04 Un seul interlocuteur

Du premier rendez-vous à la signature, sans relais ni intermédiaire.

Trois situations

01 — ACHETER UNE SOCIÉTÉ

Pour le repreneur individuel ou l'entreprise en croissance externe.

- Audit de reprise et contre-valorisation
 - Négociation et lettre d'intention
 - Montage financier, y compris par les réserves de la cible
 - Dossier de financement bancaire
 - Les 100 premiers jours après la reprise
-

02 — CÉDER SA SOCIÉTÉ

Pour le dirigeant qui prépare sa transmission.

- Dossier de cession construit avec le regard d'un acheteur
 - Valorisation argumentée
 - Préparation aux questions de l'audit
 - Accompagnement de la négociation jusqu'à la signature
-

03 — TRAVERSER UNE CRISE

Pour le dirigeant confronté à des difficultés.

- Plans d'apurement des dettes fiscales et sociales
 - Plans de restructuration et de réorganisation
 - En coordination avec vos conseils juridiques
-

Travailler ensemble

1. Premier échange

Confidentiel, pour comprendre votre projet.

3. Lettre de mission

Périmètre, calendrier et honoraires fixés par écrit.

2. Avis sur dossier

Un premier regard sur la société, sa valeur et ses risques.

4. Accompagnement

Jusqu'à la signature, et au-delà si vous le souhaitez.

HONORAIRES

Au forfait ou au mois selon la mission, complétés d'une commission de succès pour les opérations menées à terme.

CONFIDENTIALITÉ

Chaque dossier est traité dans la plus stricte confidentialité. Jamais les deux parties d'une même opération.



rb@emptor.fr

07 49 77 75 84

www.emptor.fr

Touraine · Centre-Val de Loire