



MICRO-PLAYBOOK

Suis-je prêt à acquérir une PME ?

Avant de chercher une cible, tester votre thèse, votre capital et votre capacité d'exécution.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

B01

Suis-je prêt à acquérir une PME ?

La décision

Acheter une PME exige plus qu'un apport disponible. Le repreneur doit pouvoir expliquer ce qu'il cherche, ce qu'il sait diriger, combien de capital il peut mobiliser, comment il financera et qui l'aidera à exécuter.

Le résultat de ce playbook est éducatif : **READY TO SEARCH** , **PREPARE FIRST** , **DEFER** . Il ne constitue ni un score d'investissement ni une approbation DealPME.

Test 1 — Thèse d'acquisition

Pouvez-vous écrire en une page : secteurs, pays, taille, type de propriété, rôle post-close, compétences apportées, risques interdits et horizon ? Si non, commencez par B02.

Test 2 — Fit personnel et stratégique

Voulez-vous un investissement financier, un rôle de CEO, un build-up stratégique ou une diversification ? Combien de temps physique pouvez-vous consacrer ? Quel type d'équipe doit déjà exister ?

Test 3 — Capacité financière

Séparez : patrimoine, liquidité mobilisable, equity que vous acceptez réellement de risquer, co-investisseurs, dette potentielle et réserve post-closing. Ne dimensionnez pas l'acquisition uniquement sur le prix d'achat.

Test 4 — Readiness financement

Avez-vous des comptes bancaires, preuves de source de fonds, relations prêteurs, hypothèses de dette, modèle de cash flow et compréhension des contraintes de change si cross-border ?

Test 5 — Capacité d'exécution

Disposez-vous de temps, conseil juridique, financier/fiscal, capacité de site visit, discipline de Q&R et autorité de décision ? Une acquisition échoue aussi par incapacité à exécuter le process.

Acquirer Readiness Canvas

Test	Evidence	State	Action
Thesis	one-page thesis		
Strategic/personal fit	role/time/governance		
Financial capacity	liquidity/equity reserve		
Financing readiness	lender model / source of funds		
Execution capacity	advisers / timetable / authority		

Trois sorties

READY TO SEARCH — vos critères et ressources sont assez clairs pour commencer une recherche disciplinée.

PREPARE FIRST — l'intention est solide mais un ou plusieurs blocs doivent être structurés avant d'engager des vendeurs.

DEFER — l'acquisition dépend d'une hypothèse majeure non résolue : financement, temps, gouvernance, pays, rôle ou capital.

Avant de contacter un vendeur

Préparez une version courte de votre thèse, profil, capacité et calendrier. Le vendeur n'a pas besoin de vos données patrimoniales complètes à ce stade, mais il doit comprendre que vous êtes une contrepartie crédible.

DealPME

P08 structure la qualification de l'acquéreur ; P09 le matching ; P10 l'admission ; P11 le NDA. La décision d'investir et la dette restent chez l'acquéreur et ses financeurs.

Le budget de temps est une ressource financière

Un repreneur-dirigeant doit estimer le temps nécessaire à la recherche, diligence, financement, négociation et transition. Si son emploi actuel, sa famille ou sa géographie empêchent ces engagements, le problème n'est pas seulement organisationnel : il peut rendre la thèse inexécutable.

Réserve post-closing

Ne consacrez pas tout l'equity au prix. Prévoir transaction costs, minimum cash, working capital, capex urgent, recrutement, systèmes et marge de sécurité. Le montant dépend du dossier ; il ne peut pas être fixé par une règle DealPME universelle.

Équipe d'exécution minimale

Identifiez avant une cible active : décisionnaire, finance/model, juridique, fiscal/comptable, banque, expert sectoriel/technique si nécessaire. Le rôle peut être cumulé, mais la responsabilité doit être claire.

Failure modes à reconnaître tôt

- thèse qui change pour chaque cible ;
- equity uniquement théorique ;
- besoin de dette non discuté ;
- incapacité à visiter ;
- rôle post-close incompatible avec disponibilité ;
- absence de décisionnaire clair ;
- dépendance à un seul conseil/intermédiaire ;
- aucune règle de walk-away.

Mini-FAQ

Dois-je avoir 100 % des fonds avant de chercher ? Pas nécessairement, mais vous devez savoir quelle equity est mobilisable et quelles hypothèses de financement restent à valider.

Puis-je acheter sans être CEO ? Oui selon la cible et la gouvernance, à condition que le management nécessaire existe ou soit recruté.

Outil de travail — Acquérir Readiness Canvas

Imprimez ou complétez ce tableau pendant le processus. Les champs vides sont intentionnels : ils doivent être renseignés à partir de preuves ou de décisions propres au dossier.

Test	Evidence	State	Action
Acquisition thesis		READY / NEEDS_WORK / DEFER	
Strategic/personal fit			
Financial capacity			
Financing readiness			
Execution capacity			

Sources, méthodologie et limites

Les sources ci-dessous soutiennent les règles, méthodes ou éléments de contexte utilisés dans ce playbook. Elles ne transforment pas le document en avis juridique, fiscal, financier, de valorisation ou d'investissement.

MSME Finance

Éditeur: IFC · Niveau: Tier 2

Utilisation: Current context on MSME financing constraints in emerging markets; not acquisition-finance market sizing.

<https://www.ifc.org/en/what-we-do/sector-expertise/financial-institutions/msme-finance>

DealPME governed product baseline - Core Build Pack and P04-P25 process reference

Éditeur: DealPME · Niveau: Governed internal source

Utilisation: Product rules for disclosure, qualification, VDR, diligence, closing, Deal-Ready, partner boundaries and human decision ownership.

Source interne gouvernée / Governed internal source