



MICRO-PLAYBOOK

Construire une vraie thèse d'acquisition

Transformer une intention d'achat en critères de recherche explicites et disciplinés.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

B02

Construire une vraie thèse d'acquisition

Pourquoi une thèse avant la recherche

Sans thèse, l'acquéreur compare des entreprises incomparables et adapte ses critères à chaque nouvelle opportunité. Une thèse sert de **contrat de discipline avec soi-même** : ce que l'on cherche, pourquoi, avec quelles ressources et quels motifs de rejet.

1. Objectif stratégique

Choisissez le mécanisme principal : reprendre pour diriger, acheter pour intégrer à un groupe, consolider un secteur, acquérir une capacité/technologie, diversifier des cash flows ou investir avec management existant.

2. Géographie

Ne sélectionnez pas seulement un pays. Définissez rayon de déplacement, langue, droit, monnaie, accès bancaire, logistique, capacité à gérer à distance et besoin de management local.

3. Secteurs

Séparez : secteurs que vous comprenez, secteurs adjacents, secteurs exclus. Notez **pourquoi**. Une familiarité émotionnelle n'est pas une compétence opérationnelle.

4. Taille et économie

Définissez des fourchettes, pas un chiffre unique : revenue/EBITDA/cash flow, purchase price, equity ticket, CAPEX, working capital, debt capacity. N'utilisez pas un multiple générique comme filtre universel.

5. Management

Que doit-il rester après closing ? CEO en place, équipe autonome, compétences techniques clés, deuxième ligne ? Un buyer-operator peut accepter plus de dépendance au dirigeant qu'un investisseur à distance — ou l'inverse selon son expérience.

6. Qualité commerciale

Concentration clients acceptable, récurrence, visibilité du backlog, exposition réglementaire, concurrence, dépendance à un canal, marge et pricing power.

7. Transformation

Combien de changements simultanés pouvez-vous réellement financer et piloter : pricing, sales, digital, CAPEX, management, export, gouvernance ? Une cible qui exige six transformations peut être trop complexe même si le prix semble attractif.

8. Red flags interdits

Écrivez à l'avance les situations qui entraînent un rejet ou une escalade : fraude, propriété non claire, licence critique incertaine, client unique excessif, litige non quantifiable, dette cachée, dépendance au fondateur sans transition, etc.

One-Page Acquisition Thesis

Bloc	Votre décision
Objectif	
Pays / corridors	
Secteurs	
Taille / economics	
Equity ticket	
Management requis	
Transformation acceptable	
Red flags interdits	
Horizon / rôle	

Règle de screening

Toute cible doit être rejetée, investiguée ou avancée **par référence à la thèse écrite**, pas à l'enthousiasme du moment. Les motifs de rejet deviennent une donnée utile : ils permettent d'améliorer la thèse.

DealPME

La thèse peut alimenter les critères de recherche et matching. Elle ne doit pas devenir un score opaque d'admission ou de conformité. Le matching peut expliquer les raisons de compatibilité ; l'acquéreur reste responsable de sa décision.

Hiérarchiser les critères

Classer chaque critère : **MUST_HAVE** , **PREFERENCE** , **INVESTIGATE** , **EXCLUDE** . Sans cette hiérarchie, l'acquéreur peut traiter un souhait mineur comme un deal-breaker et accepter un risque majeur parce que la cible est séduisante.

Calibrer la thèse après le marché

La thèse peut évoluer, mais toute modification doit être expliquée. Si plusieurs cibles échouent pour le même motif, demander : critère trop strict, mauvaise estimation du marché ou signal qu'il faut changer de corridor/secteur ? Modifier la thèse sur preuves, pas pour justifier la cible du moment.

Faire le lien avec le financement

Une thèse sans enveloppe financière est incomplète. Pour chaque cible type : equity disponible, dette plausible à tester, réserve post-close et transformation capex. Cela évite de rechercher des entreprises systématiquement hors capacité.

Mini-FAQ

Faut-il choisir un seul secteur ? Pas forcément. Mais chaque secteur doit avoir une logique de compétence et des critères comparables.

Peut-on modifier la thèse après une belle opportunité ? Oui, si le changement est documenté et accepté comme un vrai changement de stratégie, pas comme une exception opportuniste.

Outil de travail — One Page Acquisition Thesis

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.

Block	Decision	Why	Evidence/constraint
Objective			
Countries/corridors			
Sectors			
Size/economics			
Equity ticket			
Management requirement			
Transformation load			
Prohibited red flags			

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.

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