



MICRO-PLAYBOOK

Analyser une PME avant de faire une offre

Huit blocs pour décider où approfondir avant une LOI.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

B03

Analyser une PME avant de faire une offre

L'objectif du first look

Avant une diligence complète, l'acquéreur doit décider où consacrer son temps. Le first look n'a pas pour but de prouver l'entreprise. Il sert à choisir : **PASS** , **INVESTIGATE** , **PROGRESS** .

Ces labels sont des états de travail. Ils ne sont pas des recommandations DealPME d'acheter ou de ne pas acheter.

Bloc 1 — Marché

Quelle demande sert l'entreprise ? Taille et croissance ne suffisent pas : structure concurrentielle, barrières, substitution, réglementation, cyclicité et capacité de pricing comptent.

Bloc 2 — Croissance

Distinguez croissance de volume, prix, acquisition, change et one-offs. Demandez si la croissance nécessite du working capital ou du CAPEX supplémentaire.

Bloc 3 — Clients

Top 10, concentration, churn, contrats, dépendance personnelle au dirigeant, renouvellement, crédit client et qualité des créances.

Bloc 4 — Rentabilité

Reconcilez EBITDA présenté avec comptes et management data. Identifiez éléments exceptionnels, rémunération du dirigeant, dépenses liées, subventions et coûts qui reviendraient après acquisition.

Bloc 5 — Cash

Une bonne marge comptable peut coexister avec un mauvais cash conversion. Examinez working capital, stocks, créances, dettes fournisseurs, fiscal/social, CAPEX et dette.

Bloc 6 — Dépendance au dirigeant

Qui vend, négocie, recrute, signe, entretient les banques et détient le savoir ? Une dépendance forte peut être gérable si une transition crédible existe.

Bloc 7 — Équipe

Qui dirige vraiment ? Quel turnover ? Quels postes critiques ? Quelles rémunérations ? Quel deuxième niveau ? Quels conflits potentiels si le contrôle change ?

Bloc 8 — Risques structurants

Titre/propriété, licences, litiges, fiscalité, environnement, cyber/IT, sécurité, fraude, related parties, dette, garanties, change of control.

First-Look Screening Sheet

Bloc	Ce que l'on sait	Ce qui manque	Impact potentiel	État
Marché				PASS/INVESTIGATE/ PROGRESS
Croissance				
Clients				
Rentabilité				
Cash				
Dirigeant				
Équipe				
Risques				

Comment utiliser les trois états

PASS — un élément est incompatible avec la thèse ou le risque ne justifie pas davantage de travail.

INVESTIGATE — l'opportunité peut correspondre, mais une question matérielle doit être résolue avant LOI.

PROGRESS — l'information disponible justifie l'étape suivante, sans préjuger de la diligence.

Règle anti-biais

Pour chaque état, écrire une raison et une preuve. Interdire les décisions telles que « j'aime le secteur » ou « le dirigeant m'a impressionné » sans les relier à des faits testables.

DealPME

Le first-look peut utiliser les informations autorisées du teaser/T1 et les documents ensuite disponibles selon NDA/permissions. Il ne doit jamais contourner T0/T1/T2 ou demander à l'IA d'utiliser des sources auxquelles l'utilisateur n'a pas accès.

Préparer la première réunion management

Transformez les gaps du screening en questions : pourquoi la marge a-t-elle changé ? quels clients ont baissé ? quel capex est reporté ? qui décide les prix ? pourquoi le stock a augmenté ? quelles fonctions dépendent du propriétaire ?

Chaque question doit avoir une hypothèse et une preuve attendue. Évitez les longues listes génériques qui ne changent aucune décision.

Déterminer ce qui mérite une diligence spécialisée

Le first look doit signaler les domaines où un expert est requis : fiscalité complexe, environnement, IP, cyber, technique, pensions, contentieux, immobilier, réglementation sectorielle. Ne tentez pas de « couvrir » ces sujets superficiellement avec un questionnaire standard.

Le rôle du prix au first look

Une première fourchette peut aider à décider si l'opportunité mérite du temps, mais ne doit pas masquer les gaps. Le prix indicatif doit rester révisable après normalisation des résultats, dette/cash, working capital et risques matériels.

Mini-FAQ

Combien d'informations faut-il avant une LOI ? Assez pour comprendre le périmètre, l'économie, les principaux risques et les hypothèses de prix — pas nécessairement toute la diligence confirmatoire.

Un PROGRESS signifie-t-il acheter ? Non. Il signifie seulement que l'étape suivante mérite le coût de recherche supplémentaire.

Outil de travail — First Look Screening Sheet

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	What we know	Missing	Potential impact	Evidence	State	Reason
Market					PASS / INVESTIGATE / PROGRESS	
Growth						
Customers						
Profitability						
Cash						
Owner dependency						
Team						
Structural risks						

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