



PLAYBOOK

Le Playbook du financement d'une reprise de PME

Construire une structure de financement exécutable autour du cash-flow, des preuves et des conditions de closing.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

P06

Le Playbook du financement d'une reprise de PME

À qui s'adresse ce playbook

Acquéreurs individuels, diaspora, dirigeants, sponsors, family offices et conseils qui doivent transformer un prix envisagé en structure de financement exécutable.

Résultat à obtenir

À la sortie, le dossier doit montrer **sources & emplois, capacité de service, scénarios de baisse, conditions de financement, responsabilités et chemin de closing**. Le playbook n'obtient pas un crédit et ne recommande pas un prêteur.

Frontière

DealPME peut préparer et router un dossier vers des partenaires. La décision de crédit, le conseil d'investissement, les sûretés et les transferts de fonds relèvent des établissements et professionnels compétents.

Roadmap en huit étapes

Étape	Objectif	Preuve de sortie	Gate
1. Thèse	Relier acquisition et stratégie	One-page thesis	Cible cohérente
2. Prix	Comprendre cash et conditions	Sources & uses v0	Prix structuré
3. Cash-flow	Calculer capacité soutenable	Cash bridge	DSCR/headroom revu
4. Fonds propres	Confirmer apport	Proof/source of funds	Equity crédible
5. Dette	Préparer dossier prêteur	Credit pack	Term sheet possible
6. Alternatives	Tester garantie/seller finance/co-invest	Structure comparée	Gouvernance comprise
7. Downside	Tester chocs	Stress table	Résilience acceptable
8. Closing	Synchroniser fonds/CP/formalités	Funding checklist	Fonds disponibles au bon moment

Étape 1 - Fixer le besoin économique

Documenter le prix indicatif, frais, impôts/charges transactionnels à confirmer, remboursement/refinancement éventuel de dette, BFR supplémentaire, CAPEX immédiat et réserve de liquidité. Ne pas réduire « emplois » au prix versé au vendeur.

Étape 2 - Construire le cash bridge

Partir du résultat opérationnel et passer au cash réellement disponible : impôts, variation de BFR, CAPEX de maintien, rémunération normale du management, loyers normalisés et autres sorties récurrentes. Chaque retraitement doit être prouvé.

Étape 3 - Construire trois scénarios

Base : hypothèses documentées.

Downside : activité/marge/BFR moins favorables.

Severe but plausible : combinaison de retards, CAPEX et pression commerciale.

Le comité doit voir ce qui arrive au service de dette et à la liquidité, pas seulement à l'EBITDA.

Étape 4 - Préparer les preuves acquéreur

- identité et véhicule ;
- UBO ;
- autorité de décision ;
- fonds propres disponibles ;
- origine/source des fonds selon exigences ;
- historique financier pertinent ;
- co-investisseurs éventuels ;
- calendrier de mobilisation.

Étape 5 - Préparer le lender pack

Minimum : présentation acquéreur, cible, rationale, prix/structure, 3 ans de données disponibles, business plan, cash bridge, dette existante, sûretés, sources & uses, gouvernance, principaux risques, diligence, calendrier et CP.

Étape 6 - Comparer les instruments

Instrument	Valeur	Risque / question
Equity	Flexibilité, absorbe pertes	Dilution / rendement attendu
Dette	Préserve equity	Service, covenants, sûretés
Garantie	Peut réduire risque prêteur	Éligibilité et conditions
Crédit-vendeur	Réduit cash initial	Rang, sécurité, dépendance vendeur
Earn-out	Partage risque de performance	Définition des métriques / litiges
Co-investor	Augmente capacité	Gouvernance / sortie

Étape 7 - Cross-border

Pour UEMOA : vérifier le Règlement 06/2024, le canal bancaire, la devise, justificatifs, déclarations/ autorisations applicables et timing. Ne jamais supposer qu'un virement international de prix fonctionne comme un remittance transfer.

Étape 8 - Funding readiness avant signature ferme

STOP si : sources de fonds non confirmées ; term sheet critique expirée ; CP bancaire incompatible avec SPA ; marge de liquidité absente ; dépendance à un financement non mandaté ; change/route de fonds non vérifié.

Checklist de décision

- ☐ Sources & uses équilibrés.
- ☐ Besoin BFR post-close financé.
- ☐ Scénario downside calculé.
- ☐ Fonds propres prouvés.
- ☐ Dette sous termes réalistes, pas hypothétiques.
- ☐ Garanties/sûretés comprises.
- ☐ Mécanique de closing bancaire documentée.
- ☐ Gouvernance des co-investisseurs réglée.
- ☐ Conseils juridiques/fiscaux impliqués lorsque requis.

Mapping DealPME

P08 qualification acquéreur → P14 offre/LOI → P15 diligence → P16 closing partenaire. DealPME orchestre les preuves et statuts ; le partenaire financier décide du crédit et conserve la responsabilité réglementée.

Revue

Actualiser à chaque changement de term sheet, prix, financement, taux, structure juridique ou règle de change.

Dossier financeur — structure recommandée

Le dossier de financement doit être lisible indépendamment de la VDR complète. Préparer : executive transaction summary, acquisition thesis, sources & uses, structure juridique, historique financier, bridge EBITDA/cash, debt schedule, working capital, capex, management, client concentration, downside, security package, approvals, KYC/source of funds et calendrier de closing.

Chaque chiffre utilisé dans le modèle doit pointer vers une source ou une hypothèse nommée.

Dette : tester la capacité, pas l'appétit

Construire au moins trois cas : base, downside modéré et downside sévère mais plausible. Pour chacun : revenue, marge, working capital, capex, tax, debt service et minimum cash. Les covenants/ratios sont définis par le prêteur ; le playbook n'impose aucun seuil universel.

La question est : **l'entreprise peut-elle continuer à opérer et investir après le service de la dette ?**

Term sheet bancaire — points à cartographier

- montant et devise ;
- maturité / amortissement ;
- taux fixe/variable et marge ;
- frais ;
- sûretés ;
- garanties ;
- conditions de tirage ;
- covenants ;
- cash sweep ;
- distributions ;
- events of default ;
- reporting ;
- changement de contrôle ;
- prépaiement.

Coordination avec le vendeur

Le financement peut modifier l'offre : condition de financement, timing, preuve de fonds, dette reprise/refinancée, seller finance, escrow partenaire et conditions suspensives. Les parties doivent savoir quelles conditions sont sous contrôle de l'acquéreur et lesquelles dépendent du prêteur.

Closing financier

Préparer une checklist distincte : equity appelé, comptes vérifiés, KYC final, documents de sûreté, CP finance, avis/confirmations requis, instructions de funds flow, remboursement dette existante, réserve de cash, confirmation de tirage.

Après closing

Mettre en place un dashboard covenant/liquidité mensuel dès le premier mois : cash, collections, WC, capex, debt service, headroom, incidents de covenant, reporting lender. Une structure de financement saine doit rester gouvernable après la signature.

Processus prêteur — de l'approche au crédit final

1. **Teaser financement** : transaction, secteur, taille, besoin, sponsor.
2. **Indicative appetite** : premières questions, fourchette, garanties possibles.
3. **Information pack** : modèle, historique, dette, contrats, management, KYC.
4. **Term sheet** : structure non finale, conditions et due diligence prêteur.
5. **Credit approval** : décision interne du financeur, souvent sous CP.
6. **Documentation** : facility agreement, sûretés, corporate approvals.
7. **Drawdown readiness** : conditions satisfaites, equity injectée, comptes et funds flow vérifiés.

Ne jamais présenter l'étape 2 ou 4 comme un financement définitivement disponible.

Security package — checklist de discussion

Le playbook ne recommande aucune sûreté particulière. Il aide à documenter ce que le financeur demande : nantissement titres, actifs, comptes, créances, garanties, assurance, covenants, contrôle de distributions. Vérifier propriété, priorité, consentements, coût d'enregistrement et impact sur la flexibilité future avec les professionnels compétents.

Refinancement de la dette existante

Identifier dette à rembourser au closing, dette laissée en place, pénalités de prépaiement, mainlevées, sûretés à libérer, intérêts courus et confirmations bancaires. Une erreur de dette nette peut modifier directement l'equity cheque.

Gouvernance des co-investisseurs

Avant de compter leur equity comme une source, clarifier engagement, timing, conditions, voting, reserved matters, dilution, follow-on funding, exit et défaut de contribution. Une intention de co-investir n'est pas une source de fonds tant qu'elle reste non documentée.

Red flags de financement

- modèle sans bridge vers historique ;
- cash minimum absent ;
- dette fondée sur synergies non encore capturées ;
- capex nécessaire exclu ;
- seller finance subordonnée sans accord senior ;
- equity non appelée / non disponible ;
- conditions de tirage incompatibles avec la date de closing ;
- exchange-control ou banque correspondante non confirmés.

Outil de travail — Downside Test

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.

Scenario	Revenue	EBITDA	Working capital	CAPEX	Debt service	Liquidity headroom
Base						
Downside						
Severe but plausible						

Outil de travail — Sources Uses

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.

Item	Type	Amount	Evidence	Status
Purchase consideration	Use		SPA/LOI	
Transaction costs	Use		Adviser estimates	
Working capital reserve	Use		Model	
Buyer equity	Source		Proof/source of funds	
Bank debt	Source		Term sheet	
Seller financing	Source		LOI/SPA term	

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.

G20 Global Partnership for Financial Inclusion: Action Plan for MSME Financing

Éditeur: IFC / GPFI · Niveau: Tier 2

Utilisation: MSME financing-gap context.

<https://www.ifc.org/en/insights-reports/2025/gpfi-action-plan-for-msme-financing>

Rapport annuel de la Commission Bancaire de l'UMOA - 2025

Éditeur: BCEAO · Niveau: Tier 1

Utilisation: UMOA banking-system context.

<https://www.bceao.int/index.php/fr/publications/rapport-annuel-de-la-commission-bancaire-de-lumoa-2025>

Règlement n°06/2024/CM/UEMOA relatif aux relations financières extérieures des Etats membres de l'UEMOA

Éditeur: BCEAO / UEMOA · Niveau: Tier 1

Utilisation: External financial-relations framework for UEMOA.

<https://www.bceao.int/fr/reglementations/reglement-ndeg062024cmuemoa-relatif-aux-relations-financieres-exterieures-des-etats>

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

Éditeur: DealPME · Niveau: Governed internal source

Utilisation: Product rules for buyer qualification, diaspora, permissions, AI, financing-partner routing and transaction workflow.

Source interne gouvernée / Governed internal source