



MICRO-PLAYBOOK

Suis-je réellement prêt à vendre mon entreprise ?

Le guide de décision avant de mettre votre PME sur le marché.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

S01

Suis-je réellement prêt à vendre mon entreprise ?

La vraie décision

La question n'est pas « puis-je trouver un acheteur ? ». La question est : **suis-je prêt à lancer un processus qui peut mobiliser plusieurs mois, ouvrir des informations sensibles, faire émerger des écarts et modifier mon propre rôle ?**

Ce playbook aide à choisir entre trois états : COMMENCER LA PRÉPARATION , PRÉPARER AVANT DE METTRE SUR LE MARCHÉ , DIFFÉRER ET TRAITER UN PRÉREQUIS . Ce ne sont pas des scores de valeur ni des recommandations de vente.

Test 1 — Êtes-vous personnellement prêt ?

Écrivez les réponses avant de parler de valorisation : pourquoi maintenant, que ferez-vous après, quelle liquidité minimale recherchez-vous, quel rôle accepteriez-vous pendant la transition, quelles concessions sont impossibles, qui dans votre famille doit être consulté ?

Signal de préparation : vous pouvez expliquer votre décision sans dépendre d'un prix hypothétique.

Signal d'alerte : la vente est envisagée uniquement pour résoudre une fatigue, un conflit ou un besoin urgent de cash sans que les alternatives aient été regardées.

Test 2 — L'entreprise peut-elle fonctionner sans vous ?

Cartographiez huit dépendances : clients, fournisseurs, banques, prix, recrutement, opérations, savoir-faire, autorisations. Pour chacune, identifiez un second owner et la preuve documentaire.

Une forte dépendance au dirigeant n'interdit pas la transaction. Elle doit être **rendue visible, réduite ou traitée dans le plan de transition**.

Test 3 — Les chiffres peuvent-ils être expliqués ?

Un acquéreur sérieux demandera davantage qu'un compte de résultat : comptes, balances, management information, dette, cash, working capital, CAPEX, éléments exceptionnels et bridge vers l'EBITDA normalisé.

Votre test n'est pas « ai-je trois ans de chiffres ? » mais « puis-je expliquer leur provenance et leurs écarts ? »

Test 4 — Les documents clés existent-ils ?

Passez en revue propriété/capital, contrats majeurs, RH, fiscal/social, actifs, licences, litiges, assurances, IP et autorisations. Marquez chaque item : READY , GAP , CONTRADICTORY , PRO_REVIEW .

Test 5 — Êtes-vous prêt à négocier et non seulement à recevoir un prix ?

Une offre inclut calendrier, financement, conditions, garanties, gouvernance et parfois votre rôle futur. Si vous ne savez pas encore quels critères comptent en dehors du prix, préparez-les avant le marché.

La feuille de décision vendeur

Dimension	Question	Ready	Needs work
Owner	Pourquoi vendre maintenant ?	raison claire	réponse réactive/urgente
Business	L'entreprise fonctionne-t-elle sans moi ?	responsabilités distribuées	dépendance concentrée
Finance	Les chiffres sont-ils traçables ?	bridge documenté	ajustements informels
Documentation	Les pièces critiques sont-elles disponibles ?	index contrôlé	gaps critiques
Transaction	Puis-je comparer des offres autrement que par prix ?	critères écrits	prix seul

Trois sorties possibles

1. COMMENCER LA PRÉPARATION

Le principe de transmission est suffisamment mûr. Passez à P01 Deal-Ready et ouvrez un gap register.

2. PRÉPARER AVANT LE MARCHÉ

L'intention est claire mais des dépendances ou documents doivent être corrigés. La bonne action n'est pas plus de visibilité ; c'est plus de préparation.

3. DIFFÉRER

Une question de propriété, conflit familial, gouvernance, crise de liquidité ou autre prérequis bloque un processus ordonné. Traitez ce point avec les professionnels compétents.

Ce qui se passe ensuite

Préparation → dossier vendeur → classification de l'opération → teaser T0/T1 → qualification acquéreur → NDA → VDR → réunion → LOI → diligence → closing.

Vous ne devez pas ouvrir toutes vos données au début. Le processus DealPME prévoit une divulgation progressive selon le type d'opération et les gates applicables.

Ce que DealPME ne décide pas

DealPME ne décide pas que vous devez vendre, à quel prix, ni quel acquéreur accepter. Il peut structurer la préparation, les preuves, les permissions et le workflow. La certification Deal-Ready reste une décision institutionnelle humaine dans le périmètre gouverné.

Questions à traiter avant la première conversation avec un acquéreur

- Qui dans l'actionnariat doit autoriser le processus ?
- Quelles informations sont prêtes pour T0/T1 et lesquelles doivent rester T2 ?
- Quels contrats contiennent des clauses de changement de contrôle ?
- Existe-t-il une dette personnelle/actionnaire liée à l'entreprise ?
- Quel manager clé doit être sécurisé avant le process ?
- Combien de temps pouvez-vous consacrer aux demandes de diligence ?
- Qui répondra si vous êtes indisponible ?

Ce que vous pouvez préparer sans décider de vendre

Créer l'index documentaire, réconcilier les chiffres, clarifier le capital, documenter les contrats et réduire la dépendance au dirigeant crée de la valeur de gouvernance même si la transaction est différée. La préparation ne vous engage pas à vendre.

Parler à la famille ou au board

Présentez d'abord les objectifs et scénarios plutôt qu'un prix hypothétique. Une discussion structurée peut distinguer sortie complète, ouverture minoritaire, succession management, partenaire stratégique ou maintien indépendant. Le choix de transaction vient après l'alignement sur les objectifs.

Mini-FAQ

Dois-je connaître mon prix avant de préparer ? Non. Il faut d'abord savoir ce qui est vendu et disposer de données assez fiables pour cadrer une valorisation.

Dois-je informer mes salariés immédiatement ? Pas automatiquement. Le calendrier dépend des obligations, du besoin opérationnel et du plan de communication.

Une certification Deal-Ready garantit-elle la vente ? Non. La préparation/certification peut améliorer la qualité du dossier ; elle ne garantit ni acheteur, ni prix, ni closing.

Outil de travail — Seller Readiness Decision 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.

Dimension	Question	Evidence / answer	State	Action
Owner readiness	Why sell now?		READY / NEEDS_WORK / DEFER	
Business readiness	Can the company run without the owner?			
Financial readiness	Can numbers be reconciled and explained?			
Documentation readiness	Are critical documents indexed and current?			
Transaction readiness	Are non-price deal criteria defined?			

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.

Family Business Governance

Éditeur: IFC · Niveau: Tier 2

Utilisation: Current IFC family/founder-owned governance methodology and governance action planning.

<https://www.ifc.org/en/what-we-do/sector-expertise/corporate-governance/family-business-governance>

IFC Corporate Governance Methodology Tools - Family or Founder Owned

Éditeur: IFC · Niveau: Tier 2

Utilisation: Progression matrix and document/information request tools for family or founder-owned companies.

<https://www.ifc.org/en/what-we-do/sector-expertise/corporate-governance/cg-methodology-tools>

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