



MICRO-PLAYBOOK

Comment reconnaître un acquéreur sérieux ?

Distinguer intérêt, capacité et engagement avant d'ouvrir davantage d'informations.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

S03

Comment reconnaître un acquéreur sérieux ?

La bonne question

Un acquéreur sérieux n'est pas celui qui pose beaucoup de questions. C'est celui qui peut expliquer **qui il est, pourquoi cette entreprise, qui peut décider, comment il financera et dans quel calendrier il peut avancer.**

Ce playbook ne classe pas les personnes comme « bonnes » ou « mauvaises ». Il aide le cédant à distinguer intérêt, capacité et engagement avant d'ouvrir davantage d'information.

Test 1 — Identité

Qui achète réellement : personne physique, société, SPV à constituer, fonds, groupe industriel ? Qui sont les bénéficiaires effectifs lorsque pertinent ? Quel lien avec le compte qui interagit ?

Preuve : identité/organisation, RCCM/registre pertinent, UBO lorsque requis, coordonnées vérifiées.

Test 2 — Autorité

La personne peut-elle engager la contrepartie ? Un corporate development manager peut explorer sans disposer du pouvoir final. Un investisseur peut dépendre d'un IC. Un entrepreneur peut dépendre d'une banque ou de co-investisseurs.

Preuve : mandat, rôle, gouvernance de décision, étapes d'approbation.

Test 3 — Thèse d'acquisition

Pourquoi cette entreprise ? Une réponse crédible relie secteur, géographie, taille, capacité de gestion, synergies ou ambition entrepreneuriale. « Je cherche une bonne affaire » ne suffit pas pour justifier l'accès à des données sensibles.

Test 4 — Capacité financière

Distinguer : patrimoine, liquidité mobilisable, equity engagé, financement en discussion, financement approuvé, conditions de tirage. La preuve doit être proportionnée au stade et partagée de manière sécurisée.

Test 5 — Discipline de process

Un acquéreur crédible respecte les gates : NDA, Q&R, calendrier, versions, demandes d'accès. Il peut aussi poser des questions difficiles. La discipline n'est pas l'absence de négociation ; c'est la capacité à travailler de façon traçable.

Red flags — signaux à investiguer, pas verdicts

- demande d'identité/prix détaillé sans qualification ;
- refus d'expliquer le processus de décision ;
- financement décrit uniquement en termes vagues ;
- demandes massives de documents sans thèse ;
- changements fréquents d'identité de l'acheteur ;
- calendrier impossible sans justification ;
- pression pour contourner NDA, VDR ou conseils.

Chaque signal doit déclencher une question ou un gate supplémentaire, jamais une accusation automatique.

Buyer Credibility Checklist

Dimension	Question	Evidence	Status
Identity	Who is the actual buyer?	verified identity / entity	
Authority	Who can approve?	mandate / IC path / board authority	
Thesis	Why this target?	written acquisition thesis	
Capacity	Can it fund?	staged proof of funds / finance	
Process	Can it execute?	timetable, advisers, responsiveness	

Quand demander une preuve de fonds ?

Pas nécessairement au premier clic, mais avant que l'accès sensible ou la mobilisation du vendeur devienne disproportionnée. Le niveau de preuve peut évoluer : indication de capacité, document bancaire/financier approprié, financement conditionnel, confirmation plus ferme à mesure que la transaction progresse.

Ne pas confondre sérieux et certitude

Même un acquéreur très crédible peut se retirer après diligence, financement ou comité. La qualification réduit les faux positifs ; elle ne garantit pas le closing.

DealPME

P08 structure la qualification du repreneur/investisseur, P09 le matching, P10 l'admission, P11 le NDA. L'admission risque/conformité reste une décision humaine de conformité ; un score opaque ne doit pas la remplacer.

Une échelle de preuve de capacité

La preuve peut se renforcer avec le process :

1. **Profil / déclaration structurée** — ticket, horizon, source envisagée ;
2. **preuve de liquidité ou support financier approprié** — partagée de façon sécurisée ;
3. **term sheet / co-investor commitment** lorsque le financement est nécessaire ;
4. **credit approval / conditions de tirage** avant closing ;
5. **funds-flow confirmation** au closing.

Le vendeur doit demander le niveau proportionné à l'effort et à l'information qu'il s'apprête à fournir.

Réunion management : tester le sérieux sans transformer la réunion en interrogatoire

Demandez à l'acquéreur d'expliquer sa thèse, son rôle post-close, ses besoins de financement, les compétences qu'il apporte, son calendrier et les points qu'il doit encore valider. Un acquéreur crédible peut avoir des incertitudes ; il doit pouvoir les nommer.

Le retrait peut être sain

Un acheteur sérieux peut se retirer lorsqu'une hypothèse importante est invalidée. Le vrai signal de qualité est la traçabilité : raison explicite, respect des données, restitution/révocation des accès, traitement des obligations NDA.

Mini-FAQ

Un fonds est-il automatiquement plus crédible qu'un entrepreneur individuel ? Non. Les deux doivent démontrer identité, autorité, thèse et capacité adaptées au deal.

Une preuve de fonds garantit-elle le financement final ? Non. Elle démontre un niveau de capacité ; la structure de financement et les conditions de closing restent distinctes.

Outil de travail — Buyer Credibility Checklist

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	Status	Next gate
Identity	Who is the actual buyer?			
Authority	Who can approve?			
Thesis	Why this target?			
Capacity	Can it fund?			
Process	Can it execute?			

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