

— [LA MÉTHODE DU CLUB DES REPRENEURS MALINS]

D3AL FLOW.

La méthode en **5 étapes** pour reprendre une PME en moins de 12 mois — celle qui a produit **15 opérations de reprise en 15 mois** chez nos membres.



5
étapes

Checklists
incluses

15 opérations · 15
mois

Par des
opérateurs

Pourquoi la plupart des projets de reprise n'aboutissent jamais.

Chaque année, des dizaines de milliers de dirigeants cherchent un repreneur. Et pourtant, la majorité des candidats à la reprise abandonnent ou échouent avant même la lettre d'intention. En 15 mois d'accompagnement au Club, nous avons vu les mêmes causes revenir — quatre erreurs, toujours les mêmes.

1

Chercher sans thèse d'acquisition

« Je regarde un peu tout, on ne sait jamais. » Résultat : des mois à visiter des dossiers incompatibles, et zéro crédibilité face aux cédants. Ceux qui trouvent savent exactement quoi chercher.

2

Tomber amoureux d'un dossier

Le cédant est sympathique, l'affaire « a du potentiel »... et vous voilà en train de payer le prix du vendeur. La valorisation est une ingénierie — pas un sentiment.

3

Bâcler la due diligence

Traitée comme une formalité, elle vous fait découvrir les cadavres après la signature. Nous appelons ça le syndrome du gouffre — et il ne pardonne pas.

4

Se former pendant la recherche

La pire de toutes. Apprendre la valorisation devant un cédant, c'est perdre le dossier et sa réputation. Ceux qui signent étaient prêts avant.

La bonne nouvelle : ces quatre erreurs disparaissent dès qu'on travaille dans le bon ordre. C'est exactement ce que fait la méthode D3AL FLOW — cinq étapes, dans l'ordre où vous vivrez votre reprise.

D3AL FLOW — cinq étapes, un seul ordre.

La reprise d'entreprise n'est pas un art mystérieux : c'est un processus. Chaque étape prépare la suivante — et chaque étape sautée se paie plus tard, avec intérêts. Voici la colonne vertébrale de la méthode, celle que suivent tous les membres du Club.

1

Détecter

Définir votre thèse d'acquisition et remplir votre pipeline de cibles qualifiées — on & off-market.

2

Analyser

Lire les comptes, retraiter l'EBE, valoriser avec méthode — et transformer un dossier « vert » en offre intelligente.

3

Lever & structurer

Monter le financement qui tient : holding, dette bancaire, apport, aides — le dossier « prêt-à-convaincre ».

4

Closing

LOI, due diligence, protocole, garanties : signer en sachant exactement ce que vous signez.

5

Les 100 premiers jours

Prendre le pouvoir sans casser la machine : équipe, clients, trésorerie — la reprise se gagne après la signature.

Les cinq pages qui suivent détaillent chaque étape : l'objectif, les actions clés, l'erreur qui coûte six mois — et une checklist à cocher sur votre propre projet.

1 Détecter

L'objectif : savoir exactement quelle entreprise vous cherchez — et construire un flux régulier de cibles qualifiées, au lieu de subir les annonces que tout le monde voit.

Les actions clés

- 1.1 Écrivez votre thèse d'acquisition :** secteur, taille (CA et EBE minimum), zone géographique, critères d'exclusion. Une page maximum. Si vous ne pouvez pas la dicter en 30 secondes, elle n'est pas prête.
- 1.2 Alignez la thèse sur votre capacité réelle :** apport disponible, capacité d'endettement, compétences transférables. Une thèse au-dessus de vos moyens est un rêve, pas un plan.
- 1.3 Ouvrez les deux marchés :** le on-market (annonces, intermédiaires) et surtout le off-market — l'approche directe des dirigeants qui n'ont pas encore publié. C'est là que se font les meilleures affaires.
- 1.4 Installez une discipline hebdomadaire :** un pipeline suivi, des relances datées, un tri qualifié/disqualifié. Le sourcing est un métier de régularité, pas d'inspiration.

▲ L'ERREUR QUI COÛTE 6 MOIS

Chercher « large » pour ne rien rater. C'est l'inverse qui se produit : sans thèse, chaque dossier semble intéressant, aucun n'avance, et les cédants sentent l'amateurisme au premier appel.

✓ VOTRE CHECKLIST DÉTECTER

- ☐ Ma thèse tient sur une page : secteur, taille, zone, exclusions
- ☐ Elle est alignée sur mon apport et ma capacité d'endettement réels
- ☐ J'ai un canal off-market actif (approche directe)
- ☐ Mon pipeline est tenu à jour chaque semaine, relances datées

2

Analyser

L'objectif : lire une entreprise comme un opérateur — pas comme un acheteur séduit. Comprendre ce qu'elle vaut vraiment, pourquoi, et ce qu'elle vaudra entre vos mains.

Les actions clés

- 2.1** **Lisez trois ans de bilans ligne par ligne** : tendance du CA, marges, BFR, dettes, dépendances (clients, fournisseurs, dirigeant). Les chiffres racontent toujours une histoire — apprenez à l'entendre.
- 2.2** **Retraitez l'EBE** : rémunération réelle du dirigeant, charges exceptionnelles, éléments hors exploitation. L'EBE retraité est LE chiffre de la reprise — tout le reste en découle.
- 2.3** **Valorisez avec plusieurs méthodes** : multiples d'EBE, DCF, approche patrimoniale. Une valeur argumentée par trois chemins convergents est une valeur défendable en négociation.
- 2.4** **Identifiez les risques structurels avant d'aimer le dossier** : dépendance au cédant, concentration client, hommes clés, obsolescence. Chaque risque est un argument de prix — ou un motif de sortie.

▲ L'ERREUR QUI COÛTE 6 MOIS

Négocier le prix du vendeur au lieu de construire le vôtre. Sans valorisation argumentée, vous discutez ses émotions contre les vôtres — et le cédant a toujours plus d'attachement que vous n'avez d'arguments.

✓ VOTRE CHECKLIST ANALYSER

- ☐ Je sais lire un bilan et un compte de résultat sans traducteur
- ☐ Je calcule un EBE retraité et je sais ce que je retraite
- ☐ Ma valorisation s'appuie sur au moins 3 méthodes convergentes
- ☐ J'ai listé les 5 risques majeurs du dossier — avec leur impact prix

3

Lever & structurer

L'objectif : transformer votre dossier en financement signé. La banque ne finance pas une envie — elle finance une structure, un prévisionnel et un repreneur crédible.

Les actions clés

- 3.1 Créez votre holding d'acquisition** : c'est elle qui s'endette, rachète les titres et rembourse grâce aux remontées de dividendes. Le montage (LBO) se structure avec un avocat et un expert-comptable — pas sur un forum.
- 3.2 Construisez un prévisionnel défendable** : hypothèses sourcées, scénario prudent, capacité de remboursement démontrée (les banques regardent le DSCR — la couverture de la dette par les flux).
- 3.3 Assemblez le dossier bancaire « prêt-à-convaincre »** : présentation de la cible, valorisation, montage, prévisionnel, votre profil. Un banquier décide en 20 minutes — donnez-lui les 20 bonnes.
- 3.4 Mobilisez tous les étages du financement** : apport, dette senior, crédit vendeur, aides et dispositifs (BPI, Initiative France, Réseau Entreprendre). Chaque étage réduit votre risque personnel.

▲ L'ERREUR QUI COÛTE 6 MOIS

Aller voir sa banque « pour tâter le terrain » avec un dossier à moitié prêt. Un premier refus vous suit : les banquiers parlent entre eux, et votre crédibilité ne se présente qu'une fois.

✓ VOTRE CHECKLIST LEVER & STRUCTURER

- ☐ Mon montage holding est validé par un professionnel du chiffre
- ☐ Mon prévisionnel tient en scénario prudent (DSCR > 1,2)
- ☐ Mon dossier bancaire est complet avant le premier rendez-vous
- ☐ J'ai identifié les aides mobilisables et le crédit vendeur possible

4

Closing

L'objectif : passer de l'accord de principe à la signature — sans découvrir de cadavre après coup, et sans laisser la fatigue de la négociation vous faire accepter n'importe quoi.

Les actions clés

- 4.1 Formalisez une LOI qui protège** : prix et conditions, exclusivité, calendrier, conditions suspensives (financement, DD). La lettre d'intention cadre tout ce qui suit — elle se rédige avec un avocat M&A.
- 4.2 Menez la due diligence comme une épreuve de vérité** : comptable, juridique, sociale, fiscale. Chaque zone d'ombre est soit levée, soit négociée, soit un motif de sortie. Jamais ignorée.
- 4.3 Négociez le protocole et la garantie d'actif-passif** : c'est votre assurance contre le passé de l'entreprise. Sa durée, son plafond et sa franchise se négocient pied à pied.
- 4.4 Sécurisez l'accompagnement du cédant** : durée, rôle, rémunération. Trop court, vous perdez le savoir ; trop long, vous ne prenez jamais le pouvoir.

▲ L'ERREUR QUI COÛTE 6 MOIS

Considérer la due diligence comme une formalité qui retarde « la vraie affaire ». La DD n'est pas un obstacle au deal : elle EST le deal. Ce que vous n'y trouvez pas, vous le paierez après la signature.

✓ VOTRE CHECKLIST CLOSING

- ☐ Ma LOI comporte exclusivité et conditions suspensives claires
- ☐ Ma due diligence couvre comptable, juridique, social et fiscal
- ☐ Ma garantie d'actif-passif est négociée (durée, plafond, franchise)
- ☐ L'accompagnement du cédant est cadré par écrit

5

Les 100 premiers jours

L'objectif : réussir la seule chose que le closing ne garantit pas — la reprise elle-même. L'entreprise que vous venez d'acheter tient sur des habitudes, des personnes et une confiance qu'il faut gagner.

Les actions clés

- 5.1 Arrivez avec un plan de prise de fonction écrit :** qui rencontrer, dans quel ordre, quoi observer, quoi ne surtout PAS changer les 3 premiers mois. L'improvisation se paie en départs.
- 5.2 Sécurisez les personnes clés :** le bras droit historique, les commerciaux, les techniciens irremplaçables. Un entretien individuel avec chacun dans les 15 premiers jours — écouter d'abord, décider ensuite.
- 5.3 Rassurez les clients et fournisseurs stratégiques :** appelez-les vous-même. Le silence après un changement de main est le premier motif de fuite.
- 5.4 Pilotez la trésorerie à la semaine :** le BFR post-reprise réserve toujours des surprises. Un tableau de bord simple, tenu religieusement, vaut mieux qu'un reporting parfait tenu jamais.

▲ L'ERREUR QUI COÛTE 6 MOIS

Vouloir tout transformer tout de suite pour « marquer son territoire ». Les équipes ne jugent pas vos idées : elles jugent votre respect de ce qui existait avant vous. La transformation vient après la confiance.

✓ VOTRE CHECKLIST 100 PREMIERS JOURS

- ☐ Mon plan de prise de fonction est écrit avant le closing
- ☐ Les personnes clés sont identifiées et rencontrées sous 15 jours
- ☐ Les clients stratégiques ont été appelés personnellement
- ☐ Ma trésorerie est pilotée chaque semaine, sans exception

Cette méthode n'est pas une théorie.

15

opérations de reprise
en 15 mois

12

acquisitions closesées
par les membres

3

tours de table signés
en collectif

BTP • CHARPENTE • MENUISERIE • FORMATION ×3 • BUREAU D'ÉTUDES • BOULANGERIE •
COMMUNICATION



« Je ne suis pas formateur, je suis opérateur. Je source des entreprises de 2 à 10 M€ de CA et je m'associe avec des membres du Club sur les tours de table : 3 acquisitions en cours, environ 18 M€ de CA cumulé, 5 visées en 2027. La méthode de ce guide est celle de mes propres deals. »

FATEH ROUIDJALI — FONDATEUR, CLUB DES REPRENEURS MALINS

Vous avez la carte. Reste le chemin.

Ce guide vous donne l'ordre des opérations et les pièges à éviter. Ce qu'il ne peut pas donner : la pratique sur VOTRE dossier, les experts au bon moment, et le collectif qui fait passer à l'action. C'est exactement le rôle du Club. Trois façons d'avancer :

OPTION 1 · RECOMMANDÉE

Réserver un entretien avec Fateh — 30 min, offert

On cadre votre projet ensemble : où vous en êtes, ce qu'il vous manque, et si le Club peut vous faire gagner du temps — ou pas. Sans engagement.

👉 calendly.com/clubdesrepreneursmalins/30min

OPTION 2 · EN AUTONOMIE

Se former avec le Warm-Up

Toute la méthode D3AL FLOW en ligne : 9 modules, 49 vidéos, replays d'ateliers experts avec leurs supports. Accès à vie, à votre rythme.

👉 warmupduclub.netlify.app

OPTION 3 · EN PRÉSENTIEL

Vivre un D3AL DAY près de chez vous

Une journée d'atelier intensif sur la reprise — Lyon, Paris, Nice, Rennes, Toulouse... Les dates de la saison sont en ligne.

👉 d3alday.netlify.app

L'été pour vous former. La rentrée pour sourcer. 2027 pour signer.

