



— [LE GUIDE SOURCING DU CLUB DES REPNEURS MALINS]

La méthode Radar 360.

Trouver la boîte avant tout le monde. Pourquoi 90 % des repreneurs cherchent au même endroit — et comment construire un flux régulier de cibles qualifiées, dont 80 % que personne d'autre n'a repérées.



CLUB DES REPNEURS
MALINS

4 LEVIERS

RITUEL 90 MIN

CHECKLISTS INCLUSES

PAR DES OPÉRATEURS



Votre itinéraire, page par page

Un guide pensé pour être lu dans l'ordre — puis gardé sous la main comme boîte à outils.

01	Le constat	Le problème n'est pas le manque d'entreprises — c'est là où vous les cherchez.
02	Vue d'ensemble	Le Radar 360 — quatre leviers complémentaires, pas un seul.
03	La thèse d'acquisition	Le prérequis : savoir exactement quelle entreprise vous cherchez.
04	Levier 2 · Off-market	Les belles endormies : approcher le cédant avant tout le monde, + trame d'approche.
05	Levier 3 · Prescripteurs	Cultiver un flux régulier de dossiers déjà qualifiés.
06	Leviers 1 & 4	On-market & réseau : bien utilisés, sans y rester coincé.
07	Le système	Le rituel de 90 min/jour et l'anti-tunnel.
08	Boîte à outils	Grille Go / No-Go · checklist Radar 360 à cocher.
09	Et maintenant ?	Passer de la méthode au deal flow — avec le Club.

COMMENT LIRE CE GUIDE

Chaque levier suit la même structure : l'objectif, la mécanique, l'œil d'un expert du Club, l'erreur qui coûte, et des outils prêts à l'emploi. Cochez la checklist au fur et à mesure : à la fin, vous n'aurez pas seulement lu un guide — vous aurez un système de sourcing qui tourne.



Le problème n'est pas le manque d'entreprises. C'est là où vous les cherchez.

Chaque année en France, des dizaines de milliers de dirigeants de PME cherchent un repreneur — et la vague grossit avec les départs à la retraite des baby-boomers. C'est l'un des plus grands transferts de patrimoine productif de notre époque : au lieu de partir d'une feuille blanche, vous rachetez des clients, du chiffre d'affaires, une équipe et une trésorerie. Le marché est massif. Pourtant, la plainte n°1 des repreneurs reste la même : « je ne trouve pas de bons dossiers ».

La raison est simple. La plupart s'arrêtent au premier levier : les annonces publiées sur les plateformes. C'est le canal le plus visible, donc le plus concurrentiel. Vous vous battez au prix fort contre des dizaines d'autres acheteurs, sur des dossiers que les cédants ont déjà décidé de vendre. Et les meilleures affaires ? Elles partent souvent avant même d'être publiées.

des meilleures opérations de reprise se font **en off-market** : en approche directe, loin des plateformes. C'est là que se joue la différence entre chercher et signer.

80–90%

Le repreneur qui signe ne cherche pas plus. Il cherche **mieux**, sur quatre canaux au lieu d'un. C'est la méthode Radar 360 — la suite de ce guide.



Le Radar 360 : quatre leviers, un seul pipeline

Aucun pipeline sérieux ne dépend d'une seule source : un canal unique vous rend réactif, vulnérable, incapable de négocier en position de force.

	LE LEVIER	CE QU'IL APPORTE	PART VISÉE
01	On-market Les annonces publiées	Calibrer un marché et des prix.	10–20%
02	Off-market · approche directe Le cœur de la méthode	Le gisement : les belles endormies.	le gisement
03	Prescripteurs Experts-comptables, avocats, notaires, CGP	Un flux qualifié, en amont.	effet levier
04	Réseau & événements Entourage & rendez-vous récurrents	La présence crée la confiance.	chaleureux

Le canal que vous utilisez à 100 % aujourd'hui ne doit peser que 10 à 20 % de vos dossiers. Les 80 % restants viennent des trois autres.

— LA RÈGLE D'OR · ATELIER SOURCING DU CLUB



Avant de sourcer : la thèse d'acquisition

Le Radar 360 ne sert à rien sans cible claire. Savoir exactement quelle entreprise vous cherchez — au lieu de subir les annonces que tout le monde voit — est la première action du repreneur qui signe.

- 1.1 Écrivez votre thèse d'acquisition** — secteur, taille (CA & EBE min.), zone, exclusions. Une page. Si vous ne pouvez pas la dicter en 30 secondes, elle n'est pas prête.
- 1.2 Alignez-la sur votre capacité réelle** — apport, capacité d'endettement, compétences transférables. Une thèse au-dessus de vos moyens est un rêve, pas un plan. Repère de marché : la majorité des rachats de PME se financent à ~70 % par emprunt via une holding.
- 1.3 Fixez votre zone** — 100 à 150 km autour de chez vous. Ce n'est pas un confort : c'est un critère bancaire, et une condition de crédibilité face au cédant.
- 1.4 Soyez prêt avant de chercher** — se former pendant la recherche est la pire des erreurs : apprendre la valorisation devant un cédant, c'est perdre le dossier et sa réputation. Ceux qui signent étaient prêts avant.

L'ŒIL DE L'EXPERT · ROMAN NÉDELLEC, REPRENEUR, 2 ACQUISITIONS

« Pilotez votre recherche comme un pipeline commercial — dès le premier jour. Ceux qui trouvent savent exactement quoi chercher ; les autres visitent des dossiers incompatibles pendant des mois. »

L'ERREUR N°1 QUI TUE 90 % DES PROJETS

Chercher sans thèse d'acquisition — « je regarde un peu tout ». Résultat : des mois à visiter des dossiers incompatibles, et zéro crédibilité face aux cédants.

LE LEVIER CLÉ ■ 02 SUR 04

Off-market

L'objectif : aller chercher les dossiers que personne d'autre ne voit. Approcher le cédant avant qu'il ne mette en vente — ou avant même qu'il n'y pense.





Les belles endormies

On approche le cédant avant qu'il ne mette en vente. La mécanique tient en trois temps.

- 1 **Croiser la donnée.** On identifie les cibles selon votre thèse : secteur, taille, zone, et surtout l'âge du dirigeant — le signal n°1 d'une transmission à venir. C'est le rôle de **Smart D3AL** au sein du Club.
- 2 **Qualifier l'intention.** Savoir si le dirigeant est potentiellement vendeur, et sous quelles conditions, avant d'engager le moindre effort de négociation.
- 3 **Contact en direct.** Une approche personnelle, respectueuse, sans intermédiaire. Vous n'êtes pas un acheteur parmi vingt : vous êtes **le seul dans la pièce**.

L'ŒIL DE L'EXPERT · XAVIER NORMAND, SMART D3AL

« L'off-market, ce n'est pas de la chance. C'est de la donnée croisée avec de la régularité. On ne cherche pas une entreprise à vendre : on va parler à celle qu'on veut, avant les autres. »

CE QUI BLOQUE LA PLUPART

La peur de « déranger ». Un dirigeant qui a bâti sa boîte pendant 25 ans n'est pas dérangé qu'on s'y intéresse avec sérieux et respect : il est flatté. Ce qui le rebute, c'est l'amateurisme, pas l'approche.



Trame d'approche directe

Le premier contact décide de tout : court, respectueux, sans intermédiaire, sans pression. Personnalisez chaque champ en **doré** — jamais de copier-coller.

Bonjour **[Prénom]**,

Je m'adresse à vous directement, sans intermédiaire. Je porte un projet de reprise sur le secteur **[secteur]** dans **[zone]**, et votre entreprise correspond précisément à ce que je recherche : une structure saine, bien tenue, avec une vraie continuité à assurer.

Je ne sais pas si la transmission est un sujet pour vous, aujourd'hui ou à moyen terme. Si c'est le cas, même de loin, je serais heureux d'un échange confidentiel et sans engagement.

Bien à vous,

[Nom · téléphone]

Court

Cinq phrases suffisent. Le but n'est pas de vendre, c'est d'ouvrir une porte.

Respectueux

On reconnaît ce qu'il a bâti. Confidentiel, sans engagement, à son rythme.

Ciblé

Il doit sentir que vous vous adressez à lui, pas à une liste de cent noms.

LE LEVIER ■ 03 SUR 04

Prescripteurs

L'objectif : transformer quelques relations bien choisies en un flux régulier de dossiers off-market déjà qualifiés. Vos meilleurs apporteurs, au contact des dirigeants au bon moment.





Votre flux qualifié

Ils sont au contact des dirigeants au moment exact où ceux-ci pensent à transmettre. Quatre profils à connaître.

PRESCRIPTEUR	POURQUOI LUI
Expert-comptable	Le premier informé d'une intention de cession. Il connaît les chiffres et la lassitude du dirigeant avant tout le monde.
Avocat d'affaires	Structure les opérations, voit passer les deals en amont.
Notaire	Au cœur des transmissions, notamment patrimoniales et familiales.
CGP	Conseille les dirigeants sur leur sortie patrimoniale, souvent des années à l'avance.

LA RÈGLE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

Un prescripteur ne se « démarche » pas, il se **cultive** : être identifié, crédible, et surtout **donner avant de recevoir** — un client, une mise en relation, une info utile. Le jour où un dossier se présente, c'est à vous qu'il pensera.

L'ŒIL DE L'EXPERT · ATELIER « DISCIPLINE DU REPRENEUR QUI SIGNE »

« Séparez un temps proactif et un temps de suivi. Un prescripteur qu'on relance une fois puis qu'on oublie ne rapporte rien. Celui qu'on nourrit tous les mois devient une machine à deals. »



On-market & réseau : bien utilisés

01 · On-market, sans y rester coincé

Les plateformes gardent une utilité réelle : du volume immédiat et un baromètre des prix pratiqués sur votre secteur. Utilisez-les pour **calibrer**, pas pour espérer.

- **Fusacq · Alvo · Cession-PME · Reprise-Entreprise** — les places de marché généralistes.
- **BPI / Place des Entreprises** — 42 000+ offres qualifiées, avec alertes.
- **Dotmarket · Storybee** — actifs digitaux et cession d'agences.
- **CRA** — mise en relation, conseil neutre et confidentiel.
- **CCI / CMA** — information TPE-PME, évaluation, aides territoriales.

04 · Réseau & événements, la régularité paie

Le plus sous-exploité, souvent par pudeur : on n'ose pas dire qu'on cherche à reprendre. Votre entourage, vos anciens collègues, les dirigeants de votre secteur sont un canal chaleureux et gratuit. Sur le terrain, la présence crée la confiance : salons sectoriels, clubs d'affaires, CCI de votre zone.

1
/mois

La régularité bat l'intensité. Mieux vaut un événement par mois pendant un an qu'un marathon sur deux semaines. Objectif : devenir « **le repreneur du coin** » qu'on rappelle.



Le rituel : 90 minutes par jour, non négociables

Le sourcing est un métier de régularité, pas d'inspiration. Bloquez le créneau comme un rendez-vous client : c'est ce qui sépare le chercheur occasionnel de l'investisseur structuré.

Temps proactif

Nouveaux contacts, cibles off-market, relance de prescripteurs. **La partie qui crée le flux.**

Temps de suivi

Relances datées, pipeline à jour, tri qualifié / disqualifié. **La partie qui transforme le flux en dossiers.**

ANTI-TUNNEL

Gardez toujours **3 à 5 dossiers vivants en parallèle**. Votre meilleur levier de négociation n'est pas votre talent : c'est votre plan B. Un repreneur qui n'a qu'un seul dossier négocie en position de faiblesse — et le cédant le sent.

L'ŒIL DE L'EXPERT · ROMAN NÉDELLEC, REPRENEUR, 2 ACQUISITIONS

« *La reprise est un jeu de nombres où la qualification, pas le volume, fait la différence.* »

Avec 50–60 K€ d'apport, en gardant son emploi : **20 à 30 visites → 2 lettres d'intention → 1 signature**. Le pipeline se dimensionne à partir de cet entonnoir.



Go / No-Go : dire non vite pour dire oui juste

Définissez vos critères éliminatoires à l'avance. Chaque dossier passe la grille en 5 minutes : **Go**, on creuse ; **No-Go**, on jette.

MES RED FLAGS · NO-GO AUTOMATIQUE

- ✗ Dépendance excessive au dirigeant — savoir et relations non transmissibles.
- ✗ Concentration client : 1 client > 25–50 % du CA, sans plan de diversification.
- ✗ Marge ou rentabilité en chute continue sur 3 ans, sans explication.
- ✗ Prix délirant au regard de la capacité de financement réelle.
- ✗ Secteur exclu par ma thèse, ou hors de ma zone (100–150 km, un critère bancaire).
- ✗ Litiges, passif social ou fiscal lourd non provisionné.

L'ERREUR QUI COÛTE 6 MOIS

Chercher « large » pour ne rien rater, et dépendre d'un seul canal. Sans thèse et sans Radar 360, chaque dossier semble intéressant, aucun n'avance, et les cédants sentent l'amateurisme au premier appel. **La qualification, pas le volume, fait signer.**



Suis-je prêt à sourcer comme un opérateur ?

Cochez au fur et à mesure. À la fin, vous n'aurez pas seulement lu un guide : vous aurez un système de sourcing qui tourne.

☐ Ma thèse tient sur une page : secteur, taille (CA & EBE min.), zone, exclusions.

☐ Mes 4 canaux sont ouverts, avec une part visée pour chacun (total $\approx$ 100 %).

☐ Mon canal off-market est actif : approche directe des cédants.

☐ J'ai identifié 3 à 5 prescripteurs à cultiver, et je leur donne avant de recevoir.

☐ Mon rituel de 90 min/jour est bloqué dans l'agenda, proactif + suivi.

☐ Je garde 3 à 5 dossiers vivants en parallèle (anti-tunnel).

☐ Ma grille Go / No-Go est écrite, et chaque dossier y passe en 5 minutes.

Tant que ces cases ne sont pas cochées, vous n'avez pas un système de sourcing : vous avez une intuition
. Et une intuition, ça ne rapporte pas de dossiers.

La méthode, c'est bien. La faire avec les bons, c'est mieux.

Vous avez le système de sourcing. Reste à l'exécuter avec la donnée, le réseau de prescripteurs et le deal flow qui font la différence entre chercher et signer. C'est exactement ce que structure le Club.

WARM-UP ESSENTIEL

697 €

accès à vie

9 modules, 49 vidéos, dont le Module 2 **Sourcing & Dealflow** au complet. Session individuelle + accès communauté.

LE CLUB · 6 OU 12 MOIS

dès 4 500 €

sur appel diagnostic

Le deal flow **Smart D3AL**, le réseau de 18 experts praticiens, les ateliers hebdomadaires.

Réserver ma session découverte · 30 min, sans engagement →

calendly.com/clubdesrepreneursmalins/30min

clubdesrepreneursmalins.com · contact@clubdesrepreneursmalins.com · +33 6 63 23 12 60

Ce mini-guide est une synthèse opérationnelle offerte à titre informatif. Il ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou financier : consultez des professionnels qualifiés. Repères de marché : Bpifrance Le Lab, CRA Observatoire, Initiative France. © Club des Repreneurs Malins · 2026.