



PLAYBOOK

Le Playbook de Due Diligence d'une PME OHADA

Un cadre evidence-first pour transformer les demandes de pièces en décisions de transaction.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

P04

Le Playbook de Due Diligence d'une PME OHADA

Objectif

Transformer la diligence en **processus de décision documenté**, et non en collecte illimitée de fichiers.

Ce playbook fournit un cadre OHADA-compatible mais ne remplace pas les diligences juridiques, fiscales, sociales, environnementales ou sectorielles propres au pays.

1. Workflow

Scope -> Request -> Evidence -> Test -> Issue -> Impact -> Resolve/Accept -> Decision

2. Huit workstreams

Corporate & ownership

Vérifier entité, RCCM, statuts, actionnariat, bénéficiaires effectifs, décisions sociales, pouvoirs, filiales, pactes et restrictions de transfert. AUSCGIE fournit le cadre société ; la conformité aux formalités spécifiques doit être revue avec conseil.

Financial & quality of earnings

Réconcilier états financiers, balances, chiffre d'affaires, marges, éléments non récurrents, dette, cash, BFR, CAPEX et engagements. AUDCIF/SYSCOHADA fournissent le cadre comptable ; une QoE transactionnelle est une analyse différente d'un audit légal.

Tax

Cartographier déclarations, contrôles, dettes, retenues, TVA, avantages, litiges et opérations avec parties liées. Toute conclusion fiscale est pays-spécifique.

Commercial

Analyser concentration clients, contrats, churn/rétention lorsque pertinent, prix, remises, pipeline, canaux, concurrence, dépendances.

Contracts & legal

Contrats matériels, bail, financement, sûretés, changement de contrôle, propriété intellectuelle, assurances, litiges et consentements.

People

Organigramme, personnes-clés, contrats, rémunération, dépendance fondateur, litiges sociaux, succession. Le droit du travail n'est pas un Acte uniforme OHADA actuellement applicable comme socle unique ; revue nationale requise.

Operations, assets & technology

Sites, équipements, propriété, maintenance, capacités, stocks, systèmes IT, cybersécurité, licences logicielles, fournisseurs critiques, CAPEX.

Permits, compliance & sector regulation

Licences, permis, autorités, HSE/ESG selon activité, enquêtes, sanctions, obligations sectorielles.

3. Evidence statuses

MISSING_EVIDENCE , MANAGEMENT_ASSERTION , CONTRADICTORY_EVIDENCE ,
UNRESOLVED_CALCULATION , PROFESSIONAL_VALIDATION_REQUIRED , VERIFIED ,
APPROVED_JUDGEMENT , NOT_FOR_RELEASE .

4. Le registre des points

Une checklist indique ce qui a été demandé. Un issue register indique ce qui peut changer la transaction.

Chaque issue : description, source, sévérité factuelle, incertitude, owner, action, date, impact potentiel sur price / SPA / CP / financing / integration .

Ne pas noter arbitrairement « rouge » sans expliquer le mécanisme.

5. Questions qui doivent provoquer une escalade

- propriété des titres/actifs incertaine ;
- litige matériel non compris ;
- dette ou sûreté non réconciliée ;
- autorisation sectorielle douteuse ;
- exposition fiscale potentiellement matérielle ;
- cash flow incompatible avec le modèle présenté ;
- dépendance critique non divulguée ;
- données personnelles ou secrets commerciaux nécessitant clean team.

6. Séquence recommandée

Phase 1 - confirmatory scope. Vérifier d'abord les questions susceptibles de stopper le deal.

Phase 2 - full diligence. Approfondir les domaines qui peuvent modifier prix, documentation ou financement.

Phase 3 - resolution. Chaque issue doit être : résolu, accepté, transféré contractuellement, transformé en condition, reflété dans le prix, ou conduire à l'abandon.

7. Rôles

L'acquéreur décide de poursuivre/abandonner. Les experts rendent des avis dans leur scope. Le vendeur répond et fournit les preuves. DealPME orchestre le workflow et la traçabilité mais ne se substitue pas aux professionnels.

8. Checklist de sortie

- demandes critiques répondues ;
- contradictions matérielles résolues ou acceptées ;
- issue register signé par les owners ;
- hypothèses du modèle mises à jour ;
- conséquences contractuelles identifiées ;
- conditions de financement alignées ;
- risques d'intégration transférés dans le plan Day 1/100 ;
- décision de poursuivre documentée.

9. Matrice de couverture de diligence

Domaine	Questions-clés	Preuves	Destination du risque
Corporate	qui possède et engage ?	RCCM, statuts, registres, pouvoirs	SPA / CP
Finance	earnings/cash réels ?	comptes, balances, bank, management data	price / financing
Tax	expositions connues ?	déclarations, contrôles, correspondances	price / indemnity / CP
Commercial	revenus durables ?	contrats, cohortes, pipeline, pricing	price / integration
Contracts	quels droits peuvent changer ?	contrats signés, amendments	SPA / CP
People	qui est indispensable ?	contrats, org, comp, turnover	integration / retention
Operations	quels actifs/capacités ?	registre actifs, maintenance, CAPEX	price / integration
Compliance	permis / procédures ?	licences, inspections, litiges	CP / walk-away

10. Comment traiter une contradiction

1. Enregistrer les deux sources sans choisir arbitrairement.

2. Identifier laquelle est primaire et laquelle est dérivée.
3. Demander une réconciliation explicite à l'owner.
4. Tester la réconciliation sur données/source indépendantes lorsque possible.
5. Documenter la conclusion et l'incertitude restante.
6. Mettre à jour le modèle, le prix, la documentation ou le plan d'intégration si nécessaire.

La contradiction n'est pas automatiquement une fraude. C'est un signal de diligence qui doit être résolu avant qu'une conclusion ne soit tirée.

11. Quality of earnings - questions de base

Une revue transactionnelle doit isoler ce qui soutient l'earning power futur : éléments non récurrents, dépenses personnelles/related parties, changement de politique comptable, revenus exceptionnels, coûts différés, maintenance CAPEX, saisonnalité, concentration, cut-off, créances anciennes, stocks lents, BFR normalisé. Les ajustements doivent être sourcés et ne doivent pas être présentés comme « normaux » par simple préférence.

12. Tax diligence - discipline de périmètre

Le droit fiscal est national. Le playbook peut organiser les preuves : déclarations, paiements, contrôles, redressements, accords, retenues, TVA, douanes, parties liées, incitations, fiscalité des salariés et transaction. **La conclusion appartient au fiscaliste qualifié du pays concerné.**

13. Legal diligence - liens avec la structure

Le workstream juridique doit partir de la structure envisagée. Dans un share deal, l'attention porte sur l'entité, ses engagements et les changements de contrôle. Dans un asset deal, la propriété et la transférabilité de chaque élément deviennent centrales. Voir A03 pour la différence de logique.

14. Clean team et données sensibles

Avant de diffuser informations clients nominatives, salaires détaillés, secrets industriels ou conditions concurrentielles sensibles, évaluer si une vue agrégée suffit. Sinon, définir groupe restreint, finalité, durée, règles de restitution et interdictions de partage. La revue juridique/concurrence est déclenchée lorsque nécessaire.

15. Deal Impact Register

Chaque issue matériel doit répondre à six questions : fait observé ; source ; incertitude ; scénario d'impact ; owner ; décision requise. Puis mapper l'issue vers une ou plusieurs destinations : **price / SPA / indemnity / CP / financing / Day 1 / integration / abandon.**

16. Decision meeting

La réunion de fin de diligence ne doit pas relire les workstreams. Elle doit concentrer les décisions : quels risques ont été supprimés ? lesquels restent ? lesquels sont acceptables ? quels ajustements de prix/termes sont justifiés ? quelles conditions doivent être remplies ? le financement reste-t-il disponible ? le plan post-closing peut-il absorber les risques ?

17. Evidence pack final

Conserver : scope final, request list, evidence index, Q&R, issue register, conclusions professionnelles, modèle mis à jour, décision de poursuivre/abandonner et liste des points transférés vers SPA/closing/integration. Ce pack permet de comprendre plus tard comment la décision a été prise.

18. Anti-patterns

- demander toutes les pièces possibles sans hypothèse ;
- donner un statut « vérifié » à une affirmation de management ;
- mélanger audit légal et QoE transactionnelle ;
- considérer absence de document comme preuve d'absence de risque ;
- utiliser un score de risque sans mécanisme expliqué ;
- laisser les experts travailler hors du registre central ;
- clôturer la diligence sans transférer les issues au contrat/financement/intégration.

Outil de travail — Issue Register

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.

Ligne 1

issue_id	
domain	
description	
source	
evidence_status	
uncertainty	
owner	
action	
deadline	
impact_link	price / SPA / CP / financing / integration
resolution	

Outil de travail — Request List

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.

request_id	domain	request	priority	owner	status	evidence_link
	Corporate				OPEN	

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.

Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du GIE (AUSCGIE)

Éditeur: OHADA · Niveau: Tier 1

Utilisation: Corporate forms, governance, transformations, formalities and the legal framework relevant to transfers of interests.

<https://www.ohada.org/droit-des-societes-commerciales-et-du-gie/>

Acte uniforme relatif au droit comptable et à l'information financière (AUDCIF)

Éditeur: OHADA · Niveau: Tier 1

Utilisation: Accounting and financial information baseline in the OHADA area.

<https://www.ohada.org/acte-uniforme-relatif-au-droit-comptable-et-a-linformation-financiere-audcif/4/>

Master Due Diligence Playbook

Éditeur: DealRoom · Niveau: Tier 4

Utilisation: First-party workflow benchmark for structured diligence requests, linked documents and collaboration.

<https://dealroom.net/resources/templates/master-due-diligence-checklist>

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

Éditeur: DealPME · Niveau: Governed internal source

Utilisation: Product rules for RPS, T0/T1/T2, buyer qualification, NDA, VDR, LOI, diligence and human decision ownership.

Source interne gouvernée / Governed internal source