



PLAYBOOK

Le Playbook LOI & conditions de transaction

Comparer le prix, le paiement, le financement, les conditions et le risque d'exécution dans une même architecture.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

P05

Le Playbook LOI & conditions de transaction

Objectif

Transformer une discussion de prix en **architecture de termes vérifiable** avant d'engager la diligence finale et la documentation définitive.

Une LOI peut contenir des dispositions non contraignantes et d'autres potentiellement contraignantes selon sa rédaction et le droit applicable. **Toujours faire revoir l'effet juridique par le conseil compétent.**

1. Les blocs de termes

Bloc	Questions à documenter
Périmètre	titres, actifs, pourcentage, entités incluses
Prix	headline price, monnaie, base de valeur
Dette/cash	définition, date, debt-like items
BFR	cible, saisonnalité, mécanisme d'ajustement
Paielement	cash at close, différé, earn-out, seller financing
Financement	equity, dette, garanties, conditions prêteur
Diligence	scope, délai, accès, confirmatory items
Exclusivité	durée, carve-outs, obligations de process
Conditions	approvals, consentements, financement, remédiations
Gouvernance	management, rollover, transition, non-concurrence si applicable
Documentation	SPA/APA, annexes, disclosure, closing deliverables

2. Ne pas comparer les offres seulement par le prix facial

Construire un Offer Comparison Grid qui sépare : montant certain à la clôture, montant conditionnel, timing, risque de financement, conditions, garanties, exclusivité et rôle post-closing.

Le playbook ne choisit pas le « meilleur » acquéreur. Il rend les offres comparables.

3. Enterprise value, equity value et ajustements

Avant d'utiliser ces termes, définir leur sens dans l'opération. Ne pas supposer que les parties utilisent les mêmes définitions de cash, dette, BFR ou éléments assimilés à la dette.

4. Paiement différé / earn-out / seller financing

Pour chaque élément conditionnel : formule, période, source des données, droits de contrôle, événements exceptionnels, accélération, sécurité éventuelle, conséquences d'un litige.

Plus la formule est complexe, plus le risque de désaccord augmente.

5. Exclusivité

Documenter : durée, démarrage, personnes couvertes, actions interdites, exceptions, obligations de l'acquéreur, conséquences d'un retard et procédure de sortie.

6. Conditions avant closing

Créer un registre CP / owner / evidence / due date / status . Aucun closing ne doit dépendre d'une condition décrite seulement dans un email.

7. LOI et diligence

La LOI doit préciser suffisamment le périmètre de diligence pour éviter deux extrêmes : diligence illimitée ou impossibilité de tester les hypothèses qui soutiennent le prix.

8. Stop conditions

- prix non relié à une définition de valeur ;
- financement « à trouver plus tard » alors qu'il conditionne le deal ;
- earn-out sans métrique contrôlable ;
- exclusivité disproportionnée sans calendrier ;
- clauses juridiquement sensibles non revues ;
- hypothèses de BFR/dette non définies.

9. Mapping DealPME

P14 structure offres, contre-offres et LOI. L'offre et l'acceptation restent celles des parties. LegalTech peut aider à préparer des projets de documents ; il ne crée pas automatiquement une validité juridique.

10. Architecture de comparaison d'offres

Comparer chaque offre sur les dimensions suivantes : prix de base, cash certain au closing, paiement différé, earn-out, seller financing, financement de l'acquéreur, conditions suspensives, calendrier, exclusivité, garanties demandées, rollover, rôle du vendeur après closing et probabilité d'exécution à analyser. Ne produire **aucun score gagnant automatique**.

11. Price bridge

Construire un pont lisible :

Enterprise value
+ cash retenu/ajusté selon définition
- dette et debt-like items selon définition
+/- ajustement BFR
+/- autres ajustements négociés
= equity consideration
-> timing et forme du paiement

Le vocabulaire n'est utile que si chaque terme est défini. Un même libellé peut recouvrir des éléments différents d'une transaction à l'autre.

12. Earn-out design checklist

- métrique exacte ;
- normes/politiques comptables ;
- période ;
- gouvernance de l'entreprise pendant la période ;
- investissements et décisions qui peuvent modifier la métrique ;
- accès aux informations ;
- calcul et validation ;
- plafond/plancher ;
- événements exceptionnels ;
- changement de contrôle ;
- procédure de contestation.

Un earn-out transforme une partie du prix en relation post-closing. Sa gouvernance mérite donc autant d'attention que sa formule.

13. Seller financing checklist

Documenter montant, rang, échéance, intérêts, amortissement, sûretés, covenants, événements de défaut, subordination éventuelle à la banque et droits d'information. Le vendeur devient aussi créancier ; le risque de crédit doit être compris avec conseil approprié.

14. Exclusivity decision map

Avant d'accorder une exclusivité, vérifier : crédibilité de l'acquéreur, niveau d'avancement du financement, scope de diligence, calendrier, ressources mobilisées, approvals internes et milestones. Prévoir ce qui se passe si l'acheteur ralentit, change matériellement ses termes ou n'obtient pas son financement.

15. Conditions suspensives - registre

ID	Condition	Owner	Preuve attendue	Date	Dépendance	Statut
CP-01	exemple à renseigner	-	-	-	-	OPEN

Ne pas utiliser cet exemple comme donnée de deal. Le registre est un modèle de contrôle.

16. Due diligence feedback loop

Chaque issue matériel de diligence doit être traduit en décision : aucun changement ; ajustement de prix ; déclaration/garantie ; indemnité ; condition suspensive ; rétention/escrow via partenaire autorisé ; assurance ; plan d'intégration ; abandon. La solution doit être revue par les professionnels compétents.

17. Négociation : distinguer position et mécanisme

Une partie peut demander un prix supérieur parce qu'elle anticipe la croissance ; l'autre peut demander une protection parce que cette croissance n'est pas encore réalisée. Plutôt que négocier uniquement le montant, identifier le mécanisme : paiement différé, earn-out, rollover, garantie, condition, accès à l'information, gouvernance transitoire.

18. LOI control sheet

Avant signature : parties correctement identifiées ; périmètre défini ; hypothèses de valeur explicites ; financement décrit ; calendrier crédible ; diligence scope ; exclusivité bornée ; confidentialité cohérente ; dispositions contraignantes/non contraignantes identifiées par counsel ; coûts et taxes attribués ; approvals et CP listés ; loi/juridiction et mécanisme de résolution revus.

19. DealPME perimeter

DealPME peut structurer le workflow d'offre, conserver les versions et faciliter la préparation documentaire. L'offre, l'acceptation et l'effet juridique appartiennent aux parties et à leurs conseils. Tout flux de fonds ou séquestre reste soumis au partenaire autorisé et aux gates applicables ; DealPME ne détient pas les fonds dans le périmètre gouverné.

Outil de travail — Conditions 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.

condition_id	condition	owner	evidence	due_date	status
					OPEN

Outil de travail — Offer Comparison

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	offer_A	offer_B	evidence/notes
Headline price			
Cash at close			
Deferred/earn-out			
Financing certainty			
Exclusivity			
Conditions			

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 RPS, T0/T1/T2, buyer qualification, NDA, VDR, LOI, diligence and human decision ownership.

Source interne gouvernée / Governed internal source

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/>