



PLAYBOOK

Le Playbook de la LOI au Closing

Piloter conditions, financement, documents, fonds et preuves jusqu'à une réalisation exécutable.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

P09

Le Playbook de la LOI au Closing

Décision à soutenir

Transformer une LOI signée en opération effectivement réalisable, sans laisser les conditions, documents, financements, consentements et responsabilités se disperser entre emails, conseils et tableurs.

Une LOI n'est pas un closing. Elle ouvre une phase où les parties doivent convertir une intention économique en un ensemble de conditions satisfaites, documents cohérents, fonds disponibles et formalités exécutables.

Résultat attendu

Le closing pack doit permettre de répondre, pour chaque condition : **qui doit agir, sur quelle preuve, à quelle date, qui valide, que se passe-t-il si elle échoue, et où la preuve finale est conservée ?**

Parcours de référence

**LOI → CONFIRMATORY DD → DOCUMENTATION → FINANCING → CPs → APPROVALS → FUNDS
ROUTE → SIGNING → COMPLETION → EVIDENCE**

Gate 1 — Rebaseliner l'accord après LOI

Créer une term sheet contrôlée reprenant : prix, structure, dette/cash, working capital, paiement différé, earn-out, financement vendeur, exclusivité, gouvernance, conditions, calendrier et responsabilités.

Toute différence entre LOI et projet de contrat doit être enregistrée comme **CHANGE_FROM_LOI**, avec propriétaire et raison.

Gate 2 — Passer de la diligence exploratoire à la diligence de confirmation

Le registre d'issues doit classer chaque point :

- **CLOSED_NO_IMPACT** ;
- **PRICE_IMPACT** ;
- **SPA_PROTECTION** ;
- **CONDITION_PRECEDENT** ;
- **FINANCING_IMPACT** ;
- **POST_CLOSE_ACTION** ;
- **DEAL_STOPPER**.

Une diligence sans mécanisme de résolution produit seulement une liste de problèmes.

Gate 3 — Construire la documentation transactionnelle

Selon le type d'opération et le conseil juridique, le pack peut inclure SPA/APA, disclosure letter, garanties, actes sociaux, accords de financement, sûretés, escrow/settlement instructions via partenaire habilité, contrats de management, transition services ou autres instruments.

DealPME peut organiser la version, les tâches et la preuve ; il ne détermine pas seul quels documents juridiques sont requis.

Gate 4 — Financement : passer du « financement disponible » au « financement tirable »

Vérifier : equity disponible, conditions de dette, KYC/AML, sûretés, documents corporate, conditions de tirage, change, comptes bancaires, signataires et timing. Une lettre d'intérêt bancaire n'est pas une preuve que les fonds seront disponibles au closing.

Gate 5 — Conditions suspensives et approbations

Chaque CP doit comporter : texte exact, source contractuelle, propriétaire, date cible, preuve attendue, reviewer, statut et conséquence en cas de non-satisfaction.

Statuts recommandés : **NOT_STARTED**, **IN_PROGRESS**, **EVIDENCE_RECEIVED**, **UNDER_REVIEW**, **SATISFIED**, **WAIVED_BY_AUTHORISED_PARTY**, **FAILED**, **NOT_APPLICABLE**.

Gate 6 — Corporate approvals et formalités

Dans l'espace OHADA, la société, la forme sociale et la structure de l'opération déterminent les décisions, formalités et publicités nécessaires. L'AUSCGIE organise la vie des sociétés, transformations, fusions, scissions, apports partiels d'actifs, dissolution et autres formalités. Le conseil juridique doit traduire le contrat en closing checklist spécifique.

Gate 7 — Funds flow

Créer un funds-flow memo distinct du contrat : payeur, bénéficiaire, devise, banque, compte vérifié, montant, frais, retenues, dette remboursée, séquestre partenaire éventuel, ordre des virements et confirmation attendue.

Règle DealPME : les fonds ne sont pas détenus par DealPME dans le périmètre gouverné. Tout séquestre ou settlement doit être assuré par un partenaire habilité sous gate applicable.

Gate 8 — Signing / Completion

Le signing call ou completion meeting doit utiliser une checklist unique. Les signatures, résolutions, preuves de fonds, confirmations bancaires et actes remis doivent être horodatés et liés à la version finale.

Gate 9 — Post-closing proof

Le dossier final doit distinguer :

1. **preuve contractuelle** — documents exécutés ;
2. **preuve financière** — confirmations de flux ;
3. **preuve corporate** — décisions et formalités ;
4. **preuve opérationnelle** — pouvoirs, accès, banques, assurances, systèmes ;
5. **preuve de résultat DealPME** — closing déclaré/validé selon gouvernance.

Closing command centre

Stream	Owner	Key evidence	Gate
Legal docs	counsel	final executed versions	signature complete
DD issues	buyer / advisers	issue closure register	no unresolved stopper
Financing	buyer / lender	drawdown evidence	funds available
CPs	parties / counsel	CP evidence	satisfied/waived
Corporate	company/counsel	resolutions/filings	approvals effective
Funds flow	finance/bank	verified instructions	accounts confirmed
Operations	buyer/seller	handover pack	day-1 readiness

Stop conditions

- final price mechanics unresolved ;
- financing not drawable ;
- material CP failed without authorised waiver ;
- bank details not independently verified ;
- final documents inconsistent ;
- legal approval missing ;
- material diligence issue without agreed treatment ;
- attempt to route funds through an unapproved channel.

Day-1 handover

Closing n'est pas la fin du risque. Avant completion, préparer : signatories, payroll, banking, customer/supplier communication, key employee retention, system access, insurance, cash reporting, board calendar and first-30-day priorities.

Mapping DealPME

P14 porte l'offre/LOI et la documentation, P15 la diligence et les points ouverts, P16 le statut de réalisation, P19 les projets de documents sous contrôle professionnel, P24 la preuve de résultat et les éléments financiers autorisés. Les décisions d'acceptation, de poursuite, de waiver et de réalisation appartiennent aux parties ou professionnels désignés.

Sources et limites

La checklist de closing doit être adaptée au pays, à la forme de société, au type d'opération, au financement et au contrat. Ce playbook fournit la structure de gouvernance du closing ; il ne remplace pas la closing checklist juridique du conseil.

Outil de travail — Closing 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.

Stream	Item	Owner	Due date	Evidence	Reviewer	Status
	Legal documents					
	Financing					
	Corporate					
	Operations					

Outil de travail — Conditions Precedent

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

CP	
Source clause	
Owner	
Evidence required	
Target date	
Reviewer	
Status	NOT_STARTED
Waiver authority	

Outil de travail — Day1 Handover

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.

Domain	Owner	Day-1 requirement	Evidence	Status
Banking/signatories				
Employees				
Systems/access				
Customers/suppliers				

Outil de travail — Funds Flow

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

Sequence	1
Payer	
Beneficiary	
Currency	
Amount	
Verified account	
Condition	
Confirmation	

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 groupement d'intérêt économique

Éditeur: OHADA · Niveau: Tier 1

Utilisation: Official OHADA corporate-law framework for company functioning, transformations, mergers, divisions, partial asset contributions, dissolution, liquidation and publicity formalities.

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

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