



MICRO-PLAYBOOK

Le Playbook de la cession confidentielle

Partager suffisamment pour avancer, jamais plus que nécessaire.

LANGUE

FR

STATUT

RELEASE CANDIDATE

EVIDENCE CUTOFF

24 September 2026

REFERENCE

S02

Le Playbook de la cession confidentielle

La peur légitime

Une cession mal séquencée peut créer rumeurs, inquiétude des salariés, pression des fournisseurs, questions des banques et opportunisme concurrentiel. La réponse n'est pas de tout cacher jusqu'au dernier jour. Elle est de **donner la bonne information à la bonne personne au bon moment, avec une raison documentée.**

Principe de base

La confidentialité n'est pas un document. C'est une architecture : audience, niveau d'information, NDA, permissions, accès, durée, téléchargement, révocation, Q&R et communication externe.

Ce qui change selon l'étape

T0 — existence / présentation minimale

Objectif : permettre la découverte sans révéler les éléments réservés. Pour un share deal gouverné, l'identité, le prix et les termes sensibles ne doivent pas être exposés publiquement.

T1 — teaser / cercle contrôlé

Objectif : donner assez d'information pour qu'un acquéreur décide s'il souhaite se qualifier davantage, sans ouvrir le dossier complet.

Admission + NDA

Objectif : vérifier la contrepartie, obtenir les engagements requis et tracer la décision d'accès.

T2 / VDR

Objectif : donner l'information détaillée selon permissions, besoin et étape de diligence.

Quatre décisions à prendre avant tout teaser

1. quelles informations seraient dommageables si elles circulaient ?
2. quels acteurs internes doivent savoir ?
3. quels acquéreurs peuvent recevoir quoi avant NDA ?
4. quelles données nécessitent un niveau d'accès encore plus restreint ?

La Confidentiality Map

Audience	T0	T1	Post-NDA	VDR restreinte
public / non qualifié	données minimales autorisées	non	non	non
acquéreur qualifié	oui	oui	selon gate	selon permission
conseil externe	selon mandat	selon mandat	scoped	scoped + expiry
salarie	besoin métier	selon plan communication	rarement	non par défaut
admin support	métadonnées opérationnelles	non par défaut	break-glass seulement	break-glass audité

Les informations qui méritent une attention particulière

- noms de clients et concentration ;
- prix et marges par client ;
- données personnelles RH ;
- secrets de fabrication / code / recettes ;
- contentieux ;
- conditions bancaires ;
- contrats avec change-of-control ;
- offres commerciales en cours ;
- informations stratégiques concurrentielles.

Le niveau exact dépend du dossier et du droit applicable. Certaines informations peuvent être résumées, agrégées, redacted ou réservées à une Clean Team.

Quand informer les salariés ?

Il n'existe pas une réponse universelle. Décidez avec le conseil selon obligations applicables, nombre de personnes nécessaires au process, risque de fuite, dépendance à des managers clés et moment où l'incertitude devient plus dangereuse que l'annonce.

Préparez avant l'annonce : message, porte-parole, FAQ, impacts connus/non connus, canal de questions et règles de confidentialité.

Quand informer clients, fournisseurs et banques ?

- **Banque** : plus tôt si consentement, waiver, dette ou changement de contrôle peut être requis.
- **Client/fournisseur** : selon contrat, dépendance et risque commercial.
- **Partenaire réglementé** : selon licence/agrément/autorisation.

Ne pas confondre « confidentiel » avec « ignorer une obligation de consentement ».

Buyer-access checklist

Avant T2/VDR : identité vérifiée, autorité, thèse, NDA, admission RPS si applicable, scope, expiration, download policy, purpose, owner approval.

Révocation

Prévoir la sortie dès l'entrée : expiration automatique, retrait manuel, départ d'un expert, fin d'exclusivité, retrait de l'acquéreur. La révocation doit également affecter les fonctions IA/retrieval liées aux documents retirés.

Si une fuite survient

1. préserver les logs ;
2. qualifier ce qui a été exposé ;
3. couper ou réduire les accès ;
4. notifier sécurité/conformité ;
5. évaluer obligations contractuelles/réglementaires ;
6. documenter actions et décision de reprise.

Ce que DealPME apporte

Le RPS, T0/T1/T2, le Permission Lens, le VDR et les logs fournissent une structure. Ils ne remplacent pas le jugement du propriétaire du dossier, les obligations légales ou les conseils professionnels.

Agréger, redacter ou restreindre : trois outils différents

Agrégation : partager une information utile sans détail nominatif, par exemple concentration clients par tranche.

Redaction : masquer une donnée précise dans un document nécessaire à la diligence.

Restriction/Clean Team : donner l'accès complet à un groupe limité lorsque le détail est matériel mais trop sensible pour l'équipe élargie.

Le choix dépend de la question de diligence. Masquer trop peut empêcher l'acquéreur de conclure ; montrer trop tôt peut créer un risque inutile.

Répéter la communication avant de l'utiliser

Pour salariés, clients stratégiques ou fournisseurs, préparer message principal, questions difficiles, réponses autorisées, éléments encore inconnus et personne de contact. Le porte-parole doit pouvoir dire « nous ne pouvons pas répondre à ce stade » sans improviser.

Ce qui ne doit jamais être envoyé par réflexe

Listes clients nominatives, données RH personnelles, secrets techniques, coordonnées bancaires, mots de passe, clés API, contrats complets non nécessaires ou documents contenant des données d'un tiers non pertinentes. La diligence doit rester proportionnée à la question.

Mini-FAQ

Un NDA permet-il de tout partager ? Non. Il crée une obligation contractuelle mais ne remplace ni permissions, ni minimisation des données, ni restrictions réglementaires.

Peut-on reprendre un accès après révocation ? Oui seulement via un nouveau gate/autorisation ; la révocation ne doit pas être contournée par un ancien lien ou cache.

Outil de travail — Buyer Access 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.

Control	Status	Evidence	Owner
Identity verified			
Authority verified			
NDA executed			
Purpose/scope defined			
Expiry set			
Download policy set			

Outil de travail — Confidentiality Map

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.

Audience	T0	T1	Post-NDA	Restricted VDR	Owner
Public/unqualified					
Qualified buyer					
External adviser					
Employees					

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 disclosure, qualification, VDR, diligence, closing, Deal-Ready, partner boundaries and human decision ownership.

Source interne gouvernée / Governed internal source