

Due diligence

EN BREF

Celui qui envisage d'acquérir une entreprise ou l'activité d'une entreprise a tout intérêt à baser ses décisions sur des informations correctes. Le réviseur d'entreprises aide le candidat-repreneur en vérifiant l'exactitude des données relatives à la reprise de la société cible. Il interprète également les chiffres et en fournit une analyse et présente ses constatations. Les chiffres présentés sont-ils exacts ? Il jette un regard critique sur le chiffre d'affaires, les frais et les marges notamment. Sont-ils réalistes, maîtrisables, réalisables ? Grâce aux réponses à ces questions, le candidat-repreneur a une meilleure vue sur la transaction. Il limite ainsi son risque et dispose d'informations plus pertinentes pour définir le prix et appréhender d'autres aspects de la reprise.

Contrairement à la procédure relative à l'audit contractuel ou légal, le réviseur d'entreprises ne rédigera pas de rapport incluant une opinion d'audit à l'issue de sa mission. Il fournira son avis ainsi que des informations complémentaires, ses constatations et ses conclusions sur lesquelles le candidat-repreneur pourra se baser.



COMMENT UNE DUE DILIGENCE SE DÉROULE-T-ELLE ?

Le réviseur d'entreprises assiste le candidat-acheteur en tant que conseiller, souvent en parallèle à d'autres experts : juridiques et patrimoniaux. Le rôle du réviseur d'entreprises peut être très large ou au contraire très ciblé, mais il effectuera toujours les analyses convenues avec la plus grande rigueur. Il poursuit toujours le même objectif : contrôler et objectiver les données relatives à la reprise de la société cible afin de permettre à l'acheteur, grâce à ses conseils, d'évaluer et d'identifier les risques aussi précisément que possible.

Dès lors, lors d'une mission de *due diligence*, le réviseur d'entreprises ne se concentre pas sur la formulation d'une opinion d'audit des états financiers, mais il s'engage à donner un avis sur mesure au candidat-acheteur. Dans ce cadre, le client et le réviseur d'entreprises déterminent ensemble les analyses et procédures nécessaires et recommandées.

Il peut réaliser n'importe quelle analyse, y compris l'évaluation de la valorisation de l'entreprise ou de l'activité.

Les candidats-acheteurs peuvent demander le soutien du réviseur d'entreprises concernant :

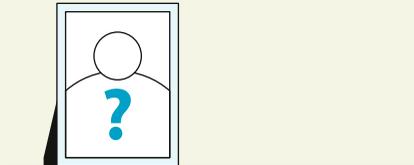
- l'analyse des états financiers aussi bien d'un point de vue comptable que fiscal ;
- l'identification des risques qui ne sont pas repris dans le bilan ;
- des calculs de valeur susceptibles d'aider le candidat-acheteur à formuler son offre ;
- la participation à des réunions entre le vendeur et le candidat-acheteur en vue de conseiller ce dernier.

En parallèle aux analyses et conseils financiers, le réviseur d'entreprises peut également attirer l'attention du candidat-acheteur sur d'autres aspects comme les choix stratégiques, la réglementation environnementale, l'IT, les questions juridiques et sociales, etc.

LE RÉSULTAT FINAL

Le réviseur d'entreprises rédige un rapport de sa mission de conseil. La mission d'avis et le rapport ont pour but de permettre au candidat-acheteur de prendre lui-même les bonnes décisions ou d'en tirer des conclusions.

Le réviseur d'entreprises n'évalue pas la situation financière ni l'exactitude des états financiers. Le candidat-acheteur n'en a pas besoin. Par contre, les constatations et les conclusions des analyses réalisées sont compilées dans le rapport. Le réviseur d'entreprises peut souligner les anomalies relevées et donner des explications éventuelles.



POUR QUI ?

Pour les candidats-acheteurs d'une entreprise ou d'une activité à la recherche d'informations tangibles dans le cadre de l'évaluation des risques, de la valorisation et de l'évaluation de l'exactitude des informations relatives à la reprise de la société cible.



RÉGLEMENTATION

Il n'existe pas de référentiel spécifique en ce qui concerne la due diligence. Les obligations et les responsabilités du réviseur d'entreprises et de son client sont déterminées dans une lettre de mission.