

## Qu'est-ce que la due diligence ? En quoi consiste la due diligence en phase de vente d'une société ou start-up ?

Dans le cadre du rachat d'une entreprise ou d'une entrée au capital, l'acheteur doit s'assurer de la véracité des informations et arguments avancés par le vendeur. C'est tout l'enjeu de la phase de **due diligence**.

**Définition :** La **due diligence** est l'ensemble des vérifications faites par l'acquéreur dans le cadre du rachat d'une entreprise, après avoir signifié par écrit son intention d'achat, et avant de réaliser la transaction à proprement parler.

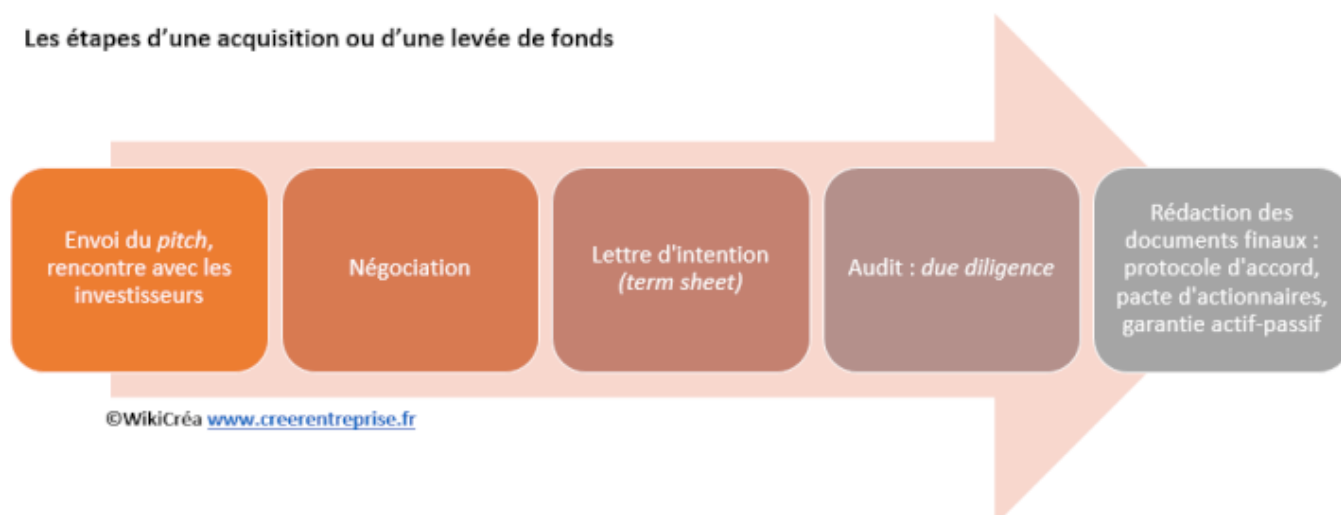
Concrètement, la **due diligence d'acquisition** consiste à étudier l'état de l'ensemble des éléments de l'entreprise à racheter, qu'ils soient tangibles ou intangibles : documents, contrats, comptes, fichier client, matériel, stocks, bâtiments, etc. C'est un procédé utilisé notamment par les fonds d'investissement souhaitant entrer au capital d'une entreprise ou d'une start-up.

La due diligence est la phase préalable à la rédaction des différentes clauses de la [convention de garantie actif-passif \(cliquez pour lire notre article dédié\)](#).

**Due diligence en français** signifie "vérifications nécessaires", "audit préalable", "audit préalable d'acquisition" ou encore "diligence raisonnable".

**La due diligence est donc une des phases majeures du processus d'achat d'une entreprise :**

Les étapes d'une acquisition ou d'une levée de fonds



Voir aussi notre article : [La levée de fonds, comment ça marche ?](#)

## La due diligence : check-list.

La due diligence concerne normalement tous les aspects de l'entreprise. On procède généralement par étapes, en s'aidant d'un **questionnaire** ou d'une **check-list**. L'acquéreur accède aux informations et documents mis à disposition par le vendeur.

On distingue entre autres :

- **La due diligence stratégique** : il s'agit d'analyser les aspects stratégiques de l'entreprise, ses forces et faiblesses (SWOT), sa position sur le marché, ses perspectives et la pertinence de son [modèle économique](#),
- **La due diligence comptable et financière** : c'est l'analyse des comptes de l'entreprise et de sa situation financière. Cela concerne notamment l'analyse des bilans et des comptes de résultats sur plusieurs années, l'analyse du [BFR](#), l'analyse des stocks, de la trésorerie, etc.
- **La due diligence commerciale** : elle consiste à analyser la performance commerciale de l'entreprise, les caractéristiques de ses clients ([fichier client](#)), leur fidélité...
- **La due diligence environnementale** : elle vise à diagnostiquer les risques environnementaux,
- **L'audit immobilier** : c'est l'analyse du patrimoine immobilier de l'entreprise,
- **La due diligence juridique** : elle concerne la propriété intellectuelle, les contrats, le respect des réglementations...
- **L'audit organisationnel** : analyse de l'organisation de la production, de l'organisation humaine, des méthodes et process...
- **L'audit social** : analyse des contrats de travail, des méthodes de management, des conflits en cours...
- **La due diligence technique ou technologique** : elle concerne par exemple les systèmes informatiques.

## La due diligence : pointer les risques.

On l'a compris, la due diligence consiste à **pointer les risques stratégiques et opérationnels** afin de juger de l'opportunité du rachat et d'éviter tout vice caché.

On se place ici dans une logique de **transparence**. Le vendeur doit faciliter l'accès de l'acquéreur potentiel à l'information afin de cultiver la confiance réciproque.

Voir aussi nos articles :

- [La méthode DCF pour valoriser une entreprise + exemple Excel](#)
- [Utiliser l'effet de levier pour racheter une entreprise](#)
- [Vendre ou acheter une entreprise : les étapes](#)