

Réponses aux questions Chapitre 4

Note liminaire : Les réponses aux questions posées en fin de chaque chapitre sont volontairement simples et succinctes. Le lecteur pourra retrouver dans le chapitre correspondant de l'ouvrage un approfondissement

La phase de due diligence

1. Dans la plupart des cas oui, mais dans le cas d'offres non sollicitées sur une société cotée, l'acheteur prend le risque de se passer de la phase de due diligence.
2. La *due diligence* stratégique vise à établir le diagnostic stratégique sur les forces et faiblesses de l'entreprise, à comprendre le contexte concurrentiel, le marché pertinent ainsi que le positionnement de l'entreprise dans ce marché.
3. La *due diligence* opérationnelle consiste en une revue indépendante du fonctionnement de l'entreprise, de sa structure de coûts, de la formation de ses marges et des leviers opérationnels, permettant ainsi de valider les hypothèses de synergies estimées.
4. La *vendor's due diligence* permet au vendeur de faire bénéficier aux acheteurs potentiels d'une information formatée sur la cible de façon à gagner du temps lors des *due diligences*.
5. D'abord pour des raisons de confidentialité et pour s'assurer que seules les personnes habilitées ont accès à l'information et l'utilisent pendant le temps imparti.
6. L'acheteur risque d'avoir à supporter des redressements fiscaux si les pratiques fiscales de la cible ne sont pas régulières.
7. Un niveau de risque systémique : acheter une entreprise sans s'assurer de la fiabilité de l'information comptable mise à la disposition des acheteurs, c'est comme acheter une voiture d'occasion sans contrôle technique !
8. La *due diligence* ESG vise à déterminer les risques et opportunités associées aux composantes environnementales, sociales et de gouvernance, et leur incidence sur la valeur de la société.
9. Non bien sûr ! Les acheteurs disposent de leurs propres sources d'information sur le secteur, la cible, les concurrents, la technologie, le climat social...
10. L'exclusion de certains éléments non-récurrents, les ajustements pro-forma, le retraitement de certains éléments sans impact cash permettant d'obtenir le « cash EBITDA ».
11. Le calcul du BFR se fait à une date donnée, en général la date de clôture, et représente donc une photographie de la situation de l'entreprise à cette date, alors que l'activité d'une entreprise est souvent saisonnière. Normaliser le BFR de l'entreprise permet de s'accorder sur un niveau de BFR représentatif de l'activité courante de l'entreprise, en lissant l'impact de la saisonnalité de l'activité et en neutralisant les effets d'optimisation préalable à la cession.