

SERVICES DE DUE DILIGENCE

Acquérir ou céder une entreprise / une activité : une décision stratégique nécessitant l'identification et l'évaluation au préalable de tous les risques et de toutes les questions affectant la transaction envisagée

Lors d'une transaction d'acquisition ou de cession d'une entreprise, on a besoin de vérifier toutes les hypothèses sous-jacentes à l'opération envisagée.

L'information financière historique et future se rapportant à l'entreprise visée et aux activités concernées doit être suffisamment éclairante pour les parties prenantes pour éviter une mauvaise information, une prise de risques excessive, des questions non résolues, des échecs dans le processus et des litiges futurs.

Nos avantages

- ☑ Un travail d'audit mené par de véritables experts (Réviseurs d'Entreprises) et offert à des taux horaires compétitifs
- ☑ Une approche professionnelle et indépendante visant également à l'identification et à l'évaluation des forces, faiblesses, opportunités et menaces (« SWOT Analysis ») de l'entreprise concernée et de la transaction envisagée
- ☑ Un réseau international (110 pays) pour une assistance locale dans le cadre de transactions impliquant des entités / activités à l'étranger
- ☑ Agir en professionnel signifie aussi que nous faisons systématiquement appel à d'autres experts : avocats spécialisés, conseils fiscaux, actuaires, experts environnementaux, experts immobiliers, spécialistes en M&A et départements bancaires de corporate finance. Nous disposons d'un réseau relationnel de premier ordre. Nous coordonnons l'ensemble des travaux afin de fournir un support complet et une synthèse englobant l'ensemble des aspects. Nous sommes également habitués à fonctionner à coté d'autres experts chargés de coordonner des missions de due diligence

Notre offre

Due diligence acheteur

Analyse approfondie des informations sur l'entreprise / les activités visé(es)

Evaluation des risques associés à la transaction envisagée

Due diligence vendeur

Anticipation des questions des acquéreurs potentiels et identification à temps des problématiques pouvant affecter la valeur de l'entreprise

Crédibilisation de l'information fournie aux acquéreurs potentiels

Accompagnement

Assistance visant à ce que les mesures appropriées soient prises à temps afin d'augmenter les chances de réussite du projet de cession

Rédaction d'un memorandum de cession (« Selling Memorandum ») présentant votre entreprise dans tous ses aspects significatifs aux candidats acquéreurs potentiels



Contact

Abdel SERGHINI
Réviseur d'Entreprises
Associé, en charge des services de corporate finance

+32 (0) 478 54 18 42
@ aserghini@vrcaudit.be

vrcaudit.be
kreston.com