

Tester la thèse d'investissement avant d'engager des capitaux

La vérification commerciale préalable (due diligence) examine si le marché, la clientèle et le modèle économique étayent la thèse d'investissement. Sa valeur repose sur un examen critique indépendant et sur des implications clairement formulées.

Points clés

- Confrontez les hypothèses de revenus aux données sur les clients et le marché.
- Distinguez la croissance durable des risques de concentration et d'exécution.
- Précisez les conséquences des signaux d'alerte pour la thèse d'investissement.

Définir la thèse d'investissement

Identifiez ce qui rend l'opportunité attractive, les conditions nécessaires à sa réussite et les incertitudes susceptibles de remettre cette appréciation en cause. Convenez du stade de la transaction, du calendrier et des autorisations d'accès aux informations de l'entreprise.

Fonder l'examen critique sur des éléments probants

Examinez les clients, les concurrents, les fournisseurs, la structure du marché et le modèle économique. Testez les hypothèses de croissance, la concentration de la clientèle, la dépendance aux circuits de distribution et le contexte réglementaire. Croisez les informations de la direction avec des sources indépendantes lorsque l'accès le permet.

Présenter ce qui peut modifier la décision

Le livrable doit distinguer les hypothèses étayées, les questions non résolues et les signaux d'alerte significatifs. La vérification commerciale préalable éclaire une décision de transaction aux côtés d'autres examens spécialisés ; elle ne remplace pas un conseil juridique, un audit, une expertise technique ou un conseil financier réglementé.

Méthode et portée

Conseils de conception d'étude fondés sur le cadre de services fourni par IDER ; il ne s'agit ni d'une étude empirique ni de prévisions de marché.

Référence bibliographique

Institute of Development and Economic Research (2026). Tester la thèse d'investissement avant d'engager des capitaux. Guides IDER de planification de la recherche.