**CONTRÔLE RAPIDE DE DILIGENCE RAISONNABLE**

Pour mettre en œuvre les vérifications de diligence raisonnable des distributeurs potentiels ou d’autres intermédiaires de vente, il faut collecter un certain nombre d’informations importantes sur la société, les personnes clés associées à celle-ci et la relation commerciale future. La liste ci-dessous donne quelques éléments de base sur les informations qui peuvent être utiles pour évaluer si une relation avec une tierce partie potentielle est appropriée. Tous ces éléments n’ont pas la même importance et il peut y avoir d’autres informations qui pourraient être tout aussi importantes. Adaptez les points suivants à la société.

**La société**

* Nom de la société, adresse, SIRET
* Nombre d’années d’activité
* Nombre de salariés, salariés en contact direct avec la clientèle
* Informations financières clés (chiffre d’affaires, bénéfice, actifs et passifs)
* Références bancaires (nom et coordonnées)
* Références commerciales (noms et coordonnées)
* Solvabilité (si disponible)

Éléments à considérer :

* La société bénéficie-t-elle d’une bonne réputation dans le milieu ?
* Que révèle une recherche rapide sur Internet à propos de cette société ?
* Ses effectifs sont-ils adaptés à la taille de l’entreprise ?
* Seront-ils capables de faire face aux paiements exigibles à leur échéance ?

**Personnes clés**

* Actionnaires principaux ou associés
* Directeur général
* Responsable financier
* Responsable juridique

Éléments à considérer :

* Ces personnes jouissent-elles d’une bonne réputation dans le milieu ?
* Que révèle une recherche rapide sur Internet à propos de ces personnes ?
* Y a-t-il parmi eux des fonctionnaires ?
* L’un quelconque d’entre eux est-il lié à des fonctionnaires ?
* L’un quelconque d’entre eux a-t-il des conflits d’intérêts connus avec ses clients ?

**Relation future**

* Produits à vendre à ce distributeur
* Chiffre d’affaires annuel estimé pour la première année et les 2-3 années suivantes
* Territoire et clients finaux visés

Éléments à considérer :

* Les produits seront-ils exportés dans un autre pays ? (Si oui, Medtronic devrait d’abord autoriser ces transactions.)
* Cette société serait-elle prête à se soumettre aux exigences en matière d’éthique et de conformité du Code de conduite du distributeur ?