

ASSURANCE GARANTIE DE PASSIF



Cession-acquisition d'entreprise

La négociation d'une garantie de passif est une étape très délicate dans le processus d'une cession ou d'une acquisition.

Exigée par l'acheteur pour se protéger contre des pertes financières liées à des inexactitudes dans les déclarations et garanties données, la garantie de passif fait naître des obligations souvent contraignantes pour le vendeur.

De ces contraintes peuvent émerger des conflits d'intérêt susceptibles de rendre la négociation plus difficile, voire mettre en péril la transaction.



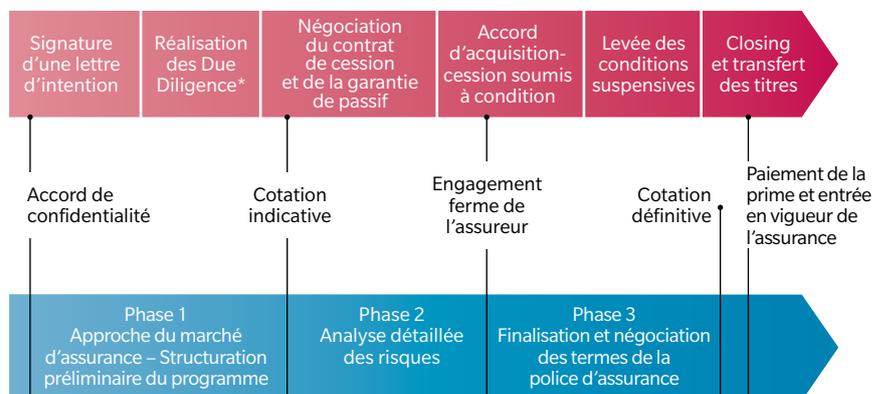
Vos enjeux : concilier les intérêts des parties

L'assurance garantie de passif est un outil d'aide à la négociation qui permet de sécuriser les termes et conditions d'une opération pour le vendeur comme pour l'acheteur.

Objectifs de la garantie de passif	
Pour le vendeur	Pour l'acheteur
<ul style="list-style-type: none"> • Optimiser les conditions de cession • Limiter ses engagements hors bilan • Pour les « capital-investisseurs », faciliter la liquidation des fonds • Éviter ou limiter la mise sous séquestre d'une partie du prix de vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Optimiser les conditions d'acquisition • Améliorer la compétitivité de son offre dans le cas d'une vente aux enchères • Résoudre certaines situations de conflit d'intérêt

Notre approche : l'accompagnement pro-actif par une équipe dédiée, tout au long de la période de transaction

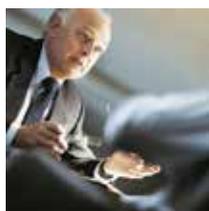
Étapes de la transaction



Accompagnement Marsh

* Audit de la politique de gestion des risques en vigueur au sein d'une société cible

CONCRÈTEMENT

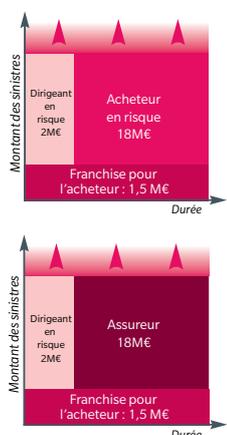


Achat d'une société industrielle détenue par un actionnariat familial

Une société cotée souhaite acquérir une cible industrielle détenue par un actionnariat familial. Les acheteurs exigent une garantie de passif de 15 M€ et le blocage du même montant dans un compte séquestré pendant 3 ans. Les vendeurs familiaux ne souhaitent pas s'exposer à un tel montant, ni bloquer une telle somme pendant 3 ans.

→ La solution de Marsh :

- L'acheteur souscrit une assurance de garantie de passif : en cas de mise en jeu de la garantie, l'assureur se substituera au vendeur pour le paiement des sinistres ;
- L'acheteur, en risque de crédit sur un assureur de premier rang, n'exige plus de séquestre ;
- Le vendeur reçoit l'intégralité du prix de cession.



Cession des titres d'une participation par un fonds d'investissement à un autre fonds d'investissement

Une société valorisée à 100 M€, est détenue à 10 % par son dirigeant fondateur et à 90 % par un fonds d'investissement qui souhaite céder sa participation. À l'issue d'une vente aux enchères, la meilleure offre en termes de prix exige une garantie de passif de 20 M€ sur 3 ans. Le fonds doit être liquidé au plus tard dans les 4 mois suivant la cession, et ne peut par conséquent donner de garantie. Le dirigeant, qui réinvestit auprès du nouvel acquéreur, est prêt à donner une garantie, mais limitée à sa quote-part dans le capital, soit 2 M€ (10 % x 20 M€).

→ La solution de Marsh :

- L'acheteur accepte la garantie proposée par le dirigeant qui ne l'indemniserait qu'à hauteur de 10 % des éventuels sinistres ;
- En complément, l'acheteur souscrit une assurance qui, en cas de sinistre, l'indemniserait à hauteur des 90 % restants ;
- L'acheteur est ainsi protégé à 100 % dans la limite d'un plafond global de 20 M€ conformément à ses exigences initiales ;
- Le fonds d'investissement a vendu au meilleur prix sans consentir de garantie.

Les informations figurant dans la présente publication ont uniquement vocation à aborder les thèmes concernés de manière générale et n'ont nullement valeur de conseil personnalisé. Par conséquent, il convient de ne pas utiliser ces informations en tant que telles. Marsh est à votre disposition pour étudier vos besoins spécifiques.

Ni le présent document, ni aucune partie des informations qu'il contient ne peuvent être copiés ou reproduits sous aucune forme que ce soit sans le consentement de Marsh S.A.S., à l'exception des clients de Marsh S.A.S. qui ne sont pas tenus d'obtenir ladite autorisation pour tout usage du présent document à des fins internes. MARSH S.A.S. – Société de courtage d'assurances. Société par Actions Simplifiée. Capital 5.807.566,00 Euros. RCS Nanterre : 572 174 415. N° ORIAS 07 001 037 – www.orias.fr. N° TVA intra-communautaire : FR 05 572 174 415.

Siège social : Tour Ariane – 5, place des Pyramides – 92800 Puteaux. Assurance de responsabilité civile professionnelle et Garantie financière conformes aux articles L512.6 et L512.7 du code des assurances. Direction Communication et Marketing 1312. © Tous droits réservés Marsh S.A.S. 2013.

LES ATOUTS MARSH

Une équipe dédiée, réactive, disponible et travaillant en toute confidentialité.

Un accès privilégié au réseau Marsh, permettant d'être au contact des marchés de Londres, des États-Unis et des Bermudes.

Une expérience reconnue auprès des fonds d'investissement et des directeurs M&A des sociétés du CAC 40 ainsi qu'auprès de nombreuses PME.

Pour plus d'information, un numéro unique :

01 41 34 56 56

Marsh est présent à :

Paris La Défense
Aix-en-Provence
Bordeaux
Lille
Lyon
Orange
Toulouse

www.marsh.fr