

# DUE DILIGENCE

## Acquisitions, cessions, fusions et autres opérations de restructuration du capital

La due diligence est une mission d'audit dont l'objet est d'apprécier la qualité / l'adéquation de la politique de gestion des risques en vigueur au sein d'une société cible, aussi bien en termes de couverture des risques (qualité des polices d'assurance), qu'en termes de prévention. Ce type d'audit peut être réalisé tant pour le compte d'un acheteur que d'un vendeur.



## Vos enjeux : identifier les risques majeurs et sécuriser les actifs

Des passifs sous-estimés, une estimation erronée des coûts du futur programme d'assurances... sont autant de sujets susceptibles d'impacter plus ou moins fortement la rentabilité d'une opération financière.

### Objectifs de la due diligence risques et assurances

Pour l'acheteur	Pour le vendeur
<ul style="list-style-type: none"> <li>Établir le profil de risques.</li> <li>Valider l'adéquation des couvertures assurances actuelles et passées au regard de la matérialité du risque.</li> <li>Analyser la sinistralité et les mécanismes de rétention (franchises, captive...).</li> <li>Définir les couvertures d'assurance futures et leurs coûts associés (y compris en cas d'intégration dans les programmes d'assurances existants de l'acheteur).</li> <li>Faire une estimation des investissements de prévention / protection pouvant impacter le business plan.</li> <li>Identifier et optimiser le traitement des responsabilités passées (risques à prendre en compte dans le Protocole de Vente).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Présenter aux acheteurs une image objective et synthétique de la gestion des risques et des assurances de la cible.</li> <li>Identifier les besoins de couvertures d'assurance complémentaires requis au closing (amélioration des couvertures existantes et nouveaux besoins résultant de la séparation), et les coûts associés.</li> <li>Identifier en amont les « deal-breakers » ou points bloquants potentiels liés à l'appréciation du risque et étudier les solutions d'assurances spécifiques possibles (par exemple : assurances de garantie de passif, solutions environnementales, rachats de litiges...) dans le but de faciliter les négociations.</li> </ul>

## Notre approche : un dispositif global, favorisant la prévention des risques et la maîtrise des coûts

- Aller rapidement à l'essentiel, cibler des aspects clés en matière d'exposition aux risques et d'impact sur la valeur de la cible.
- Proposer le cas échéant des mesures correctrices chiffrées.
- Établir un rapport synthétique qui soit un véritable outil de pilotage pour la gestion des risques.

## CONCRÈTEMENT



### Les cas de spin-off/carve out\*

*Lorsqu'une société cible bénéficie des programmes d'assurances groupe d'un vendeur, son budget d'assurances futur peut varier sensiblement par rapport à l'allocation de prime initialement supportée au titre du programme groupe.*

**→ Marsh est en mesure d'élaborer des programmes d'assurance adaptés aux risques spécifiques de la société cible et optimisés en matière de coûts.**



### La perception du risque

*Dans certains secteurs particulièrement sensibles (construction, secteur médical, pharmacie, chimie, conseil,...) la perception du risque, l'appétit du marché ainsi que la disponibilité des capacités sont des sujets sensibles.*

**→ Les équipes de courtage de Marsh peuvent, le cas échéant, assister la société cible tant dans la présentation que dans le placement de ses risques auprès du marché de l'assurance.**



### Les investissements en matière de protection

*Des mesures et investissements de prévention/protection appropriés peuvent permettre d'optimiser le profil de risque d'une société cible et ainsi faciliter les conditions de placement de ses programmes auprès du marché de l'assurance.*

**→ Marsh peut assister la société cible dans la définition des mesures prioritaires (et coûts associés) permettant de telles optimisations.**



### L'auto-assurance

*Certains grands groupes disposent de captives d'assurance, ou mettent en place d'autres mécanismes d'auto-assurance (ex. : niveau de franchises annuelles, franchises élevées, système de franchise gérée en automobile,...). Il est fréquent que la société cible ne puisse supporter le coût d'une telle rétention lorsqu'elle prend son autonomie.*

**→ Nos équipes sont en mesure de quantifier les coûts de ces rétentions afin d'anticiper leur poids financier et de proposer des solutions de transfert de ces risques sous franchise, au marché de l'assurance.**

\* Sortie de groupe

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 de professionnels au service du M&A : un chef de projet rompu au process de la transaction, fédérant une équipe d'experts au contact quotidien des marchés de l'assurance et spécialisés par secteurs et zones géographiques.

Une structure transversale, capable de mobiliser, dans les délais requis par le calendrier des opérations, toutes les ressources et expertises du groupe Marsh (présence en Europe, Amérique et Asie/Pacifique) en respectant les impératifs de confidentialité liés à de telles opérations.

Un accès privilégié aux expertises transactionnelles des sociétés sœurs du groupe Marsh & McLennan Companies (Mercer, Oliver Wyman, NERA).

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](http://www.marsh.fr)