

SOLUTIONS DE RACHAT DE LITIGES / SINISTRES « LITIGATION BUY-OUT »



Cession-acquisition d'entreprise

L'incertitude quant à l'issue et l'évaluation de certains passifs latents peut constituer un point d'achoppement dans les négociations entre acheteurs et vendeurs. Bien souvent, les différences de perception quant à l'évaluation de ces passifs existants et / ou potentiels sont difficiles à rapprocher ; l'utilisation du marché d'assurance et de solutions créatives peut permettre de gérer cette incertitude et faciliter l'aboutissement des négociations.



Vos enjeux : faciliter les négociations, résoudre des situations de blocage

Les solutions dites de rachat de litiges / sinistres ou « Litigation Buy-Out » visent à transférer à un tiers assureur les conséquences financières d'un risque identifié dont la survenance dans le temps et / ou l'ampleur restent incertaines.

Objectifs des solutions de rachat de sinistres	
Pour le vendeur	Pour l'acheteur
<ul style="list-style-type: none"> Faciliter la négociation en amont de la transaction en éliminant les potentiels « deal-breakers » Limiter, voire supprimer, la constitution de séquestres / garanties dans le cadre de la transaction Optimiser le prix de cession (arbitrage entre une décote de prix et le coût de la prime d'assurance) 	<ul style="list-style-type: none"> Améliorer la visibilité financière de la cible Externaliser la gestion du risque et son évolution dans le temps Protéger contre une évolution défavorable de la réglementation ou de la jurisprudence, susceptible d'accroître le coût des passifs latents

Notre approche : vous conseiller dans la structuration d'une solution d'assurance permettant d'optimiser vos opérations et d'évacuer un éventuel « deal-breaker »

ÉTUDE DE FAISABILITÉ	MISE EN PLACE DU PROGRAMME	ENTRÉE EN VIGUEUR ET SUIVI DE LA VIE DE LA POLICE
<ul style="list-style-type: none"> Étude de la transaction Analyse des opinions émises par les conseils des diverses parties et de la documentation disponible Structuration de la solution et obtention d'offres indicatives 	<ul style="list-style-type: none"> Approfondissement de l'analyse des documents Rédaction et négociation des textes de polices appropriés Participation à la présentation de la documentation juridique nécessaire à la finalisation de la transaction 	<ul style="list-style-type: none"> Prise d'effet de la couverture au jour de la signature ou au jour de la clôture Gestion éventuelle de la police et des sinistres potentiels

CONCRÈTEMENT



Permettre la vente d'une société

Un fonds d'investissement cède l'une des ses participations européennes, mise en cause par des tiers suite à des dommages aux biens et reconnue responsable en première instance. En cas de confirmation de sa responsabilité par la cour d'appel, les conséquences financières peuvent potentiellement atteindre le prix de cession. Le délai de prescription pour les réclamations en question peut aller jusqu'à 30 ans et les polices d'assurance en vigueur ne couvrent qu'une petite partie du litige. Le vendeur souhaite liquider son fonds et par conséquent ne veut pas donner de garanties.

→ Marsh conseille le vendeur dans la structuration d'un programme d'assurance qui prend en charge l'ensemble des conséquences financières subies par la société cible dans le cadre de ce litige et transfère la gestion complète des réclamations et du litige à un tiers assureur. Par ailleurs, en cas d'issue favorable, Marsh négocie avec l'assureur une clause de rétrocession partielle de prime. Le vendeur peut ainsi vendre sa société sans donner de garantie et liquider son fonds. L'acheteur est satisfait car les conséquences financières et la gestion de ce litige sont entièrement transférées à un tiers assureur.



Figurer le coût d'un passif latent et faciliter la cession

Un groupe industriel cède une filiale faisant l'objet de mises en cause multiples, concernant un même défaut de fabrication d'un produit. Le total des réclamations représente un montant significatif par rapport à la taille de la transaction. La société a estimé le risque et l'a provisionné dans ses comptes. L'acheteur n'est pas à l'aise avec la valorisation proposée et demande une garantie spécifique largement supérieure pour couvrir ce risque latent (notamment en raison d'un risque de dispersion).

→ A l'issue d'une analyse détaillée des litiges concernés, Marsh structure un programme d'assurance permettant un rachat de ces litiges par un assureur, montant pris en charge par la société. En vertu de ce rachat, l'assureur prend en charge l'intégralité des conséquences financières liées aux réclamations en cours ou futures, en relation avec ce même défaut de fabrication. Une rétrocession partielle de la prime est négociée dans le contrat d'assurance dans l'hypothèse où le sinistre serait sensiblement inférieur aux estimations. La transaction, qui était dans une impasse, peut être finalisée grâce à la transformation d'un passif latent en charge fixe. L'acheteur est protégé, le vendeur peut vendre au meilleur prix.

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.

Précurseur et leader des solutions de rachat de sinistres en Europe.

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