



www.audit-pottier.com

GUYLAINE POTTIER
CONSULTANTE EN ASSURANCE
AUDIT ET CONSEIL

UNE EXPERTISE OBJECTIVE AU SEUL BENEFICE DES ENTREPRISES

Pibrac, le 18 mars 2019

**L'AUDIT DES ASSURANCES DOMMAGES ET RESPONSABILITES
DE L'ENTREPRISE CIBLE AVANT LE CLOSING**

**Une « due diligence » supplémentaire
pour réussir son projet d'acquisition**

Quiconque envisage d'investir dans une société cherche d'abord à apprécier un certain nombre d'éléments concrets, tels que l'activité, les cash-flows générés, la croissance, les possibilités de sortie. La décision finale est conditionnée par le résultat de la phase des audits préalables qui concernent généralement les domaines financier, comptable, commercial, juridique, fiscal, social.

Cependant, jusqu'à présent, l'analyse du programme d'assurances de la société cible avant le closing est trop rarement réalisée : l'acheteur, compte tenu des enjeux, ne doit pas se contenter d'une simple déclaration du vendeur du genre "les primes sont payées et les assurances sont à jour".

Il a donc tout intérêt à utiliser les services d'un auditeur, neutre et objectif au regard du marché de l'assurance, pour vérifier s'il y a ou non des défauts de gestion sur ce dossier, s'il y a des sources d'économie à attendre et donc des sources de rentabilité de demain.

En obtenant un bilan diagnostique sur les points faibles et les points forts du dossier assurances du cédant, l'acheteur connaîtra :

- Le respect ou non du cédant de ses obligations de prévention des risques assurés
- La manière du cédant de gérer et de suivre la documentation assurances
- La pertinence des garanties souscrites
- L'évolution du budget assurances
- L'évolution de la sinistralité RC (indice de la qualité du travail exécuté)
- La manière du cédant de gérer les sinistres
- Le degré de qualité de la relation du cédant avec son assureur.

Cet audit peut servir d'argumentaire pour négocier à la baisse le prix d'acquisition lorsque des risques sont mal assurés. En effet, si le programme d'assurances de la société cible ne permet pas de les couvrir de façon adéquate, l'investisseur pourra être amené à supporter un passif additionnel de nature à changer complètement la rentabilité escomptée de l'investissement.

Cet audit complète très utilement la simple garantie de passif obtenue du vendeur.

En outre, s'il s'agit d'une croissance externe, l'acheteur pourra rapprocher ce bilan avec le dossier assurances de son entreprise actuelle et ainsi examiner la possibilité et l'opportunité de souscrire des garanties d'assurances communes aux deux entreprises pour simplification plutôt que juxtaposition des assurances.

Il pourra envisager une économie de prime potentielle avec ou sans mise en concurrence de son assureur actuel.

Des recommandations, des solutions envisagées soumises à sa réflexion sachant qu'il pourra résilier à tout moment les polices d'assurance cédées de la date de cession jusqu'à la date de leur échéance annuelle.

En résumé, en faisant cet audit supplémentaire, l'investisseur a :

- une parfaite connaissance du dossier assurances de l'entreprise cible
- un éclairage sous un autre angle de la gestion actuelle du cédant
- des solutions d'optimisation à mettre en œuvre avec l'accompagnement d'un spécialiste du marché de l'assurance