

L'ASSURANCE DE GAP : UN EXCELLENT LEVIER POUR LA REUSSITE D'UN DEAL !



Laure TAICLET,
Directrice des opérations

La GAP (Garantie d'Actif et de Passif), présente dans la quasi-totalité des ventes d'entreprises, protège l'acheteur contre les mauvaises surprises liées au passé de la société. Le vendeur s'engage à indemniser le repreneur si un passif caché ou non se révèle après la cession. A l'inverse, le cessionnaire paiera une somme supplémentaire au vendeur si un actif a été sous-évalué ou rentre dans la Société postérieurement à la cession.

Un mécanisme plutôt simple et juste...

Cette garantie fonctionne comme un filet de sécurité, pour l'acheteur et pour le vendeur, en couvrant toute hausse de passif ou d'actif dont l'origine est antérieure à la vente. C'est typiquement le cas d'un redressement fiscal, d'un recouvrement de créance douteuse ou encore du dénouement d'un contentieux qui était en cours d'instruction au moment de la cession.

...mais qui fait l'objet de nombreuses négociations.

Ce mécanisme, en lui-même, constitue un engagement lourd pour le vendeur : en cas de sujet post-cession, le cédant peut devoir restituer une partie du prix qu'il a touché. Il est donc indispensable de négocier précisément la clause de GAP pour en délimiter la portée. Durée, plafond d'indemnisation, seuil de déclenchement et garantie de la garantie (séquestre, garantie à première demande...) sont autant d'éléments examinés attentivement par les conseils : dans le sens de la protection de l'acheteur comme dans celui d'un allègement du risque pour le cédant.

La souscription d'une assurance spécifique peut se révéler stratégique...

L'assurance de la GAP apporte une solution efficace en transférant le risque à un assureur et en apaisant les discussions : l'acheteur est certain d'être indemnisé et le cédant limite ses engagements. L'assureur prendra en charge l'indemnisation due au repreneur si un passif se manifeste après la vente. Le vendeur gagne ainsi la tranquillité d'un *clean exit* (il peut sortir sans bloquer une partie du prix) et l'acheteur obtient une garantie tout aussi solide, adossée à l'assureur plutôt qu'au vendeur.

L'assurance est également particulièrement indiquée dans le cas d'une multiplicité de cédants car ils sont solidairement responsables sur la GAP.

...y compris pour les intérêts financiers des deux parties.

L'assurance de GAP rassure les banques car elle réduit fortement le risque d'imprévus coûteux. Elle sécurise et accélère la transaction. Son coût (de même que la franchise) varie selon la nature des garanties et le secteur d'activité. Il est de l'ordre de 1 à 3,5% du montant de la vente. Il est généralement réglé par l'acquéreur et peut être déduit dans les charges d'acquisition. Le vendeur ne sera plus soumis à l'aléa de la mise en jeu de la GAP et aura la disposition immédiate de la totalité du prix. Une attention particulière doit être portée aux exclusions ainsi qu'aux risques identifiés.

La pertinence d'une telle assurance est à arbitrer avec les professionnels de la transmission en fonction des particularités de la vente envisagée.