

Pourquoi souscrire une assurance déclarations et garanties ?

Les raisons pour lesquelles les acheteurs demandent la garantie :

- **L'acheteur n'est pas en mesure d'obtenir le niveau souhaité d'indemnisation du vendeur :** l'acheteur souhaite augmenter le montant global d'indemnisation prévu dans le contrat d'acquisition (p. ex., l'acheteur se trouve dans une position de négociation faible, une situation d'adjudication concurrentielle, ou souhaite faire l'acquisition d'une entreprise auprès d'un vendeur en difficulté financière ou d'un fonds d'investissement en cours de liquidation).
- **L'acheteur n'est pas en mesure d'obtenir la durée d'indemnisation qu'il souhaite :** l'acheteur souhaite prolonger les périodes de survie prévues dans le contrat d'acquisition (p. ex., d'un an à trois ans).
- **L'acheteur souhaite que son offre se démarque des autres offres dans une adjudication concurrentielle :** un acheteur peut distinguer son offre lors d'une adjudication en demandant une indemnisation inférieure à celle habituellement prévue.
- **L'acheteur est préoccupé par sa capacité à percevoir l'indemnité :** le vendeur a, devrait avoir, ou peut avoir des difficultés financières. Les recours en indemnisation peuvent se heurter à des difficultés pratiques et peuvent coûter cher (p. ex., le ou les vendeurs peuvent être dispersés au plan géographique ou difficiles à localiser, hors de portée du ou des tribunaux compétents, ou peuvent avoir dissous ou autrement cessé leur activité pour un départ après la conclusion de la transaction).
- **L'acheteur souhaite protéger sa transaction :** l'acheteur veut éviter le risque de perdre une affaire essentielle en engageant une négociation longue et litigieuse avec le vendeur sur le niveau approprié d'indemnisation. L'acheteur estime que l'assurance sera moins coûteuse que la contrepartie accrue que le vendeur demandera pour fournir un niveau équivalent d'indemnisation.
- **L'acheteur souhaite protéger des relations importantes :** l'acheteur valorise sa relation commerciale préexistante avec le vendeur et/ou ses filiales et souhaite éviter une négociation longue et litigieuse avec le vendeur sur le niveau approprié d'indemnisation, ainsi que d'avoir à poursuivre le vendeur en cas de violation. L'acheteur peut également vouloir éviter de faire une réclamation contre les employés/actionnaires clés (p. ex., un fondateur) qu'il emploie maintenant.
- **L'acheteur souhaite compléter ses efforts de diligence raisonnable :** l'acheteur diversifie une nouvelle branche d'activité ou zone géographique inhabituelle et veut une protection allant au-delà de l'indemnité du vendeur.

Pourquoi souscrire une assurance déclarations et garanties ?

Les raisons pour lesquelles les vendeurs demandent la garantie :

- **Le vendeur souhaite réduire le risque de passifs éventuels :** le vendeur veut « verrouiller » le rendement du capital investi (p. ex., un vendeur financier) ou faire une « rupture nette » et réduire le risque de passifs éventuels associés à la vente (p. ex., un vendeur souhaitant quitter complètement une branche d'activité).
- **Le vendeur souhaite distribuer le produit de la vente :** le vendeur a besoin de la totalité ou de la majeure partie du produit de la vente pour rembourser une dette existante (p. ex., un vendeur en difficulté financière), ou le vendeur doit distribuer la totalité ou la majeure partie du produit de la vente aux investisseurs (p. ex., un vendeur financier).
- **Le vendeur est motivé par des considérations stratégiques :** le vendeur souhaite obtenir un meilleur prix pour la société en élargissant le groupe d'acheteurs potentiels en offrant une indemnité supérieure à celle qu'il aurait autrement été prêt ou en mesure de fournir, ou le vendeur veut éliminer les obstacles à la finalisation de la vente.
- **Le vendeur souhaite compléter son processus de diligence raisonnable et de divulgation :** le vendeur est préoccupé par la non-divulgation involontaire et n'a pas contrôlé, ou n'a pas participé activement à la gestion de l'entreprise pendant très longtemps.
- **Le vendeur est motivé par des considérations financières :** le vendeur désire une plus grande certitude dans le prix de vente et souhaite réduire le risque de passifs éventuels associés à la vente.
- **Le vendeur doit répondre aux préoccupations des parties prenantes :** le vendeur souhaite offrir un confort supplémentaire à son conseil d'administration, aux prêteurs, aux conseillers et autres intervenants.

Pour en savoir plus sur les produits de l'assurance transactionnelle :

Courriel :
MAInsurance@aig.com

Visitez :
www.aig.ca/mergersandacquisitions

Contactez :
Votre courtier en assurances



American International Group, Inc. (AIG) est un groupe d'assurance internationale de premier plan, servant des clients dans plus de 130 pays. Les Compagnies AIG servent des clients commerciaux, institutionnels et individuels grâce à l'un des plus vastes réseaux d'assureurs en assurances dommages au monde. En outre, les compagnies AIG sont les principaux fournisseurs d'assurance-vie et de services de retraite aux États-Unis. L'action ordinaire AIG est cotée à la bourse de New York et à la bourse de Tokyo.

AIG est le nom commercial utilisé dans le cadre des activités mondiales d'assurance biens et responsabilité, d'assurance vie et de régimes de retraite, ainsi que d'assurance de dommages de l'American International Group, Inc. Pour plus d'informations, veuillez visiter notre site Web à www.aig.com. Tous les produits et services sont souscrits ou fournis par des filiales ou des sociétés affiliées d'American International Group, Inc. La garantie pourrait ne pas être disponible dans toutes les provinces et tous les territoires et est assujettie aux termes et aux conditions des polices en vigueur. Les produits et les services de nature autre que l'assurance pourraient être fournis par des tiers indépendants. Les produits d'assurance peuvent être distribués par des entités affiliées ou non affiliées. Certaines assurances multirisques peuvent être fournies par un assureur en assurances excédentaires. En général, les assureurs en assurances excédentaires ne participent pas au Fonds de garantie de l'État et les assurés ne sont donc pas protégés par ce fonds.