

L'ASSURANCE GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF (GAP) GAGNE EN POPULARITÉ EN AMÉRIQUE LATINE, EN ASIE DU SUD-EST ET DANS LA RÉGION MEA

Entretien avec Juan Manuel Velázquez, souscripteur senior Transaction Risk Insurance (TRI), et Birgit Rummel, TRI Manager DACH & CEE, Tokio Marine HCC (TMHCC)



TOKIOMARINE
HCC



Les fusions et acquisitions (F&A) constituent souvent un stimulant économique pour les entreprises concernées et, plus généralement, pour les secteurs dans lesquels elles opèrent. Cependant, depuis 2022, l'activité de fusions-acquisitions a ralenti et le marché s'est calmé, les volumes et les valeurs des transactions peinant à suivre le rythme de 2021, qui a été une année record.

Selon un rapport de PwC¹, au premier semestre 2024, le volume global des transactions a baissé de 30 % tandis que leur valeur a légèrement augmenté de 5 %. Cette tendance se répète sur le continent américain où les volumes ont diminué de 34 %, en Asie-Pacifique où ils ont baissé de 23% et en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique où les volumes de transactions ont diminué de 31%.

¹ <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends.html>

Si ces chiffres révèlent une tendance mondiale claire, si l'on analyse un peu plus en profondeur les données, des nuances et des disparités spécifiques apparaissent. En Inde par exemple, le volume des transactions a ralenti par rapport à son plus haut de 2022, mais l'activité a été soutenue tout au long de l'année 2023 et les niveaux d'activité ont en fait été supérieurs à ceux observés sur les 15 années ayant précédé 2023 (à l'exception de 2022). Au Moyen-Orient, la prolifération des fonds souverains a permis à l'activité de fusions-acquisitions de maintenir sa dynamique, **les fonds souverains représentant environ 86% de la valeur des opérations** dans la région du Golfe².

L'assurance garantie d'actif et de passif (Warranty & Indemnity) (ou assurance de représentation et de garantie (Representation & Warranty) comme on l'appelle aux États-Unis), qui a été pendant longtemps une caractéristique essentielle de l'activité de fusions-acquisitions en Europe, dans le Pacifique et aux États-Unis, a fait son entrée dans d'autres territoires tels que l'Asie et l'Amérique latine et, plus récemment, au Moyen-Orient et en Afrique.

« Par le passé, nous nous concentrons principalement sur les transactions en Europe, aux États-Unis, en Asie-Pacifique et en Amérique latine, mais récemment, TMHCC s'est concentré sur d'autres régions. Une perspective mondiale combinée à un service local nous aide à pénétrer plus efficacement le marché et à compenser la baisse du nombre d'opérations de fusions-acquisitions au niveau mondial », affirme Juan Manuel Velázquez, souscripteur senior pour l'assurance garantie d'actif et de passif (GAP) chez Tokio Marine HCC (TMHCC).

« En outre, cela a considérablement amélioré l'étendue de la couverture que nous pouvons offrir dans les juridictions plus traditionnelles, en particulier lorsque des cibles avec une présence multinationale sont concernées », ajoute-t-il.

TMHCC a été l'un des premiers acteurs dans ce secteur d'activité et, à ce titre, a également été l'un des pionniers dans l'offre de cette solution sur les marchés émergents en matière de GAP.

« Par exemple, en Asie du Sud-Est et en Afrique, nous avons signé nos premières polices il y a près de dix ans, tandis qu'en Amérique latine et en Inde, les premières datent de 2018. L'année dernière, nous avons ajouté le Moyen-Orient à notre offre géographique, faisant d'elle l'une des plus complètes du marché. Nous nous attendons et assistons actuellement à une poursuite de la croissance de l'utilisation du produit dans ces territoires... Pour commencer, le coût du produit est nettement inférieur par rap-

port à il y a deux ans, alors que le niveau de couverture a augmenté », explique Juan Manuel. « Cela a rendu le produit plus attrayant pour les clients de toutes tailles, mais cela l'a également rendu plus efficace pour les petites transactions pour lesquelles les coûts de départ étaient trop élevés auparavant », ajoute-t-il.

TMHCC a été en mesure de renforcer cette présence mondiale en grande partie parce que sa société mère, Tokio Marine Group, est présente dans près de 50 pays et dispose de la couverture géographique et des capacités locales nécessaires pour répondre aux besoins d'une mentalité de plus en plus globale en matière de fusions-acquisitions.

« Malgré la couverture mondiale de notre équipe, nous sommes organisés de manière à ce que nos collègues axés sur les États-Unis, l'Europe, l'Amérique latine, l'Asie-Pacifique, le Moyen-Orient et l'Afrique puissent facilement se coordonner et collaborer pour fournir aux clients les solutions sur mesure dont ils ont besoin », explique Juan Manuel. « Un autre point fort est que nos souscripteurs, où qu'ils soient basés, sont formés et peuvent émettre une police garantie d'actif et de passif de type américain (R&W) ou européen (W&I) en fonction des conditions et des exigences du contrat de vente », poursuit-il.

C'est cette approche distinctive qui a permis à TMHCC de devenir l'un des leaders de l'assurance W&I sur les marchés émergents pour la GAP alors que nous n'y sommes présents que depuis un peu plus de cinq ans.

À mesure que le produit gagne en popularité et que les clients et les conseillers se familiarisent avec celui-ci, le processus devient également plus fluide. « Par le passé, vendre une police en Amérique latine aurait pris au moins un mois alors qu'aujourd'hui, un processus standard ne prend que 10 à 15 jours au maximum, même avec un fronting. Dans certains cas particuliers, nous avons réussi à couvrir les clients en seulement quatre jours », ajoute Juan Manuel.

Le gain en popularité de ce produit sur ces marchés peut également être attribué à des assureurs expérimentés comme TMHCC, qui ont acquis les compétences et les connaissances nécessaires pour s'orienter sur ceux-ci.

« Notre expérience nous permet d'éviter les retards inutiles causés par un manque de compréhension des réglementations et des environnements juridiques locaux, ainsi que par l'incapacité à gérer les exigences concurrentes des différentes juridictions souvent impliquées dans l'activité mondiale de fusions-acquisitions d'aujourd'hui », explique Juan Manuel.

² <https://www.bain.com/insights/topics/m-and-a-report/>

« De plus, une bonne police d'assurance GAP, administrée par des experts, offre plus qu'une promesse de paiement en cas de sinistre. Elle apporte l'expertise et l'expérience des assureurs dans la gestion de ces transactions ainsi qu'un regard supplémentaire sur l'ensemble du processus de vérification préalable », affirme Juan Manuel.

Dans cette optique, Juan Manuel souligne le fait que les compétences dans la langue locale et la connaissance des cultures et des systèmes politiques et fiscaux locaux sont essentielles pour tout assureur opérant sur le marché mondial pour l'assurance GAP. Ceux qui ne disposent pas de ces connaissances sont contraints d'être plus prudents dans leur approche de souscription ou de retarder davantage le processus et, par conséquent, de devenir moins attrayants pour les acheteurs.

« Par exemple, en Amérique latine, notre connaissance des spécificités locales et notre capacité à négocier un accord en anglais, espagnol ou portugais nous permettent de mieux comprendre la région, ses relations professionnelles, ses lois fiscales et les éventuelles questions sensibles sur le plan politique. Nombre de ces questions sont très spécifiques à chaque pays, mais nous sommes à l'aise dans ce domaine » déclare-t-il.

« Nos souscripteurs disposent non seulement des capacités de souscrire des contrats de grande et de petite envergure dans le monde entier, mais ils possèdent également les connaissances locales nécessaires, puisque beaucoup d'entre nous sont originaires des régions dans lesquelles nous exerçons notre activité », ajoute-t-il.

Et même dans les territoires où TMHCC n'a pas de présence physique, elle peut s'appuyer sur son vaste réseau d'entreprises du Groupe et de fronting pour offrir son infrastructure et son expertise mondiales à toute entreprise souhaitant en acquérir une autre, où qu'elle se trouve dans le monde.

Un autre aspect qui stimule la demande de polices GAP en Amérique latine, au Moyen-Orient, en Inde et en Asie est la capacité de certains assureurs à émettre une police pour les assurés domiciliés dans ces pays. « À mesure que

l'attractivité et la connaissance du produit augmentent, de plus en plus d'acteurs locaux sont à la recherche de cette solution », remarque Juan Manuel.

« Je pense que son vaste réseau d'octroi de licences est l'une des raisons pour lesquelles TMHCC est un leader dans ces territoires. Par exemple, en Amérique latine, nous avons des accords de fronting au Chili et au Mexique, et le Brésil figurera bientôt sur cette liste. En Asie, que ce soit par l'intermédiaire de sociétés sœurs du groupe Tokio Marine ou de partenaires de fronting, nous pouvons émettre des polices locales en Inde, en Corée du Sud, en Malaisie, à Hong Kong, à Singapour, au Vietnam et, bien sûr, au Japon. Cette liste ne cesse de s'allonger avec de nouveaux accords de fronting en cours de négociation au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique latine », ajoute-t-il.

Cependant, les capacités de fronting sont une chose, mais l'expérience de leur gestion en est une autre. « Il s'agit d'un type d'assurance unique dont les spécificités ne sont pas forcément connues des assureurs locaux. Toutefois, après avoir travaillé avec eux pendant un certain temps, partout dans le monde, nous pouvons proposer une police pour un assuré domicilié localement qui répond à toutes les exigences locales tout en limitant la possibilité que des problèmes imprévus surviennent dans le processus de vente local. C'est une proposition que très peu de marchés peuvent égaler », remarque Juan Manuel.

« L'Asie, l'Amérique latine, l'Afrique et le Moyen-Orient connaissent une croissance rapide et rattrapent leur retard par rapport aux autres marchés. Même si le niveau de maturité n'est pas le même qu'aux États-Unis et en Europe, tous les signes indiquent que les assurances GAP seront bientôt présentes dans ces territoires plus ou moins comme elles le sont sur les marchés plus matures », explique Juan Manuel.

« Nous sommes convaincus que, quelle que soit l'évolution des tendances en matière de transactions au niveau mondial, l'avenir des produits d'assurance contre les risques de transaction dans ces territoires semble prometteur. »