

Classe virtuelle - Cette formation est aussi disponible en présentiel

Réussir les opérations de fusion-acquisition dans le secteur de l'énergie – FORMATION A DISTANCE

2 jours
A savoir

FAE-FR-D

NIVEAU

Fondamentaux

FINALITÉ

Les évolutions actuelles du secteur énergétique devraient amener une nouvelle vague d'opérations de fusions acquisition. Les acteurs traditionnels Pétroliers et gaziers vont devoir adapter (ou continuer à adapter pour les plus avancés) leur portefeuille d'activité à la transition énergétique et aussi pour répondre au défi lancé par la crise sanitaire récente. L'essor des énergies renouvelables devrait aussi s'accompagner de consolidation des premiers entrants. L'objectif de cette formation est de permettre aux participants de gérer avec succès leur opérations d'acquisitions et/ou cessions d'actifs afin qu'ils puissent se positionner au mieux pour le futur.

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, les participants pourront :

- conduire ou participer à un projet d'achat/vente d'actifs avec une approche structurée,
- valoriser les actifs à acheter ou vendre selon différentes méthodes (multiples, cash-flows actualisés),
- déterminer le prix d'achat ou de vente des actifs en prenant en compte les synergies/di-synergies et les risques,
- analyser une "data room", un mémorandum d'information et mener les opérations typiques de "due diligence",
- évaluer avec les experts les options juridiques et fiscales pour structurer une transaction,
- établir une stratégie de négociation et comprendre les clauses clés des contrats de fusion/acquisition,

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices d'application.
Analyse de transactions récentes.
Études de cas : établissement du prix d'achat maximum.
Étude de cas : revue critique de clauses de contrats d'achat/vente.
Quiz.

ÉVALUATIONS DES ACQUIS

Les participants seront évalués tout au long de la formation par l'intermédiaire d'exercices de cas et quiz.

PRÉREQUIS

Notions de base de Microsoft Excel.
Une première approche des calculs économiques (calcul de Valeur Actuelle Nette).

Programme

ETAPES & RISQUES DES OPERATIONS DE FUSION ACQUISITION

Les différents types de transactions : actifs/actions.
Les principales étapes d'une opération d'achat/ventes.

0,2 j

Risques des opérations de fusion acquisition : facteurs clés de succès et d'échecs.
Les intervenants.

DETERMINER LE PRIX D'ACHAT/VENTE

1 j

Les différentes méthodes d'évaluation : multiples (transactions comparables, EBITDA, PER), cash flows actualisés, approche patrimoniale.

Rappel méthodes de calculs actuariels et indicateurs économiques (VAN, TRI, Temps de retour). Valeur résiduelle et valeur terminale.

Fixer le prix d'achat ou de vente en prenant en compte les synergies / di-synergies et les risques.

Compléments de prix pour gérer les incertitudes, différences de vues entre vendeur et acheteur.

Prise en compte de la dette

DUE DILIGENCE & STRUCTURATION

0,4 j

Préparer un mémorandum d'information.

Gestion de risques. Le process de "Due Diligence" et les "DataRoom".

Choisir la structure juridique et fiscale de la transaction.

Impact des lois sur la concurrence.

NEGOCIATIONS & LES CLAUSES CLES DES CONTRATS D'ACHAT/VENTE

0,4 j

Les différentes approches commerciales : enchères, négociations de gré-à-gré.

Qualification des contreparties.

Conditions et précédents.

Engagements et garanties.

Les ajustements de clôture de la transaction.

IFP Training est référencé au DataDock. Rapprochez-vous de votre OPCO (ex-OPCA) pour connaître les possibilités de financement de cette formation.