



FORMATIONS LONGUES

PERFECTIONNEMENT

CPF

Ref. : 8991265

Duration :
15 jours - 105 heures

Pricing :
Employee - Company :
8925 €
Private individual : 7220 €

Code CPF : 236044

CYCLE CERTIFIANT - RESPONSABLE DES FUSIONS-ACQUISITIONS

Piloter les différentes étapes d'une acquisition d'entreprise -
Éligible au CPF

Les fusions-acquisitions sont des opérations complexes présentant des enjeux majeurs et des risques significatifs. Afin d'en garantir le succès, il est indispensable d'en maîtriser les étapes clés : valider en amont le fit stratégique et la capacité d'intégration, utiliser des outils d'analyse-retraitement-évaluation financiers adaptés à la cible, auditer, sécuriser juridiquement la transaction et enfin accompagner activement l'intégration en mode projet

Option disponible :

Option certification CP FFP : Soutenance devant un jury professionnel d'un mémoire à l'issue du cycle. Cycle validé par l'ISQ-OPQF

Sur les dernières années, taux de réussite à la certification de 100%

Si vous souhaitez passer une certification, merci de l'indiquer sur votre bulletin d'inscription

OBJECTIVES

Piloter l'ensemble d'un processus de fusion-acquisition et coordonner les différents acteurs impliqués

Dérouler plan et méthodes pour pouvoir intégrer les enjeux multiples : stratégiques, financiers, juridiques, organisationnels et humains

Négocier et sécuriser juridiquement la transaction

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

CONCERNED PUBLIC

Toute personne impliquée dans le pilotage d'une opération d'acquisition, de cession, de fusion, de reprise d'entreprise au sein d'une banque d'affaires, d'un fonds d'investissement ou d'une entreprise en croissance

PREREQUISITE

Savoir lire et interpréter un bilan et un compte de résultat ou avoir suivi " Lire et interpréter les états financiers " (code 91109)

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les étapes du processus d'acquisition d'une entreprise et valider chacune d'elles en intégrant l'ensemble des aspects stratégiques, financiers, juridiques, organisationnels et humains

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Modules vidéos
- Présentiel
- E-quiz aval
- Classe virtuelle retour d'expérience

PROGRAM

MODULE 1 - Valider la stratégie de création de valeur

Objectifs

- Optimiser la stratégie de développement
- Utiliser les outils de diagnostic et choix stratégiques

Identifier les différentes modalités de développement



- Développer l'entreprise par croissance interne ou externe, par alliances et partenariats
- Développer une activité ou un portefeuille d'activités

Conduire un diagnostic stratégique de l'activité

- Réaliser le diagnostic externe et interne
- Identifier les facteurs clés de succès
- Évaluer la position stratégique et l'attrait du secteur

Choisir sa stratégie

- Les stratégies concurrentielles traditionnelles
- Les stratégies d'innovation et de transformation
- Les stratégies corporate

Définir son business modèle

Identifier les différentes transactions financières et juridiques

- Entreprises cotées et non cotées
- Prise de contrôle minoritaire ou majoritaire d'entreprise
- Achat de titres ou d'actifs, apports d'actifs, fusions, scissions
- LBO, introduction en bourse et les scénarios alternatifs

Exercice d'application : identification des enjeux stratégiques pour une entreprise mature et pour une start-up

Exercice d'intersession : pour valider les acquis et préparer la session suivante

MODULE 2 - Analyser les performances financières de la cible

Objectifs

Maîtriser un plan d'analyse financière

Retraiter les comptes pour établir des performances normatives.

Interpréter les états financiers

- Les différents documents comptables et leur interprétation
- Les comptes sociaux et consolidés
- Les normes comptables

Analyser et retraiter les états financiers

- Retraiter les comptes pour définir les performances opérationnelles normatives
- Structurer l'analyse financière en 5 étapes
- Comprendre les leviers de l'exploitation et le cycle d'investissement
- Apporter les ressources financières nécessaires
- Conclure sur la rentabilité et la structure financière

Établir le business plan de la cible d'acquisition

- Identifier les synergies et les coûts d'intégration
- Valider la cohérence entre le business modèle et les performances normatives
- Projeter le business plan de la cible stand alone / Synergies incluses

Étude de cas : analyse financière d'une entreprise

Exercice d'intersession : pour valider les acquis et préparer la session suivante

MODULE 3 - Évaluer l'entreprise

Objectifs

Identifier les principales méthodes d'évaluation

Appliquer à la cible les méthodes les plus adaptées.

Maîtriser les différents concepts de l'évaluation d'entreprise

- Les différentes approches et méthodes

Évaluer par les différentes méthodes

- La méthode patrimoniale ou "sum of parts"
- Les méthodes comparatives
- Les méthodes par actualisation des flux de trésorerie
- La méthodes des fonds de capital risque

Pratiquer l'évaluation

- Limites et cohérence des méthodes par rapport aux types d'entreprises
- Les points de vigilance
- Les primes ou décotes
- Établir une fourchette de valorisation pour négocier un prix

Exercices d'application : évaluation d'une entreprise par les différentes méthodes et établissement d'une fourchette de prix, évaluation d'une start-up



Exercice d'intersession : pour valider les acquis et préparer la session suivante

MODULE 4 - Financer l'acquisition

Objectifs

Identifier les besoins et les sources de financement

Utiliser l'effet de levier de la dette.

Intégrer les fondamentaux du financement d'entreprise

- Savoir quoi, comment, quand et par qui financer
- Assurer la solvabilité et la liquidité de la dette

Exercice d'application : adéquation entre les besoins et les sources de financement

Optimiser le financement

- Utiliser l'effet de levier de la dette et éviter l'effet de massue
- Arbitrer entre risque et rentabilité

Exercice d'application : mesure de l'effet de levier et de l'effet de massue

Maîtriser les impacts fiscaux du financement

- La déductibilité des charges financières
- L'effet de levier fiscal et le CMPC
- Le régime mère-fille et l'intégration fiscale
- L'étalement et le report d'impôt lors d'une fusion

Exercice d'application : analyse de l'impact du régime mère-fille et d'une intégration fiscale

Financer une acquisition d'entreprise

- Négocier un crédit vendeur
- Mettre en place un LBO
- Opter pour la fusion d'entreprises

Exercice d'application : mesure de l'impact d'un montage sur la rentabilité des fonds propres et la solvabilité

Exercice d'intersession : pour valider les acquis et préparer la session suivante

MODULE 5 - Négocier l'acquisition

Objectifs

Documenter les étapes de la négociation

Négocier et sécuriser le prix

Contacteur les acquéreurs

- Le teaser, le NDA, la lettre de process
- Le memorandum of information La lettre d'intention

Exercice d'application : définition du plan d'un MOI

Sélectionner un acquéreur exclusif

- Les due diligences préliminaires et la négociation d'une offre ferme

Rédiger une offre ferme

- Le protocole d'achat et ses conditions suspensives
- Les due diligences complémentaires
- L'ajustement de prix, la lock box et l'earn-out

Exercice d'application : formulation du prix de l'offre ferme

Négocier une garantie de passif et actif

- Les garanties légales de conformité et vices cachés
- Les mécanismes d'indemnisation et franchises
- La garantie de la garantie

Rédiger un pacte d'actionnaires

- Les clauses de gouvernance, de composition du capital, de liquidité, de partage de la plus-value,

Exercice d'application : identification des clauses classiques et sensibles d'un pacte d'actionnaires

Exercice d'intersession : pour valider les acquis et préparer la session suivante

MODULE 6 - Maîtriser les aspects juridiques et fiscaux des fusions et acquisitions

Objectifs

Organiser la gouvernance

Respecter le droit de la concurrence et la réglementation boursière

Organiser le pouvoir et la gestion

- Les statuts
- Le pacte d'actionnaires

- Les actions de préférences

Intégrer l'évolution de la gouvernance

- Mettre en place les organes et les mécanismes de gouvernance

Mesurer l'impact de la fiscalité et autres taxes

- L'évolution de la fiscalité des plus-values et des dividendes pour une société et un particulier
- L'impact des autres impôts, taxes et contributions

Exercice d'application : calcul de l'impôt sur les plus-values et les dividendes

Respecter la réglementation boursière

- Le rôle de l'AMF
- Les obligations de publicité et les offres publiques

Exercice d'application : proposition du calendrier d'une OPA

Analyser les incidences du droit de la concurrence

- Les champs d'application de la réglementation française et européenne
- La procédure de notification
- La grille d'analyse des autorités de la concurrence

Reprendre une entreprise en difficulté

Exercice d'intersession : pour valider les acquis et préparer la session suivante

MODULE 7 - Réussir l'intégration de la cible d'acquisition

Objectifs

Identifier les facteurs clés de succès d'une intégration
Accompagner le changement.

Valider les étapes et anticiper l'intégration

- Prévoir la gouvernance du processus d'acquisition
- Choisir le bon degré d'intégration

Organiser l'entreprise

- L'approche organisationnelle
- Le cycle de vie d'une organisation
- La culture d'entreprise

Jeu de rôles : intégration d'une start-up dans un grand groupe

Intégrer une acquisition

- Le plan d'intégration et les enjeux
- Les trois niveaux d'intégration
- Le processus, l'équipe et les étapes

Accompagner le changement

- Adapter son processus de changement
- Développer une vision et faciliter le changement
- Les phases du changement et les résistances
- Bien intégrer

Mise en situation : les techniques d'accompagnement du changement

Exercice d'intersession : pour valider les acquis

CP FFP/ Pilotage des fusions-acquisitions :

Soutenance devant un jury d'un mémoire à l'issue du parcours.

TRAINERS

Marie-Hélène
KOEBELE
Associée M&A UNIVERVE

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Cette formation, en plusieurs modules, alterne théorie et pratique et met l'accent sur les échanges et le mode collaboratif. Les exercices en salle et d'intersessions permettent d'évaluer la prise en main des outils, concepts et méthodologies vus en formation.



Parallèlement, chaque participant travaille sur un sujet personnel, choisi en lien avec l'équipe pédagogique. L'ensemble du parcours permet d'appréhender et de valider les différentes connaissances et compétences nécessaires à la réalisation de ce sujet/projet. Grâce à leur expertise, les intervenants conseillent et accompagnent les apprenants jusqu'à la présentation de leur travail.

En fin de formation, un retour d'expériences à distance est organisé, via un dispositif de classe virtuelle, pour un feedback à froid et des échanges sur les pratiques depuis la fin du présentiel.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES :

Paris

16 sept. 2021 au 11 mars
2022

