

VALORISATION FINANCIÈRE D'ENTREPRISES ÉNERGÉTIQUES (DE L'ÉVALUATION À L'ACQUISITION)

OBJECTIFS

Permettre aux participants de se familiariser à une opération d'acquisition de participation dans une société énergétique.

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure :

- d'établir un diagnostic économique et financier d'une société ;
- de simuler des valorisations de sociétés cotées ou non cotées opérant sur les marchés énergétiques ;
- de juger de la pertinence d'une valorisation d'un acteur énergétique vis-à-vis de ses comparables ;
- de participer à l'organisation d'une opération d'acquisition.

PROGRAMME

TECHNIQUES D'ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE 0.75 jour

Établir le diagnostic économique de l'entreprise :

L'analyse de marché (dynamique, risque, position, concurrence...).

Les choix comptables de l'entreprise.

Analyser la création de richesse (structure, effet de point mort, effet de ciseau...).

Étudier les flux d'investissements (actifs immobilisés, BFR).

Structure du financement (dette, capitaux propres, autofinancement).

Risques de liquidité, de taux d'intérêt et de change.

Calcul de la rentabilité économique, rentabilité des capitaux propres (effet de levier).

Étude de cas : POWEO (1er opérateur français indépendant de gaz et d'électricité).

VALORISATION DES ACTEURS ÉNERGÉTIQUES 1.25 jour

Différentes méthodes d'analyse financière :

Les grands principes de valorisation (patrimoniale, cash-flow, par comparable).

Les méthodes de valorisation utilisées dans le secteur de l'énergie

(majors, indépendantes, distributeurs, utilities, énergéticiens alternatifs, parapétroliers...).

Études de cas : indicateurs utilisés en Europe & aux Etats-Unis

Valoriser une major intégrée (oil & gas).

Étude de cas : ENI.

Valoriser une indépendante

Étude de cas : Burren Energy (indépendante anglaise pétrolière d'exploration & production).

Valoriser un énergéticien indépendant

Étude de cas : EDF Énergie Nouvelle.

PRISE DE PARTICIPATION 1 jour

Objectifs et quantification des synergies :

Synergies commerciales, synergies de coûts, optimisation du savoir-faire, visibilité apportée.

Monter un deal :

Identifier ses objectifs, identifier sa cible, obtenir les informations,

s'appuyer sur un expert-conseil, le rôle du banquier, gérer la confidentialité

Maximiser ses chances de réussite :

Préparer des scénarios alternatifs et de « back up », établir un planning,

s'appuyer sur les personnes clés en interne et en externe,

mettre en place un processus de contrôle, gérer sa communication.

▲ À qui s'adresse la formation ?

Cette formation s'adresse aux cadres financiers susceptibles d'être force de proposition dans l'élaboration de la stratégie et la gestion des participations.

▲ Durée

3 jours

▲ Dates & Lieu

27 au 29 octobre 2009
à Rueil-Malmaison

▲ Frais d'inscription

1 600 € H.T.

▲ Responsable

Guillaume Charon

Réf. EG/VEE