

### Fusions-acquisitions : mise en œuvre et négociation

Quelle est la logique stratégique, financière et juridique du M&A (Mergers & Acquisitions) ?

<b>Dates de sessions :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Du 30/03/2023 au 31/03/2023</li><li>• Du 25/05/2023 au 26/05/2023</li><li>• Du 21/09/2023 au 22/09/2023</li><li>• Du 16/11/2023 au 17/11/2023</li></ul>	<b>Lieu :</b> Paris  <b>Prix :</b> 1980€ HT
--	---

#### Objectifs de la formation

- Expliquer le process M&A et comment adapter la transaction au triptyque acquéreur - cédant - marché
- Définir et rationaliser les notions de valeur et de prix
- Analyser le jeu des acteurs afin de sécuriser la négociation

#### Public visé

- Directeur administratif et financier
- Directeur général
- Directeur juridique
- Dirigeant
- Membre du COMEX/CODIR
- Responsable fusions-acquisitions
- CFO
- Directeur/responsable financier

#### Prérequis

Aucune connaissance avancée en finance n'est nécessaire

Avoir une bonne compréhension du monde des affaires et des enjeux de croissance

La partie évaluation des entreprises est traitée dans un autre module du parcours « Réussir sa croissance externe »

## Jour I

### 09:00 – 09:30 Introduction

Présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs et auto-positionnement  
*Tour de table*

### 09:30 - 10:00 Panorama du M&A

Le process M&A, buy-side et sell-side

Trois acteurs clés : l'acquéreur, le cédant, les banquiers d'affaires

*Quizz d'évaluation à l'oral » le process M&A et adapter la transaction au triptyque acquéreur – cédant – marché »*

### 10:00 - 11:00 Préparer sa croissance externe

- Définition de la stratégie à établir
- Identification des cibles potentielles
- Choix du financement
- Déterminer les différents acteurs

*Exposé participatif*

### 11:00 - 12:30 Identifier les étapes clés de la phase de préparation dans le cadre d'une cession

- Création d'une équipe projet
- Choix des conseils
- Rédaction des documents marketing (Info Memo, Teaser)

*Retour d'expérience*

*Quizz d'évaluation à l'oral : « Les éléments clés des documents marketing »*

### 12:30 - 14:00 Déjeuner networking

### 14:00 - 15:00 Réaliser l'offre Indicative

Principaux termes, portée juridique, symbolique de l'offre indicative

Retour d'expérience

*Cas pratique : remise d'une Offre Indicative sur une cible*

### 15:00 - 17:00 Expliquer les impacts de la Due Diligence dans la négociation

- La Due Diligence, ou audit d'acquisition: étendue, impacts, solutions

- L'importance des différents audits possibles
- L'offre ferme ou offre confirmatoire

*Exposé participatif*

*Cas pratique : négociation de l'offre ferme suite aux résultats des Due Diligence. Dans cet exercice le formateur évalue la capacité des participants à décrypter le jeu des acteurs et sécuriser la négociation*

17:00:00 - 17:30:00 **Conclusion**

Evaluation de la journée à chaud, débriefing collectif.  
*Tour de table*

## Jour 2

09:00 - 09:30 **Introduction**

Retour sur la première journée.

*Questions / Réponses*

09:30 - 10:30 **Déterminer le prix au Signing et au Closing**

- Les retraitements comptables
- Les mécanismes d'ajustements de la dette nette
- L'analyse des synergies
- L'impact des conditions liées à l'offre impactant le prix

*Quizz d'évaluation à l'oral : « Rationaliser les notions de valeur et de prix »*

10:30 - 12:30 **Analyser la structuration de la transaction**

L'enjeu stratégique de la structuration du deal

Typologie d'opérations : directe, LBO, cotée, fusion...

Acquisition cash ou titres, totale ou partielle avec put & call, mécanismes de complément de prix ...

*Retour d'expérience*

12:30 - 14:00 **Déjeuner networking**

14:00 - 14:30 **Examiner le contrat d'acquisition**

Les principales sections

*Exposé participatif*

14:30 - 15:30 **Appliquer la GAP, Garantie d'Actif et de Passif**

Négociation et mise en œuvre des garanties d'actif et de passif

*Exposé participatif*

### 15:30 - 16:30 **Décrypter le pacte d'actionnaires**

Les clauses les plus importantes

*Exposé participatif*

### 16:30 - 17:00 **Finaliser la transaction et préparer l'intégration**

Impact sur les comptes de l'acquéreur : endettement, Goodwill et consolidation

L'intégration : enjeux, planification et mise en œuvre

*Exposé participatif*

### 17:00 - 17:30 **Conclusion**

Evaluation de la formation à chaud, débriefing collectif.

*Tour de table*

#### **Intervenant**

#### **Lionel MARRON**

Suite à un « Master en Finance » à « l'ESCP Business School », il passe 10 années à faire du conseil en M&A (Lazard Frères, Transact Développement, DC Advisory, Bucéphale Finance, Goetzpartners, Societex).

Il a également développé de fortes compétences pédagogiques par son expérience en tant que professeur de Finance / Investment Banking au sein de l'Ecole de commerce ESCP Europe (création d'un cursus modélisation financière M&A en anglais) et dans la formation professionnelle en animant les formations M&A pour les Echos Formation..

#### **Les plus de la formation**

- Lexique métier fourni  
Toute la terminologie anglophone
- Accroissez votre employabilité  
Une immersion internationale et « cross-border M&A »
- Parcours modulable  
Module du parcours croissance externe