

Deal-Making Industriel : Maîtriser les Fusions-Acquisitions dans le Secteur Pétrolier et Pétrochimique

Lien : https://afrique-formation.com/formation/deal-making-industriel-maitriser-les-fusions-acquisitions-dans-le-secteur-petrolier-et-petrochimique

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
PGM565

CATÉGORIE
Économie, Trading et Stratégie Aval & Midstream

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser le processus complet d'une opération M&A, de l'origination au closing
- Savoir valoriser un actif industriel complexe en intégrant la cyclicité des marchés
- Identifier et quantifier les sources de synergies (Opérationnelles, Logistiques, Achats)
- Piloter efficacement les audits de Due Diligence (Technique, Environnement, Juridique)
- Comprendre les enjeux de la structuration juridique (Carve-out, Asset Deal) pour limiter les risques
- Négocier les clauses clés du contrat de vente (SPA) et les garanties de passif
- Anticiper les contraintes antitrust et préparer les remèdes potentiels
- Réussir l'intégration post-fusion (PMI) pour délivrer la valeur promise aux actionnaires

POUR QUI ?

- Directeurs Généraux et membres de Comités Exécutifs
- Directeurs de la Stratégie et du Développement (Corporate Development)
- Directeurs Financiers (CFO) et Responsables M&A internes
- Directeurs Juridiques et Juristes d'affaires spécialisés
- Directeurs Industriels amenés à participer aux Due Diligences techniques
- Banquiers d'affaires et Analystes financiers couvrant le secteur Énergie
- Fonds d'investissement (Private Equity) spécialisés dans les infrastructures

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Stratégie M&A et Gestion de Portefeuille Industriel

- Alignement avec la stratégie long terme : intégration verticale vs diversification
- Analyse du portefeuille d'actifs : rationalisation (Divestment) ou expansion
- Identifier les cibles : Screening de marché et critères d'attractivité (Fit stratégique)

2 / Cyclicité des Marchés et Timing de la Transaction

- Impact des cours du brut et du gaz sur la valorisation (Haut de cycle vs Bas de cycle)
- Analyser la volatilité des marges de raffinage et des spreads pétrochimiques
- Opportunités de "Distressed M&A" : rachat d'actifs en difficulté ou faillite

3 / Sourcing et Approche de la Cible

- Processus d'enchères (Auction Process) vs Négociation gré à gré (Bilateral)
- Rôle des banques d'affaires et intermédiaires dans l'origination du deal
- Rédaction de la Teaser Note et signature des accords de confidentialité (NDA)

4 / Méthodes de Valorisation des Actifs Industriels

- Modélisation DCF (Discounted Cash Flow) : projection des flux sur 15-20 ans
- Méthode des Multiples boursiers et transactionnels (EV/EBITDA, EV/Capacité)
- Approche par la Valeur de Remplacement (Replacement Cost) et Complexité Nelson

Afrique Formation

5 / Analyse des Synergies et Création de Valeur

- Synergies de revenus : optimisation des ventes croisées et nouveaux marchés
- Synergies de coûts (OpEx) : achats de brut, logistique, frais généraux
- Synergies d'investissement (CapEx) : rationalisation des projets et maintenance

6 / Valorisation des Risques et Ajustements de Prix

- Impact des passifs environnementaux sur la valeur d'entreprise (Enterprise Value)
- Dette nette et Bridge to Equity Value : ajustements de fonds de roulement
- Prise en compte du coût du carbone futur (ETS) dans le Business Plan

7 / Due Diligence Financière et Fiscale

- Analyse de la qualité des bénéfices (Quality of Earnings) et EBITDA normatif
- Revue des engagements hors bilan et des contrats long terme (Take-or-Pay)
- Optimisation fiscale de la structure d'acquisition et impact des crédits d'impôt

8 / Due Diligence Technique et Opérationnelle

- Audit de l'intégrité des installations : fiabilité, obsolescence, maintenance
- Revue des capacités nominales vs réelles et goulots d'étranglement
- Évaluation de la conformité aux standards de sécurité (Process Safety)

9 / Due Diligence Environnementale (HSE) et Sociale

- Évaluation des passifs environnementaux : pollution des sols (Phase I & II ESA)
- Audit de conformité réglementaire (Permis d'exploiter, SEVESO, IED)
- Analyse du climat social, des fonds de pension et des relations syndicales

10 / Structuration Juridique : Asset Deal vs Share Deal

- Avantages et inconvénients du rachat d'actifs (Asset Deal) : "Cherry picking"
- Avantages et inconvénients du rachat de titres (Share Deal) : continuité des contrats

Afrique Formation

- Opérations de détourage (Carve-out) : complexité de séparer une unité d'un complexe

11 / Négociation du SPA (Share Purchase Agreement)

- Clauses de Garantie d'Actif et de Passif (GAP) et seuils de déclenchement
- Mécanismes d'ajustement de prix post-closing (Locked Box vs Completion Accounts)
- Conditions suspensives (CPs) : financement, autorisations administratives

12 / Droit de la Concurrence et Antitrust

- Analyse des parts de marché et définition du marché pertinent
- Gestion des notifications aux autorités (Commission Européenne, FTC)
- Négociation des "Remedies" : cession forcée d'actifs pour valider le deal

13 / Planification de l'Intégration (Pre-Closing)

- Mise en place de l'IMO (Integration Management Office) et gouvernance
- "Clean Teams" pour préparer l'intégration avant l'autorisation concurrence
- Plan de communication Jour 1 (Day 1) : rassurer les employés et les clients

14 / Intégration Post-Merger (PMI) et Capture de Synergies

- Harmonisation des processus HSE et des standards opérationnels
- Unification des systèmes d'information (ERP) et du Reporting
- Suivi de la réalisation des synergies promises (Tracking) et gestion du changement

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

16 au 25 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés