

Étude de cas : Fortune Minerals

Paver la voie à la production

Deloitte aide Fortune Minerals à financer un important projet de mine de charbon

Défi : De quoi avaient-ils besoin?

La recherche de financement pour la construction de mines est une des tâches les plus difficiles à accomplir par les sociétés qui cherchent à mettre en valeur des ressources minérales. La société Fortune Minerals, qui est inscrite à la cote du TSX, avait besoin de financer un grand projet de développement d'une mine de charbon anthraciteux de première catégorie. Propriété à part entière de Fortune Minerals, le projet houiller Mount Klappan présentait une occasion très intéressante pour la société comme pour les investisseurs potentiels, mais les défis étaient importants. Fortune cherchait à financer son futur plan de développement de 770 M\$ et elle devait générer un marché pour les trois millions de tonnes de charbon et plus qui seraient produites annuellement. En bref, il fallait attirer les investisseurs ayant les qualités requises pour un projet de cette envergure, et trouver un conseiller ayant une présence internationale et des relations dans le secteur minier et les centres financiers.

Approche : Comment avons-nous aidé?

Fortune a fait appel aux services de Deloitte pour naviguer sur le sentier menant à la production. Pour répondre aux besoins de la société, Deloitte a réuni une véritable équipe mondiale composée de professionnels spécialisés dans le financement de projets miniers. Ils ont mis à contribution les connaissances variées des professionnels des bureaux suivants : Vancouver, Beijing, Tokyo, Séoul, Moscou, Mumbai, Melbourne et Perth. Grâce à la mise en commun des connaissances et des expériences, l'équipe a pu :

- Mettre à profit le réseau mondial de Deloitte pour avoir des discussions directes avec des investisseurs stratégiques de premier plan.
- Organiser à l'intention de la haute direction de Fortune une tournée visant à leur faire rencontrer des investisseurs clés.
- Appliquer un processus rigoureux pour évaluer les options et les offres en fonction de la structure, de l'évaluation, du risque et du rendement général sur l'investissement.

Le processus exigeait une compréhension de la complexité des opérations transfrontalières entre l'Amérique du Nord et l'Asie, ainsi que la gestion des négociations d'une entente de coentreprise qui gouvernerait la relation des deux parties pour les décennies à venir. L'approche privilégiée par Deloitte visait à utiliser les ressources de Deloitte pour trouver les investisseurs appropriés et maximiser la valeur générale de la mission.



Solution : Quel a été le résultat?

Grâce à l'aide de Deloitte, la société Fortune Minerals a annoncé la conclusion d'un partenariat stratégique avec POSCO, troisième producteur d'acier dans le monde selon la valeur de marché et exploitant de la plus grande aciérie du monde à Gwangyang, en Corée du Sud. POSCO devrait investir approximativement 181 M\$ pour une participation de 20 % dans le projet de mine de charbon Mount Klappan de Fortune Minerals et deviendra également un client clé en se procurant 20 % de la production en nature. Cette transaction jouera un rôle dans la transformation de Fortune non seulement en raison du financement du projet, mais également en garantissant un débouché futur sur le marché de 20 % de la production.

Principaux membres de l'équipe de mission

Jeremy South, associé (Beijing)
Douglas Beaton, vice-président et directeur (Vancouver)
Cecilia Zhao, collaboratrice principale (Vancouver)

Autres membres de l'équipe de mission par pays

Canada

Douglas Beaton
Cecilia Zhao
Doug McDonald, associé
Kevin Becker, vice-président
Nina Wang, collaboratrice principale

Chine

Jeremy South, associé
Ron Chao, associé
Jack Chen, directeur principal

Corée

Tai In Song, associé
Sang Hak Sim, associé

Japon

Nobuyuki Nagata, associé
Satoshi Yokota, vice-président
Shizuma Yokozawa, vice-président

Mumbai

Kalpana Jain, directrice principale
Rob Noronha, directeur principal

États-Unis

Robert Ledford, vice-président

Australie

Omesh Motiwalla, directeur

Russie

Yaroslav Gorodiskiy, associé

www.deloitte.ca

Deloitte, one of Canada's leading professional services firms, provides audit, tax, consulting, and financial advisory services through more than 8,000 people in 56 offices. Deloitte operates in Québec as Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. Deloitte & Touche LLP, an Ontario Limited Liability Partnership, is the Canadian member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.