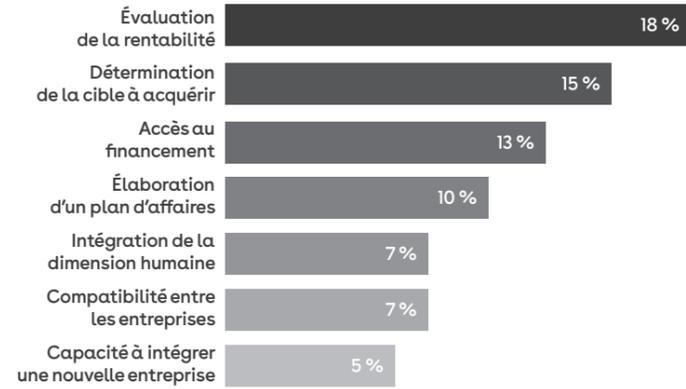


## La rentabilité et l'accès au financement au cœur des préoccupations...

Selon les dirigeants de PME de la métropole sondés, les facteurs les plus importants à considérer avant de faire une acquisition sont les suivants :



## ... ainsi que certains défis à prévoir

Lorsque interrogé sur les principales difficultés à surmonter lors de l'acquisition d'une entreprise, près d'un dirigeant sur quatre a mentionné l'accès aux ressources financières comme étant le principal défi (23 %).



## TYPES D'EXPERTS QUE LES ENTREPRISES COMPTENT CONSULTER EN VUE DE LEUR PROCHAINE ACQUISITION<sup>8</sup>



**48 % des entreprises envisageant une acquisition comptent recourir à un conseiller externe. Pourtant, seulement 39 % des entreprises ayant effectué au moins une acquisition au cours des dernières années l'ont fait.**

Le défi de l'intégration des cultures est grand. Le succès repose sur une communication claire et continue, qui suscitera l'engagement de ceux qui seront impactés par ce changement. Il est donc primordial de considérer que les employés sont tout aussi importants que les actionnaires lors de ces fusions d'entreprises.

Ève Laurier, directrice générale, Edelman

Être accompagné par les bons partenaires professionnels dès le début du processus est crucial pour : 1) établir la bonne stratégie et la bonne structure; 2) négocier la transaction la plus avantageuse possible, adaptée à ses objectifs; 3) identifier et gérer les risques de manière pragmatique.

François Paradis, associé, Osler

<sup>8</sup> Résultats sur un échantillon beaucoup plus petit.

Partenaires principaux de l'initiative :



En collaboration avec :



# L'acquisition : un levier de croissance privilégié pour nos entreprises

Octobre 2018

## Note méthodologique

Sondage téléphonique réalisé du 3 au 23 mai 2018 par la firme Léger auprès de 300 dirigeants de PME dans la région métropolitaine de Montréal.

Marge d'erreur maximale pour un échantillon de 300 entreprises : ± 5,7 %, et ce, 19 fois sur 20.

Pour en savoir plus sur nos activités :

[WWW.CCMM.CA](http://WWW.CCMM.CA) | [WWW.ACCLR.CA](http://WWW.ACCLR.CA)

2018

## Acquisitions : 2017, l'année de tous les records

Au cours de l'année 2017, près de 50 000 transactions ont été enregistrées dans le monde<sup>1</sup>, dont plus de 2 000 au Canada.

Le Québec suit la même tendance. Les entreprises et PME québécoises des divers secteurs de l'économie sont nettement gagnantes sur le marché des acquisitions.

### MYTHE

7 DIRIGEANTS DE PME SUR 10

croient que les entreprises d'ici se font davantage acheter par des entreprises étrangères que l'inverse

ET POURTANT, entre 2010 et 2018 :



102

entreprises québécoises ont été achetées, en tout ou en partie, par des sociétés étrangères



375

entreprises étrangères ont été acquises par le Québec inc.<sup>2</sup>



28%

des dirigeants sondés par la Chambre ont procédé à une acquisition au cours des 5 dernières années

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain (CCMM) a confié à la firme Léger le mandat de réaliser un sondage auprès de 300 dirigeants de PME pour dresser le portrait des intentions des entreprises en matière d'acquisitions et déterminer les défis auxquels les PME doivent faire face dans ce type de transaction.

En matière d'acquisitions, les entreprises québécoises sont plus souvent des prédateurs que des proies. Toutefois, plusieurs défis demeurent pour certaines PME qui visent une croissance accélérée par acquisition. Ce sondage identifie clairement ces défis, ce qui nous permettra de mieux soutenir les entrepreneurs dans leurs démarches.

Gaëtan Morin, président et chef de la direction, Fonds de solidarité FTQ

## Une stratégie de croissance aux nombreux avantages

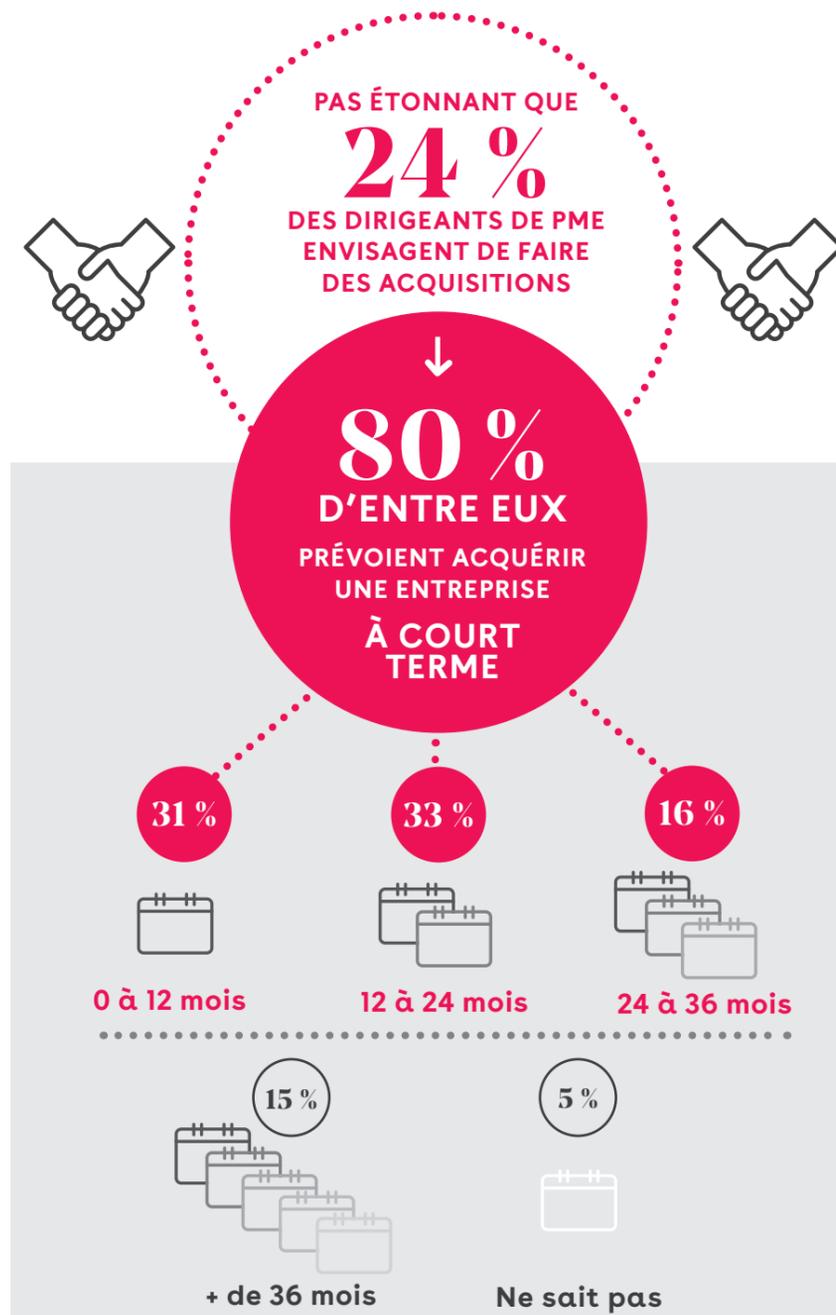
Les entrepreneurs montréalais sont ambitieux : **85 % des entreprises sondées ont un plan de croissance!**

La stratégie d'acquisition est un des leviers utilisés pour croître.



Nous avons décidé de recourir aux acquisitions afin d'accélérer notre croissance et d'élargir nos services sur divers marchés. L'acquisition récente d'un groupe au Brésil nous a permis de devenir une entreprise internationale et d'avoir accès à une nouvelle base de clientèle. Cette diversification de marchés a exigé une uniformisation de nos infrastructures technologiques et la bonification de l'efficacité de nos opérations.

Charles Lesperance, PDG, OXO



Les acquisitions permettent d'avoir accès à des marchés et à des talents locaux, qui comprennent les défis de leur ville et, surtout, qui nous permettent d'être opérationnels dès le jour 1.

Martin Blanchard, président, Productions Expert'ease

## Un environnement économique favorable et des occasions d'acquisition nombreuses

Le contexte économique actuel est propice aux acquisitions : l'économie du Québec tourne à plein régime, les coûts de financement demeurent faibles et la confiance des entreprises ainsi que des investisseurs est au rendez-vous. Par ailleurs, l'écosystème financier québécois est performant : les banques et les fonds d'investissement détiennent des capitaux pour accompagner les entrepreneurs vers la prochaine étape de leur croissance.

Majoritairement familiales, les PME<sup>3</sup> québécoises assurent 92 %<sup>4</sup> de l'emploi total de la province. Parmi celles-ci, toutefois, seulement 30 % passent le cap de la première génération et 10 % celui de la deuxième génération<sup>5</sup>.

**28 %** DES ENTREPRISES SONDEES ONT DÉJÀ FAIT L'ACQUISITION D'UNE (15 %) OU DE PLUSIEURS (13 %) ENTREPRISES.

### MYTHE

48 % des dirigeants sondés pensent que les acquisitions se font principalement hors Québec

RÉALITÉ  
Seulement **16 %** des acquisitions envisagées par les PME sondées se feraient hors Québec

Une étude réalisée par la Chambre en 2014<sup>6</sup> dévoilait qu'entre 5 700 et 10 000 entreprises québécoises devront se trouver un nouveau propriétaire d'ici 2024 en raison du manque de relève. Par ailleurs, le présent sondage révèle que 11 % des dirigeants de PME envisagent de vendre leur entreprise au cours des cinq prochaines années. Ainsi, l'accélération des départs à la retraite et le manque de relève des chefs d'entreprise génèrent des occasions d'affaires pour les entrepreneurs qui considèrent l'acquisition d'entreprise comme une stratégie de croissance.

L'acquisition est à considérer pour conserver les talents et maintenir les innovations au Canada. C'est le défi que nous avons relevé et qui visait à accélérer nos capacités de développement de solutions d'intelligence artificielle en santé. Après tout juste 18 mois, c'est maintenant une même équipe unifiée qui porte nos projets commerciaux!

Alexandre Le Bouthillier, cofondateur et chef des opérations, Imagia

<sup>1</sup> Thomson Reuters, Mergers & Acquisitions Review, 2017.  
[En ligne : <https://www.thomsonreuters.co.jp/content/dam/openweb/documents/pdf/japan/market-review/2017/ma-4q-2017-e.pdf>]

<sup>2</sup> Données du MESI fournies à la demande de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, juillet 2018.

<sup>3</sup> Taille des entreprises considérées comme des PME (< 500)

<sup>4</sup> Gouvernement du Canada, Principales statistiques relatives aux petites entreprises, juin 2016.

<sup>5</sup> Chambre de commerce du Montréal métropolitain, Le transfert des entreprises à la relève : un enjeu majeur pour l'économie du Québec et la pérennité des PME, 2014. <http://www.ccmm.ca/fr/nouvelles/etude-transfert-des-entreprises/>

<sup>6</sup> Idem.