

CBV INSIGHTS



Mars 2025

**Sondage sur les perspectives
des fusions et acquisitions:**
Les CBV sont optimistes en dépit
des défis





INTRODUCTION

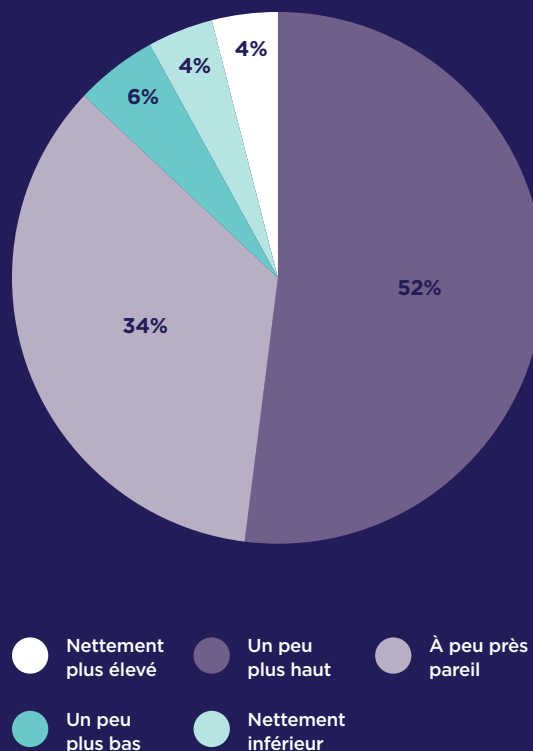
Les experts en évaluation d'entreprises (CBV), ces experts financiers apportant rigueur et discipline aux fusions et acquisitions, sont optimistes quant à la poursuite de la reprise des négociations en 2025.

Selon le sondage sur les perspectives des fusions et acquisitions 2025 de l'Institut des CBV, les CBV qui exercent dans le domaine des fusions et acquisitions s'attendent à ce que l'activité canadienne dépasse (56 %) ou égale (35 %) les activités en 2024¹. Seulement 10 % ont des perspectives négatives pour les fusions et acquisitions canadiennes en 2025.

« Dans l'ensemble, les résultats du sondage sont des nouvelles fantastiques qui indiquent un grand optimisme sur le marché et une croyance dans la résilience de l'activité canadienne de fusions et acquisitions », a déclaré Christine Sawchuk, MEd, EdD, CPA, CA, CBV, présidente-directrice générale de l'Institut des CBV, dans une entrevue avec BNN Bloomberg². Il s'agit d'une perspective prometteuse pour les propriétaires d'entreprise canadiens pris dans le « tsunami de successions » qui cherchent à faire une transition hors de leurs entreprises³.

Pour mettre en contexte les résultats de sondage, l'année 2025 a commencé avec une incertitude économique et géopolitique importante. Mais il y a plusieurs points positifs, notamment l'amélioration du climat macroéconomique global, le retour de l'inflation aux niveaux cibles et les réductions des taux d'intérêt qui ont réduit le coût d'emprunt, ce qui a entraîné une plus grande confiance à l'égard des évaluations. En outre, les sociétés privées de capitaux continuent de détenir une abondance de capitaux, et une grande partie des propriétaires d'entreprise sont, ou seront bientôt, à un âge où ils voudront vendre et quitter leurs entreprises.

Quelles sont vos attentes concernant le nombre de transactions de fusions et acquisitions au Canada en 2025 par rapport à 2024 ?





S'APPUYER SUR LES ÉPAULES DE 2024

Comme prévu dans notre sondage sur les perspectives des fusions et acquisitions de 2024, une reprise modérée des affaires privées a eu lieu en 2024. La valeur totale des fusions et acquisitions du secteur privé au Canada a atteint 32 milliards de dollars, en hausse par rapport à 21 milliards de dollars en 2023⁴. Par contre, moins de transactions ont eu lieu en 2024 – seulement 125 transactions de fusions et acquisitions privées canadiennes ont été réalisées en 2024, comparativement à 146 en 2023⁵. Cela suggère que les acheteurs souhaitaient davantage conclure des transactions de valeur plus élevée, une tendance que la majorité (87 %) des CBV s'attendent à voir se poursuivre en 2025⁶.

À quoi cela ressemblait-il dans la pratique? Alexandre Baril (CBV / EEE), associé au sein des services de transactions de fusions et acquisitions chez Deloitte LLP, a observé que 2024 a été « une année de montagnes russes sur le marché des fusions et acquisitions ». Bien que le volume de discussions ait augmenté, le nombre

de transactions conclues a diminué en raison des incertitudes persistantes, et on a souvent eu l'impression que « nous étions tous pris dans un cycle sans fin de négociations ».

Comment les acquéreurs, les investisseurs et les vendeurs potentiels réagissent-ils après plusieurs années d'activité modérée? « Les attentes en matière d'évaluation ont atteint un niveau fixe », a déclaré Erica McGuinness, CBV, associée de la société de services-conseils transactionnels Sequeira Partners, « ce qui a conduit à une dynamique de marché plus équilibrée ainsi qu'à une baisse des taux d'endettement. » En fin de compte, l'absence de transactions a créé « une demande refoulée importante », a noté Erica, ce qui a entraîné « un arriéré d'entreprises à vendre et une demande accrue de la part des investisseurs qui doivent faire travailler des capitaux ».

Que nous réserve 2025? « C'est compliqué », a déclaré Erica, « la négociation dépend du sentiment, avec des facteurs positifs et négatifs

qui influencent les niveaux d'activité. » Avec l'incertitude comme toile de fond, « la question clé est de savoir si les éléments positifs peuvent faire pencher la balance et donner la confiance nécessaire pour pousser les entreprises à agir », a déclaré Erica.

Se positionnant parmi les personnes prudemment optimistes, Alexandre a estimé que « 2025 promet d'être une grande année pour les fusions et acquisitions ». Les développements récents – y compris la concurrence accrue dans l'intelligence artificielle, les problèmes géopolitiques en cours, les banques signalant une ouverture aux prêts et les acheteurs stratégiques qui cherchent activement à se départir d'actifs non essentiels pour réduire la dette – ont tous une incidence sur les attentes. Cependant, « le début de l'année pourrait être un peu lent alors que les entreprises se préparent à une nouvelle administration américaine », et « tous les yeux seront tournés vers la situation avec les tarifs douaniers », a déclaré Alexandre.





QUI DIRIGERA L'ACTIVITÉ DES TRANSACTIONS EN 2025?



Les CBV croient que les sociétés privées (46 %) et les sociétés privées de capitaux (48 %) stimuleront de façon presque égale la demande sur les marchés privés en 2025. Les perspectives du côté vendeur penchent davantage vers la stimulation du volume de transactions par les sociétés privées (50 %), avec des attentes légèrement inférieures pour l'activité du côté vendeur des sociétés privées de capitaux (34 %).

Qu'y a-t-il derrière ce point de vue? Selon Howard E. Johnson, fellow de l'Institut CBV (FCBV) et responsable des fusions et acquisitions canadiennes pour Kroll Corporate Finance, « le principal moteur est l'énorme quantité de capital disponible sur le marché – provenant non seulement des acheteurs d'entreprises, mais aussi des sociétés privées de capitaux ». Les acheteurs de capital privé subissent parfois des pressions pour investir du capital avant la fin de la vie d'un fonds, a expliqué Howard, ce qui peut « les amener à être très actifs sur le marché ».

En outre, Howard a noté que « le marché du crédit privé est maintenant devenu un excellent moyen de financement des transactions ». Par

conséquent, « il y a plus de capital disponible, et à de meilleures conditions, ce qui augmente le volume des transactions ainsi que les multiples d'évaluation qui sont disponibles ».

Pendant ce temps, Alexandre a observé que l'intérêt envers le marché de certains acheteurs américains a récemment connu une hausse. Les sociétés privées de capitaux et les bureaux de gestion de patrimoine américains sont très engagés et évoluent rapidement, « presque comme s'ils avaient bu un espresso de trop! », a-t-il fait remarquer.

Alexandre a également noté que de nouveaux outils conçus pour rationaliser l'exécution pourraient aider à accélérer les transactions, ce qui pourrait accélérer le flux des affaires. « On pourrait commencer à avoir l'impression que nous sommes tous sur un train à grande vitesse vers le succès; du moins, nous l'espérons », a-t-il déclaré.

Quels sont les secteurs qui bénéficieront le plus en 2025? Les CBV s'attendent généralement à voir des multiples stables ou croissants dans la plupart des secteurs de l'industrie au cours de l'année à venir. Cependant, les conséquences des menaces tarifaires se

joueront différemment d'un secteur à l'autre en Amérique du Nord, a observé Alexandre. « Certaines industries pourraient être touchées par les tarifs douaniers et chercheront à diversifier la chaîne d'approvisionnement et les sources de revenus, tandis que d'autres chercheront des débouchés, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Amérique du Nord. » Par conséquent, il s'attend à ce que les transactions complexes, y compris les transactions transfrontalières, jouent un rôle important sur le marché au cours de l'année à venir.

Les CBV intègrent déjà les tarifs douaniers dans des analyses approfondies de scénarios afin d'évaluer leurs effets potentiels sur les structures des affaires et la dynamique du marché, a ajouté Alexandre. « L'analyse de scénarios est particulièrement pertinente lorsque les parties sont impatientes de finaliser une transaction, mais qu'elles craignent l'incidence potentielle des tarifs douaniers », a-t-il déclaré. Dans ces situations, les CBV et d'autres conseillers en fusions et acquisitions fournissent des informations précieuses pour aider à gérer les risques et à maximiser le succès des transactions.



LES PERSPECTIVES DES FUSIONS ET ACQUISITIONS TRANSFRONTALIÈRES DEMEURENT (POUR L'ENSEMBLE) OPTIMISTES

Malgré la menace d'une guerre commerciale et d'autres incertitudes entourant le début du mandat de Donald Trump, les CBV ont conservé des perspectives positives pour les transactions de fusions et acquisitions transfrontalières. Plus de la moitié (56 %) prévoient une augmentation des activités de fusions et acquisitions transfrontalières impliquant des entreprises canadiennes en 2025, mais il est tout aussi important de noter qu'une proportion importante (28 %) s'attend à une baisse de l'activité.

Cette positivité reflète l'intérêt continu du capital privé américain à trouver des entreprises matures et de grande qualité au Canada. En termes simples, « il y a beaucoup d'entreprises au Canada qui sont des cibles d'acquisition très attrayantes », a déclaré Howard.

Pendant ce temps, les CBV qui ont des perspectives négatives en ce qui concerne les fusions et acquisitions transfrontalières se concentrent probablement sur les entraves. Depuis la clôture du sondage, des menaces de tarifs douaniers ont été formulées, puis ceux-ci ont été introduits et mis en attente par la suite. L'incertitude est à l'origine d'une « attitude attentiste » pour la négociation, a déclaré Howard, « qui tempère l'activité canadienne de fusions et acquisitions à court terme ». Si les tarifs douaniers sont mis en œuvre, durent un certain temps et que le montant reste important, « nous pourrions voir beaucoup de transactions en difficulté », a-t-il ajouté, « en particulier pour les entreprises qui ont beaucoup de dettes sur leurs bilans ».

D'un autre côté, si la guerre tarifaire prend fin rapidement, « nous pourrions en fait voir beaucoup d'activité pour les fusions et acquisitions canadiennes cette année », une fois que les acheteurs sont convaincus que les tarifs douaniers sont derrière eux. « Cela se résume à la quantité de capital disponible et à la qualité des entreprises que nous avons au Canada », a déclaré Howard.

Qu'en est-il du taux de change? Bien entendu, les acheteurs tiennent compte de la volatilité des taux de change, et une dépréciation spectaculaire du dollar canadien pourrait ouvrir les portes aux acheteurs opportunistes. Cependant, « de nombreux propriétaires d'entreprise pensent que leur entreprise canadienne doit être attrayante pour les acheteurs américains » lorsque le dollar canadien subit une dévaluation, a déclaré Howard, « mais ils doivent se rappeler que les flux de trésorerie générés par leur entreprise, lorsqu'ils sont convertis en

dollars américains, sont également faibles », ce qui crée un compromis. En bref, « la plupart des acheteurs n'essaient pas de spéculer sur l'état des taux de change dans quelques années, car ils demeurent un mystère », a déclaré Howard.

Alexandre a noté que le dialogue actuel sur les tarifs douaniers pourrait faire partie d'une stratégie de négociation plus large : « Bien que la situation tarifaire soit grave, le Président Trump pourrait utiliser des stratégies de son livre, *The Art of the Deal*, qui conseillait de créer le chaos et de négocier ensuite. » Par conséquent, « travailler sur des transactions transfrontalières sera difficile dans les années à venir, car les entreprises visent à diversifier les risques », a-t-il averti. Comme toujours, ceux qui évaluent soigneusement les possibilités et naviguent stratégiquement dans l'incertitude sont susceptibles de bénéficier le plus.





PLANIFICATION DE LA RELÈVE POUR RÉUSSIR : COMMENT UN CBV PEUT AIDER

De nombreux propriétaires d'entreprise sont tellement pris dans les activités quotidiennes qu'ils ont du mal à prendre du recul et à planifier la relève. Howard appelle cela l'effet « stuckholder » – des propriétaires qui sont intimement liés à leur entreprise et qui ont du mal à faire la transition. C'est là qu'un CBV peut changer les choses. La vente d'une entreprise n'est pas seulement une transaction financière; c'est aussi une décision personnelle. Un CBV aide les propriétaires d'entreprise à se préparer en déterminant les principaux moteurs de valeur, comme une équipe de direction solide, une clientèle diversifiée et une marque solide, ce qui rend l'entreprise plus attrayante pour les acheteurs potentiels, qu'il s'agisse d'entreprises acheteuses ou de sociétés privées de capitaux. Si vous envisagez une sortie, il est maintenant temps de commencer à établir des plans avec un CBV.

EN SAVOIR PLUS SUR LES CBV DANS LES FUSIONS ET ACQUISITIONS

Les répondants au sondage comprennent des CBV qui ont agi en tant que conseillers financiers dans les transactions de fusions et acquisitions en 2024 – englobant les CBV qui travaillent dans des sociétés de fusions et acquisitions, des maisons de courtage de valeurs, des cabinets d'experts-comptables, des sociétés privées de capitaux, des sociétés d'évaluation spécialisées et l'industrie. Les CBV fournissent une vaste gamme de services de finance d'entreprise et de conseil en transactions à des clients nationaux et internationaux, avec une expertise spécialisée dans les sociétés privées. Qu'est-ce qui fait en sorte que les CBV sont des experts en fusions et acquisitions? La rigueur, la discipline, l'objectivité et une compréhension approfondie des entreprises privées distinguent les CBV.

Trouvez un CBV dans le répertoire des membres de l'Institut des CBV pour vous aider avec votre transaction côté achat ou côté vente : cbvinstitute.com/trouver-un-eee/?lang=fr

Pour de plus amples renseignements sur l'Institut des CBV, visitez : cbvinstitute.com

À PROPOS DU TITRE DE CBV

Le titre d'expert en évaluation d'entreprises (CBV ou EEE) est une accréditation reconnue à l'échelle mondiale dans le domaine de l'évaluation d'entreprises et la référence en matière d'excellence dans la profession.

Pour en savoir plus sur l'accréditation des CBV, visitez : cbvinstitute.com/devenir-un-eee/?lang=fr

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES GRÂCE À L'INSTITUT DES CBV

Découvrez deux cours du programme d'études de classe mondiale de l'Institut des CBV pour approfondir les fusions et acquisitions de sociétés privées – Financement des entreprises et Fusions et acquisitions – que vous trouverez ici : cbvinstitute.com/devenir-un-eee/programme-detudes/?lang=fr

References

- 1 L'Institut des CBV a mené le sondage sur les perspectives des fusions et acquisitions de 2025 entre le 13 janvier 2025 et le 19 janvier 2025.
- 2 BNN Bloomberg (28 janvier 2025), *Canadian sectors likely to see higher cross-border M&As*, <https://www.bnnbloomberg.ca/video/shows/morning-markets/2025/01/28/canadian-sectors-likely-to-see-higher-cross-border-mas/>.
- 3 « Tsunami de successions » est un terme inventé par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) dans son rapport de recherche de janvier 2023 intitulé *Relève des entreprises au Canada : Se préparer au tsunami de successions prévues les dix prochaines années*, <https://www.cfib-fcei.ca/fr/rapports-de-recherche/releve-des-entreprises-au-canada-se-preparer-au-tsunami-de-successions>.
- 4 Torys Quarterly (hiver 2025), *M&A outlook for 2025*, utilisant des données de Capital IQ, <https://www.torlys.com/our-latest-thinking/torlys-quarterly/q1-2025/ma-outlook-for-2025>. D'après les transactions de fusions et acquisitions impliquant des acheteurs financiers ou des vendeurs financiers et des sociétés privées ou des sociétés d'investissement privées comme cible, annoncées du 1er janvier 2014 au 2 décembre 2024. Exclut les transactions annulées.
- 5 *Ibid.*
- 6 La moitié (50 %) des répondants au sondage sur les perspectives des fusions et acquisitions 2025 prévoient que la taille des transactions restera aux niveaux actuels, et 37 % prévoient une augmentation de la taille des transactions.



MERCI À NOS EXPERTS CONTRIBUTEURS



Dr Christine Sawchuk

EdD, MEd, CPA, CA, CBV, Présidente
et chef de la direction, Institut des CBV



Dr Howard E. Johnson

DBA, FCPA, FCA, FCMA, FCBV, CPA,
CFA, ASA, CF, C.Dir, Directeur général,
Kroll Corporate Finance Canada Limitée



Alex Baril

CPA, CPA-CF, CBV, Associé,
Services de transactions F&A, Deloitte



Erica McGuinness

CPA, CA, CBV, Associée, Fusions
et acquisitions, Sequeira Partners