

Rétrospective des F&A dans le secteur des logiciels

PREMIER TRIMESTRE DE 2024

Tableau de bord de la valeur : seuils de revenus récurrents annuels



L'équipe des F&A dans le secteur des technologies d'EY Canada a élaboré un tableau de bord de la valeur exclusif grâce auquel elle peut évaluer les inducteurs pertinents de valeur pour les entreprises de logiciels. Dans la présente rétrospective des F&A, nous analysons le rôle essentiel des seuils de revenus récurrents annuels pour le rehaussement de la valeur des entreprises de logiciels.



Trois seuils clés de revenus annuels récurrents qui comptent pour les investisseurs

Toute nouvelle vente à un client est toujours un moment qui mérite d'être célébré et, dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise, la conclusion de chaque nouvelle transaction est un pas important vers la réussite. Cette réalité tend toutefois à être moins linéaire dans le cadre des F&A, car les investisseurs examinent souvent certains jalons de la croissance pour déterminer, parmi un large éventail d'investissements possibles, celui sur lequel ils doivent se concentrer. Ultiment, les revenus récurrents annuels sont l'un des seuils qui peuvent influencer sur la décision immédiate d'aller ou non de l'avant prise par des investisseurs ou des acquéreurs. Il est donc important de se rappeler de ce critère lorsque vient le moment de communiquer avec des investisseurs ou des acquéreurs. Même s'ils sont très intéressés par la technologie et que celle-ci cadre bien avec leurs activités, ils peuvent décider de ne pas aller de l'avant avec la transaction en raison tout simplement du montant de la transaction ou de l'envergure de l'entreprise. Il importe donc de comprendre ce critère dès le début, surtout avant de fournir des informations détaillées qui pourraient servir à renseigner un concurrent potentiel. En étant au fait des seuils de revenus récurrents annuels qui ont tendance à influencer sur la décision d'un investisseur, les fondateurs peuvent contribuer à déterminer le meilleur moment de réaliser un investissement ou une transaction.

Bien que chaque entrepreneur se soit fixé son propre objectif en matière de revenus récurrents annuels, dans le cadre de nos travaux, nous avons observé, sur le marché intermédiaire des F&A, trois fourchettes de revenus annuels récurrents qui ont une incidence sur l'univers des acquéreurs et les évaluations. Les voici :

Stade	Seuil
Émergence	<3 M\$
Croissance	3 M\$ à 10 M\$
Maturité	>10 M\$

Au stade de l'émergence, l'accent est mis sur la validation de l'adéquation du produit au marché et l'élaboration de processus fondamentaux, en particulier pour les entreprises dont les revenus récurrents annuels sont inférieurs à 1 M\$. Lorsque les revenus récurrents annuels se situent dans la fourchette de 1 M\$ à 3 M\$, l'entreprise commence à avoir une solide base de clients récurrents, peut communiquer sa performance à l'égard de certains indicateurs de base et peut peaufiner la stratégie visant à attirer des clients.

Au stade de la croissance, l'accent est mis sur la démonstration de la capacité de l'entreprise de convertir de nouvelles possibilités en ventes de façon itérative et rentable, en d'autres mots, le logiciel est prêt à évoluer.

Enfin, au stade de la maturité, l'entreprise a repéré les inducteurs d'une croissance durable et les processus requis pour la soutenir. Ces entreprises sont encore en mode évolutif, mais disposent d'une clientèle importante et ont une meilleure compréhension de la stratégie et des données économiques globales de leurs activités.

L'atteinte du seuil de revenus récurrents annuels de 10 M\$ est l'une des premières étapes du parcours de bon nombre d'entreprises, et il y aura de nombreux autres jalons et seuils au-delà de celui-là, mais, selon nous, la plus grande partie des investisseurs stratégiques et financiers sont à la recherche d'une entreprise qui a atteint ce seuil, dans la mesure où elle détient une solution attrayante.

RÉDACTEURS



SID NAIR

Leader canadien, Fusions et acquisitions, Technologies
Premier vice-président
Conseil en financement Ernst & Young Orenda Inc.
sid.nair@ca.ey.com | +1 416 943 3404



DEVON MACMURRAY

Vice-président
Conseil en financement Ernst & Young Orenda Inc.
devon.macmurray@ca.ey.com | +1 416 932 6131



KRISTIAN PAUL FAFARD

Conseiller senior
Conseil en financement Ernst & Young Orenda Inc.
Kristian.Paul.Fafard@ca.ey.com | +1 514 879 8237



Comment les seuils de revenus récurrents annuels se répercutent-t-ils sur l'univers des acquéreurs?

L'univers des acquéreurs peut, de façon générale, être séparé en deux catégories : les acquéreurs stratégiques et les acquéreurs financiers, les acquéreurs de chaque catégorie ayant divers niveaux d'intérêt, selon les seuils de revenus récurrents annuels.

Les acquéreurs stratégiques de moyenne et grande envergure recherchent généralement des entreprises validées par le marché qui en sont au stade de la croissance ou de la maturité (c.-à-d. celles dont les revenus récurrents annuels dépassent le seuil de 3 M\$). Les acquéreurs de cette catégorie sont surtout attirés par la facilité d'intégrer un produit à leur propre écosystème et par la rapidité avec laquelle ils peuvent réaliser des ventes croisées auprès de leur clientèle actuelle dès le premier jour. Compte tenu des efforts qui doivent être déployés pour conclure une transaction et intégrer la société acquise, les entreprises veulent en général acquérir des sociétés d'envergure. Elles sont disposées à acquérir des sociétés de moindre envergure si celles-ci détiennent une technologie particulièrement unique ou synergique.

La catégorie des acquéreurs financiers peut être très large, étant donné que les investisseurs financiers établissent habituellement des seuils minimums ou maximums de revenus récurrents annuels à titre de prérequis pour l'exploration de possibilités d'acquisition. Au stade de l'émergence, les sociétés de capital de risque fournissent un financement initial à l'appui de la croissance en contrepartie d'une participation minoritaire. Les entreprises qui se rapprochent du stade de la maturité peuvent constituer une cible pour un fonds de recherche, un bureau de gestion de patrimoine ou un investisseur privé. À mesure qu'une entreprise se rapproche des stades de la croissance et de la maturité, elle suscite l'intérêt d'un autre sous-groupe : les sociétés de capital-investissement. Ces investisseurs financiers veulent 1) réaliser une acquisition complémentaire pour une entreprise détenant une plateforme existante, auquel cas le critère des revenus récurrents annuels peut être assoupli, ou 2) investir dans l'entreprise détenant la plateforme, auquel cas les revenus récurrents annuels doivent en général être de l'ordre de 5 M\$ ou plus. Dans les deux cas, il s'agit d'une possibilité de sortie pour les actionnaires vendeurs. Ces seuils peuvent varier en fonction de la région. Certaines sociétés de capital-investissement canadiennes ont un plus grand intérêt pour les entreprises de plus petite taille que leurs homologues américaines.

Les seuils de revenus récurrents annuels peuvent également contribuer à façonner l'univers des acquéreurs en influant sur l'intérêt des acquéreurs internationaux. Les acquéreurs étrangers hésiteront en général à faire des investissements outre-mer sauf si la cible a atteint le stade de la croissance et évolue vers le stade de la maturité.



Incidence des seuils de revenus récurrents annuels sur l'évaluation et les multiples

Bien qu'ils soient nombreux ceux qui croient que les multiples augmentent au même rythme que les revenus récurrents annuels, notre point de vue, qui est fondé sur notre expérience dans ce domaine, est plus nuancé. Les entreprises au stade de l'émergence affichent souvent des multiples plus bas, en dépit de l'unicité de leur produits et services, car elles sont exposées à des risques qui sont perçus comme étant plus élevés, compte tenu qu'elles en sont à un stade précoce de croissance. Font exception à cette règle les entreprises qui exercent leurs activités dans un secteur à croissance élevée et qui font face à des défis macroéconomiques, notamment l'IA, l'automatisation ou le développement durable.

À mesure que les entreprises progressent vers le stade de la croissance, les multiples ont tendance à augmenter, témoignant de la croissance rapide des revenus et de la pénétration du marché. Cette corrélation ne tiendra toutefois pas indéfiniment. À un certain point, les entreprises au stade de la maturité font face à une contraction de leurs multiples, étant donné qu'elles ont de plus en plus de difficultés à maintenir leur croissance à des niveaux élevés tout en gérant la rentabilité.

Possibilités intéressantes de sortie à chaque stade

Bien que certains stades de développement puissent être plus propices à la vente d'une entreprise en raison de l'incidence considérable des seuils de revenus annuels récurrents sur l'univers des acquéreurs et les multiples d'évaluation, les actionnaires peuvent viser, dans certaines situations, des résultats exceptionnels, peu importe le stade du cycle de vie d'une entreprise, selon la nature de la propriété intellectuelle de l'entreprise et d'autres facteurs qui lui sont propres.

Pour en savoir plus sur ces indicateurs, reportez-vous aux perspectives des F&A dans le secteur des logiciels des trimestres précédents produites par l'équipe Technologies d'EY Canada ou communiquez avec notre équipe pour savoir si notre tableau de bord de la valeur convient à votre entreprise.



Priorité accordée aux seuils de revenus récurrents annuels et à la croissance à tous les stades

Pour les actionnaires à l'affût d'une sortie, les seuils de revenus récurrents annuels et la croissance sont des indicateurs essentiels auxquels les acquéreurs portent une attention particulière. Les acquéreurs sont prêts à verser une prime à la condition que l'entreprise affiche une solide feuille de route en matière de croissance soutenue (pour les 12 à 24 derniers mois), combinée à une vigueur soutenue pendant le processus actuel de vente. C'est pourquoi il est important de mettre en évidence l'accroissement de la clientèle dans le cadre de la phase de contrôle préalable; procéder ainsi permet de renforcer la confiance et d'être plus certain de la justesse des prévisions.

Toutefois, à mesure que les entreprises progressent vers le stade de la croissance et deviennent de plus en plus matures, divers facteurs fondamentaux doivent également évoluer, parallèlement aux revenus récurrents annuels et à la croissance. Au-delà d'un certain seuil, les acquéreurs n'évaluent plus isolément les seuils de revenus récurrents annuels et la croissance, surtout lorsqu'il devient de plus en plus difficile pour les entreprises de générer constamment des taux de croissance sur 12 mois supérieurs à 50 %. Plutôt, les acquéreurs accordent une plus grande importance à d'autres indicateurs de l'efficacité, comme la règle de 40, les revenus récurrents annuels par équivalent temps plein et la rétention nette en dollars, pour évaluer une entreprise.

Transactions récentes

edsembli

has been acquired by

SPARKROCK

a portfolio company of

IP IONIC PARTNERS

EY* acted as exclusive financial advisor to Edsembli Inc.

EY
Building a better working world

*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.
*Ernst & Young Corporate Finance (Canada) Inc.

FigBytes™

has been acquired by

AMCS

EY* acted as exclusive financial advisor to FigBytes Inc.

EY
Building a better working world

*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.
*Ernst & Young Corporate Finance (Canada) Inc.

Ecometrica

has been acquired by

EcoOnline Apax PARTNERS

EY* acted as exclusive financial advisor to Ecometrica Limited

EY
Building a better working world

*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.
*Ernst & Young Corporate Finance (Canada) Inc.
*Ernst & Young LLP.

CORIS
Information for a Better Agency™

a été acquise par

HARRIS

EY a agi à titre de conseiller financier exclusif d'Abilis Solution Inc. (CORIS)

EY
Travailler ensemble pour un monde meilleur

*Conseil en financement
Ernst & Young Orenda Inc.

BANDZOOGLE

has been acquired by

DISTROKID

EY* acted as exclusive financial advisor to Sitezoogle Inc. d/b/a Bandzoogle.com

EY
Building a better working world

*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.
*Ernst & Young Corporate Finance (Canada) Inc.

Metrio

has been acquired by

Entreprise technologique qui exerce ses activités dans des bourses de premier plan et offre des services aux marchés financiers à l'échelle mondiale

EY
Building a better working world

*Ernst and Young Orenda Corporate Finance Inc.

3vGEOMATICS

has been acquired by

RST INSTRUMENTS MEASURAND

RST/Measurand, a portfolio company of Vance Street Capital LLC

EY* acted as the exclusive financial advisor to 3v Geomatics Inc.

EY
Building a better working world

*Ernst and Young Orenda Corporate Finance Inc.

StepUp RGM

has been sold to

XTEL
RIGHT SOLUTIONS. SALES POWER.

backed by

KANTAR SilverTree

EY* acted as the exclusive financial advisor to StepUp RGM BV

EY
Building a better working world

*Ernst and Young Orenda Corporate Finance Inc.

CORNERSTONE CAPABILITIES

has been acquired by

Leader mondial de l'analytique et de l'évaluation du renseignement sur le commerce de détail et les consommateurs

EY* acted as exclusive financial advisor to Cornerstone Capabilities Inc.

EY
Building a better working world

*Ernst and Young Orenda Corporate Finance Inc.

VERDAZO

has been acquired by

Vela SOFTWARE

EY* acted as the exclusive financial advisor to Verdazo Analytics Inc

EY
Building a better working world

*Ernst and Young Orenda Corporate Finance Inc.



Aperçu d'une transaction d'EY

EY a offert à Edsembli Inc. (« Edsembli ») des conseils dans le cadre de la vente d'un de ses secteurs d'activité à Sparkrock 365 (« Sparkrock »), une entreprise financée par capital de risque d'Ionic Partners (« Ionic »).

À propos de l'entreprise

Edsembli, société établie au Canada, est un fournisseur chef de file ontarien de technologies de l'éducation à l'intention de districts scolaires, d'écoles, d'enseignants et d'administrateurs. Son progiciel ERP dans le nuage aide les commissions scolaires à simplifier leurs activités et à améliorer l'efficacité.

L'acquéreur

Sparkrock est un fournisseur torontois de solutions ERP destinées aux organismes sans but lucratif, aux services de ressources humaines et au secteur de l'éducation de la maternelle à la 12^e année.

Ionic, qui est établie au Texas, exploite une plateforme mondiale de logiciels d'entreprise axée sur les investissements dans des entreprises dotées d'une solide gamme de produits de base et générant des revenus récurrents durables. Ionic génère une valeur considérable en s'appuyant sur une thèse axée sur les produits et en appliquant des pratiques exemplaires en matière d'exploitation parmi les meilleures de leur catégorie au flux de travail quotidien des entreprises.

La formule « gagnant-gagnant »

La transaction permettra à Edsembli d'accélérer la mise en œuvre de ses initiatives de croissance et de réaliser des investissements additionnels dans des domaines clés. L'acquisition d'Edsembli est synergique pour Sparkrock et permet à Ionic de travailler en partenariat avec l'équipe de direction à l'atteinte du prochain stade de croissance de l'entreprise.

L'expertise d'EY en matière de services de fiscalité, de services transactionnels et de consultation a été d'une importance capitale pour l'obtention de résultats optimaux pour Edsembli.



POUR PLUS D'INFORMATION

SID NAIR

Leader canadien, Fusions et acquisitions, Technologies
Premier vice-président
sid.nair@ca.ey.com | +1 416 943 3404

DEVON MACMURRAY

Vice-président
Devon.macmurray@ca.ey.com | +1 416 659 2307

HENRY THOMPSON

Conseiller
Henry.thompson@ca.ey.com | +1 416 943 5489

* Ernst and Young Orenda Corporate Finance Inc.
* Ernst & Young Corporate Finance (Canada) Inc.
* Ernst & Young LLP.



Série de vidéos : Réussite programmée

Le groupe F&A, Technologies, d'EY a récemment lancé une série d'entrevues vidéo, [Réussite programmée](#). Dans le cadre de cette série en cinq parties, Sid Nair, le leader canadien, Fusions et acquisitions, Technologies d'EY, réalise des entrevues auprès de leaders de la Société et de dirigeants d'entreprises. La série met l'accent sur les points, les risques et les possibilités clés qui doivent être pris en considération avant de vendre une entreprise technologique.

Programmed for Success Series

Watch along as Sid Nair explores the key considerations when selling your technology business with industry thought leaders.

[Watch Episodes 1 - 5](#) →

Join the conversation [#BetterWorkingWorld](#)



Quelques transactions conclues au T1 2024¹

Date de l'annonce	Cible	Siège social de la cible	Description de la cible	Acquéreur	Siège social de l'acquéreur
29 mars 2024	One Network Enterprises, Inc.		Fournisseur d'un réseau numérique de chaînes d'approvisionnement et fournisseur mondial de premier plan de tours de contrôle intelligentes ▶ Valeur de la transaction : 839,0 M\$	Blue Yonder Group	
28 mars 2024	OCR Services, Inc.		Fournisseur de solutions de conformité commerciale mondiales et de contenu pour la conformité des exportations et le contrôle des produits de base ▶ Valeur de la transaction : 90,0 M\$	Descartes Systems Group (TSX : DSG)	
18 mars 2024	Jama Software, Inc.		Entreprise spécialisée dans la gestion des exigences et la traçabilité qui est un chef de file du marché de l'évaluation de la satisfaction de la clientèle, des taux de recommandation nets, de la croissance des logiciels-services et des attestations SOC2 ▶ Valeur de la transaction : 1,2 G\$	Francisco Partners Management, L.P.	
13 mars 2024	Gem Security Inc.		Développeur de plateforme CDR sur mesure qui permet de réduire le temps requis pour détecter et limiter les menaces liées au nuage et enquêter sur celles-ci ▶ Valeur de la transaction : 350,0 M\$	Wiz, Inc.	
13 mars 2024	TrueContext Corporation		Développeur d'une plateforme sans code qui permet d'automatiser rapidement les flux de travail et la transformation axée sur les données ▶ Valeur de la transaction : 118,4 M\$ ▶ Ratio VE/revenus : 4,6x	Battery Ventures	
12 mars 2024	RevSpring, Inc.		Plateforme de bout en bout de premier plan qui regroupe des solutions de paiement et de mobilisation des consommateurs à l'intention des entreprises de services financiers et de soins de santé ▶ Valeur de la transaction : 1,3 G\$	Frazier Healthcare Partners	
11 mars 2024	SeaChange International Inc.		Fournisseur de plateformes de vidéos, de publicité et de diffusion en continu de contenu et de nouveaux services gratuits de diffusion en continu soutenue par la publicité ▶ Valeur de la transaction : 30,0 M\$	Partner One Capital	
5 mars 2024	Elpis2, Inc.		Fournisseur de logiciels et de services novateurs pour la planification, l'exploitation et l'ingénierie des réseaux de services publics ▶ Valeur de la transaction : 35,0 M\$	Itron, Inc. (NasdaqGS : ITRI)	

¹⁾ Sources des données : S&P Capital IQ, Mergermarket, communiqués de presse
Tous les montants sont en \$ US.

Quelques transactions conclues au T1 2024¹

Date de l'annonce	Cible	Siège social de la cible	Description de la cible	Acquéreur	Siège social de l'acquéreur
4 mars 2024	Dog Breath Software, Inc.		Société de logiciels de gestion des traitements endodontiques largement utilisés dans le secteur de l'endodontique à l'échelle mondiale <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 16,0 M\$ 	Valsoft Corporation Inc.	
20 févr. 2024	Visible Alpha		Entreprise de technologies financières fournissant des analyses approfondies de données sectorielles consensuelles <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 500,0 M\$ 	S&P Global (NYSE : SPGI)	
16 févr. 2024	Think Research Corporation		Entreprise chef de file des solutions logicielles numériques axées sur les connaissances pour les organisations de soins de santé <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 14,6 M\$ ▶ Ratio VE/revenus : 0,9x 	Beedie Capital	
15 févr. 2024	Jackpocket		Fournisseur de services numériques de loterie des États-Unis détenant une technologie exclusive et hautement évolutive <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 350,0 M\$ 	DraftKings, Inc. (Nasdaq : DKNG)	
14 févr. 2024	Altium Limited		Fournisseur d'outils logiciels qui habilite les concepteurs de cartes de circuit imprimé et les fournisseurs et fabricants de pièces et les mettent en contact <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 5,9 G\$ ▶ Ratio VE/revenus : 20,2x 	Renesas Electronics Corp. (TSE : 6723)	
14 févr. 2024	Cotiviti, Inc.		Entreprise chef de file de technologies et de données de soins de santé qui permettent aux organisations de soins de santé d'offrir de meilleurs soins à un coût plus bas <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 5,0 G\$ 	KKR & Co. Inc. (NYSE : KKR)	
11 févr. 2024	Cforia Software, LLC		Fournisseur de premier plan de logiciels d'automatisation de la facturation et de la collecte qui compte plus de 100 clients à l'échelle mondiale <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : Non divulguée 	HighRadius Corporation	
8 févr. 2024	Veritas Technologies LLC		Entreprise chef de file de la sécurité et de la gestion des données qui offre une gamme de solutions de protection des données dans un environnement à nuages multiples grâce à une plateforme offrant une expérience utilisateur puissante et simple <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur transactionnelle : 3,0 G\$ 	Cohesity, Inc.	

¹⁾ Sources des données : S&P Capital IQ, Mergermarket, communiqués de presse
Tous les montants sont en \$ US.

Quelques transactions conclues au T1 2024¹

Date de l'annonce	Cible	Siège social de la cible	Description de la cible	Acquéreur	Siège social de l'acquéreur
7 févr. 2024	Userflow, Inc.		Développeur d'une plateforme de premier plan à l'intention des entreprises de logiciels-services aux fins de la gestion de l'accueil et de la rétention des utilisateurs et de la communication continue avec ceux-ci <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 60,0 M\$ 	Joincube, Inc.	
6 févr. 2024	ZeroFox Holdings, Inc.		Fournisseur de solutions de cybersécurité externe axées sur les logiciels-services qui se concentre sur l'exposition aux menaces, les perturbations causées par les menaces et les interventions en cas de menaces à l'extérieur du périmètre traditionnel de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 350,0 M\$ ▶ Ratio VE/revenus : 1,4x 	Haveli Investment Management LLC	
5 févr. 2024	Everbridge, Inc.		Fournisseur de solutions de logiciels-services qui comprennent la notification de masse, la gestion des incidents de TI, la gestion du risque lié aux déplacements, la gestion de l'information sur la la sécurité physique, les alertes à la population et les informations sur les risques <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 1,5 G\$ ▶ Ratio VE/revenus : 4,1x 	Thoma Bravo, L.P.	
1 ^{er} févr. 2024	Fusus, Inc.		Fournisseur de plateformes de centres de lutte contre la criminalité en temps réel spécialisés dans l'application de la loi à l'échelle mondiale. La plateforme permet d'intégrer et d'améliorer tous les actifs du milieu des affaires, de gouvernements, de sécurité publique et d'enquête <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction 240,0 M\$ 	Axon Enterprise, Inc. (NasdaqG : AXON)	
31 janv. 2024	Bulloch Technologies, Inc.		Fournisseur de solutions de serveurs de points de vente, de commandes de poste d'essence et de paiement électronique pour le segment de la vente au détail dans les dépanneurs <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 111,8 G\$ 	Dover Fueling Solutions Segment, Inc.	
25 janv. 2024	Procare Software, LLC		Fournisseur de logiciels infonuagiques pour la gestion des centres de la petite enfance <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 1,9 G\$ 	Roper Technologies, Inc. (NasdaqGS : ROP)	
25 janv. 2024	Intrahealth Systems Limited		Fournisseur de plateformes avancées de gestion des dossiers médicaux électroniques pour les petites et moyennes organisations de soins de santé <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 17,9 M\$ 	Healwell AI Inc. (TSX : AIDX)	

¹⁾ Sources des données : S&P Capital IQ, Mergermarket, communiqués de presse
Tous les montants sont en \$ US.

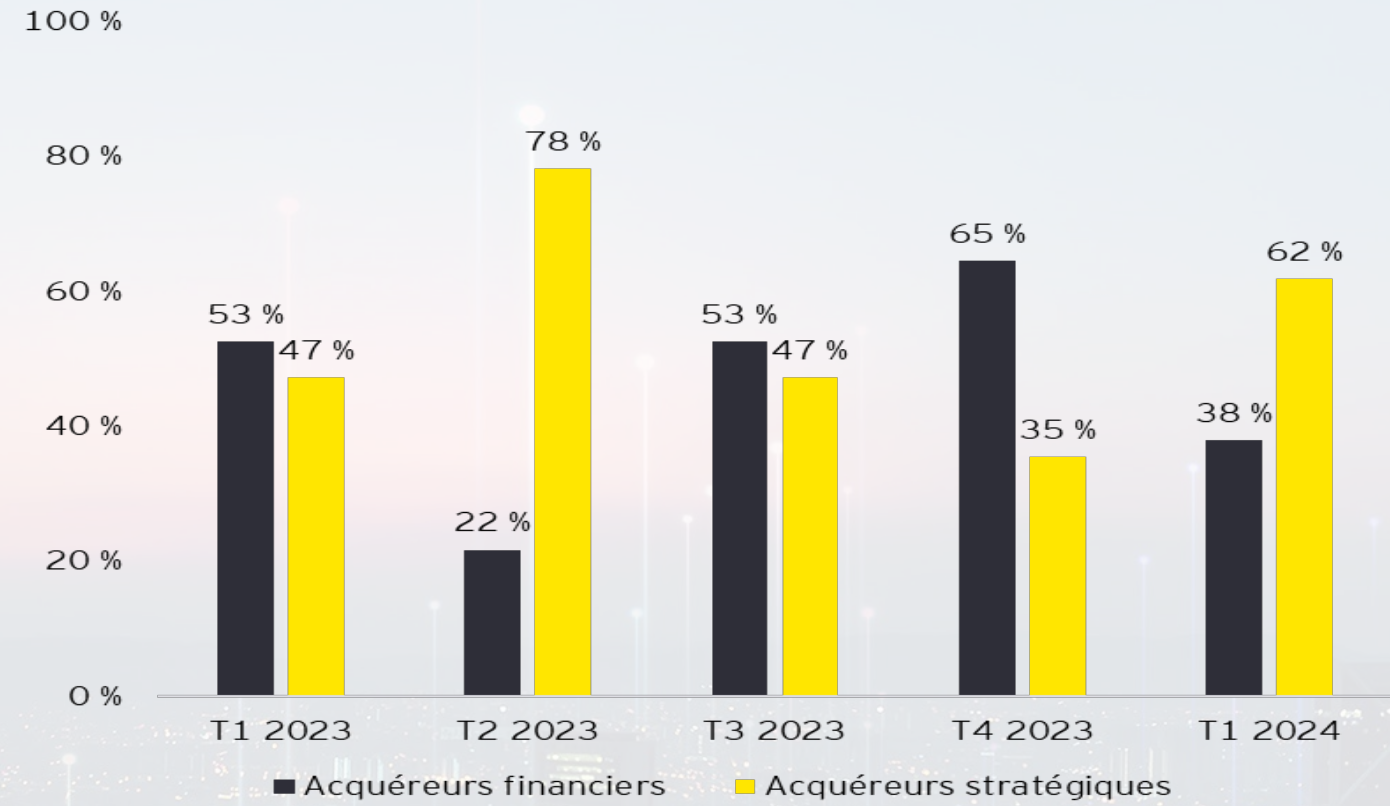
Quelques transactions conclues au T1 2024¹

Date de l'annonce	Cible	Siège social de la cible	Description de la cible	Acquéreur	Siège social de l'acquéreur
24 janv. 2024	STN Video Incorporated		Plateforme en ligne de vidéos qui regroupe du contenu de qualité, y compris des droits de diffusion de faits saillants d'événements sportifs des principales ligues d'Amérique du Nord <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 150,0 M\$ 	Pro Sportority (Israel) Ltd.	
24 janv. 2024	MediaValet Inc.		Fournisseur de logiciels d'entreprise de création et de gestion de contenu vidéo et de gestion des actifs numériques <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 59,6 M\$ ▶ Ratio VE/revenus : 4,9x 	Symphony Technology Group, LLC	
16 janv. 2024	American HealthTech, Inc.		Fournisseur de solutions de gestion des dossiers médicaux électroniques et de services connexes pour le marché des soins en phase post-aiguë <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 25,0 M\$ 	Pointclickcare Technologies USA Corp.	
10 janv. 2024	Informa Tech LLC		Fournisseur de renseignements sur le marché et d'accès au marché pour la communauté mondiale des entreprises technologiques <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 350,0 M\$ ▶ Ratio VE/revenus : 1.9x ▶ Ratio VE/BAIIA : 14,5x 	TechTarget, Inc. (NasdaqGM : TTGT)	
5 janv. 2024	Luméd inc.		Développeur de systèmes de soutien à la prise de décisions cliniques pour les hôpitaux aux fins de l'optimisation des ordonnances de traitements antimicrobiens et de la surveillance des infections liées aux soins de santé <ul style="list-style-type: none"> ▶ Valeur de la transaction : 9,9 M\$ 	bioMérieux S.A. (ENXTPA : BIM)	

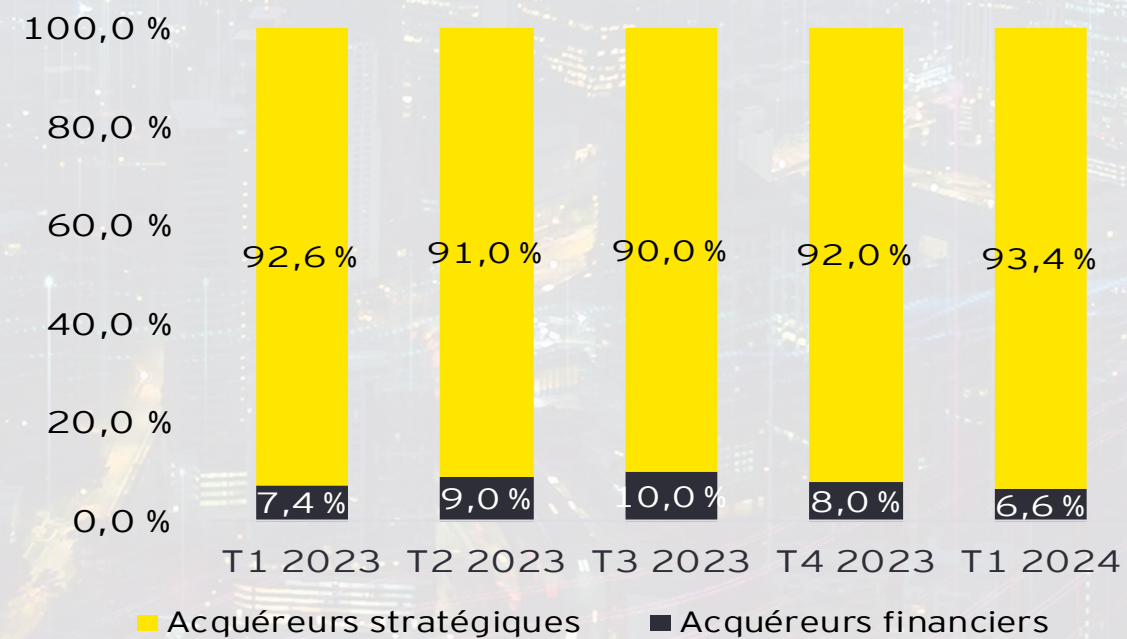
¹⁾ Sources des données : S&P Capital IQ, Mergermarket, communiqués de presse
Tous les montants sont en \$ US.

Historique des activités de F&A

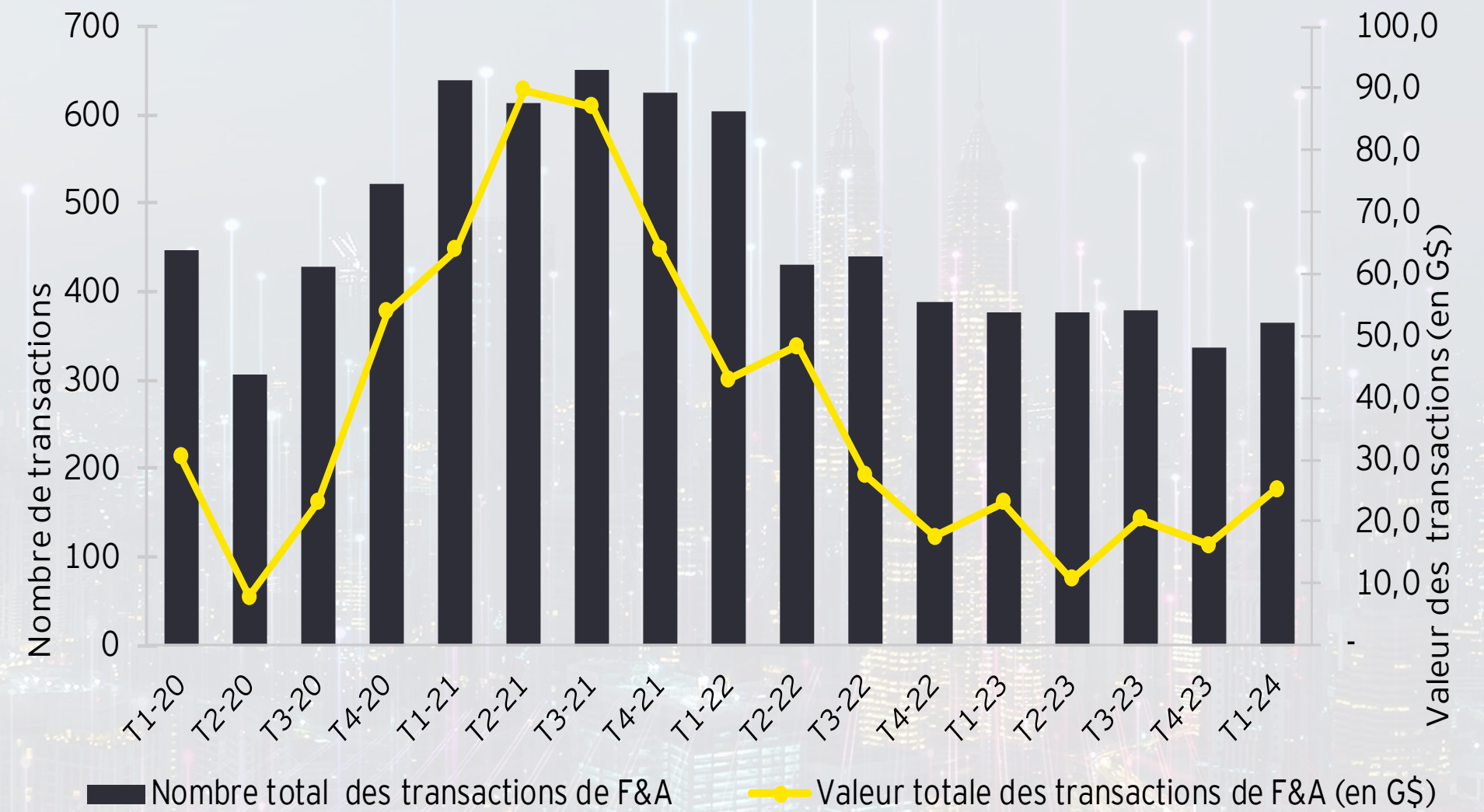
Valeur des transactions par type d'acquéreur



Nombre de transactions par type d'acquéreur

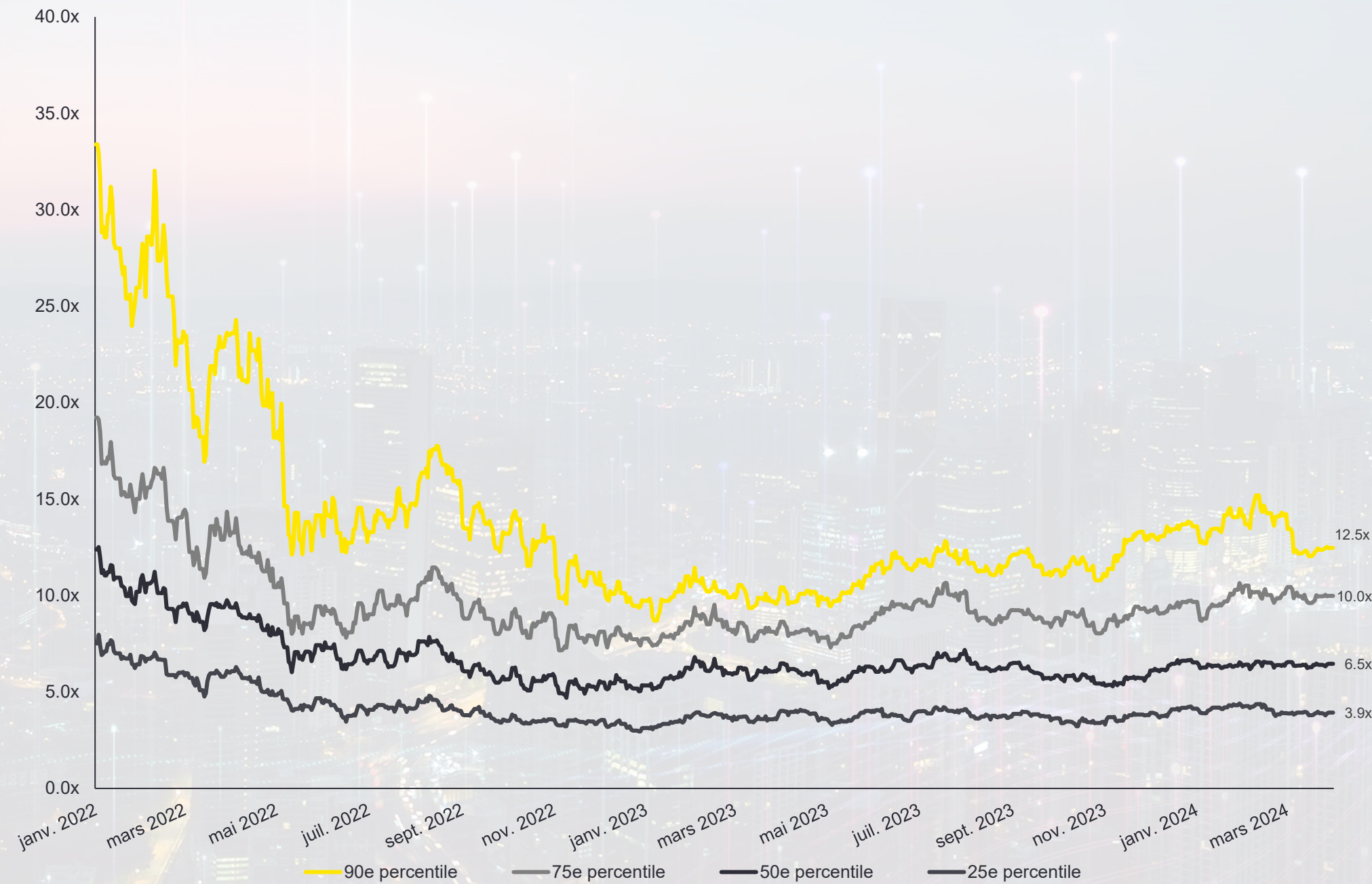


La valeur et le nombre des transactions ont augmenté par rapport aux niveaux du T4 2023



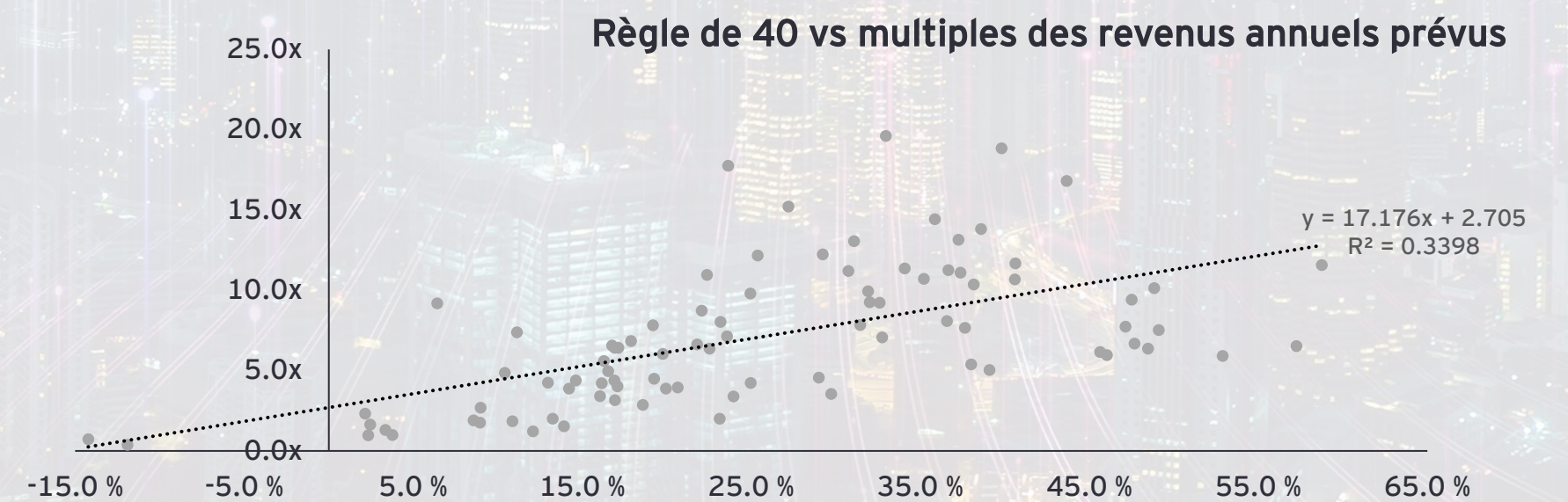
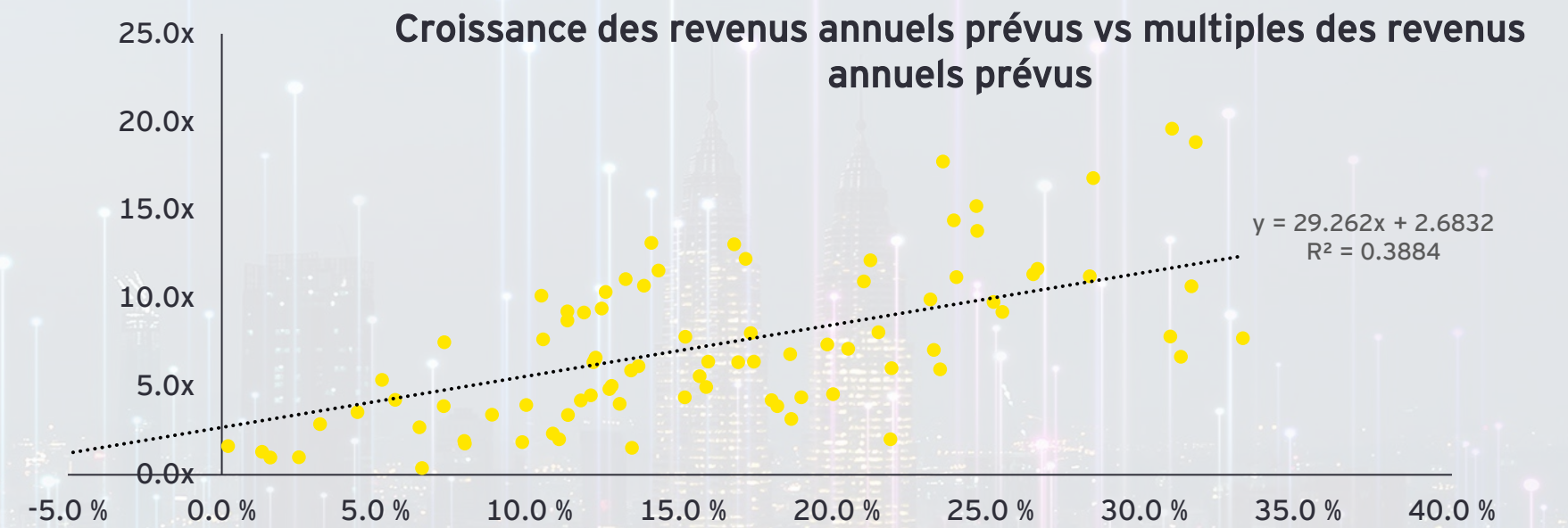
Historique des activités de F&A (suite)

Le graphique ci-après présente les multiples des revenus annuels prévus (revenus pour les 12 prochains mois) des entreprises qui se situent dans les 25^e, 50^e, 75^e et 90^e percentiles. Les entreprises qui se situent dans le 90^e percentile sont celles dont les multiples ont le plus diminué, soit de 62,6 %, pour passer d'un sommet de 33,0x en janvier 2022 à 12,5x à l'heure actuelle. Le multiple médian actuel est de 9,6x, un niveau considérablement plus bas que celui d'avant la pandémie.



*Les données présentées dans les graphiques sur les multiples d'évaluation en percentile proviennent de S&P Capital IQ et comprennent les données sur les multiples de la valeur d'entreprise pour les 12 prochains mois de 88 entreprises publiques de logiciels-services mondiales du 1^{er} janvier 2022 jusqu'au 31 mars 2024.

Les graphiques ci-dessous illustrent les corrélations entre les multiples des revenus annuels prévus des entreprises de logiciels et la croissance des revenus annuels prévus et présentent un indicateur qui combine la croissance des revenus et la marge BAIIA annuels prévus. À la fin du T1 2024, les multiples des revenus annuels passés des entreprises de logiciels étaient légèrement plus corrélés à la croissance des revenus annuels prévus que ceux calculés selon la règle de 40.



*Les données des graphiques en nuages de points proviennent de S&P Capital IQ et comprennent les données sur les multiples de la valeur d'entreprise pour les 12 prochains mois, sur la croissance (en %) annuelle prévue et sur la croissance du BAIIA pour les 12 prochains mois de 88 entreprises publiques de logiciels-services mondiales.

Notre équipe transactionnelle

Leader national



Barry Munro *
+1 403 206 5017
barry.g.munro@ca.ey.com

Équipe nationale, Technologies, médias, divertissement et télécommunications (TMT)



Sid Nair
Leader canadien, F&A, TMT,
Premier vice-président
+1 416 943 3404
sid.nair@ca.ey.com



Devon MacMurray *
Vice-président
+1 416 932 6131
devon.macmurray@ca.ey.com



Ujjwal Bhati
Conseiller senior
+1 604 891 8325
ujjwal.bhati@ca.ey.com



Michael Vadakkan
Conseiller senior
+1 403 410 0058
Michael.Vadakkan@ca.ey.com



Jack Quaglia
Conseiller
+1 416 932 4495
jack.quaglia@ca.ey.com



Kristian Paul Fafard
Conseiller
+1 514 879 8237
Kristian.Paul.Fafard@ca.ey.com

Ontario

Andrew Schaefer
+1 416 932 6244
andrew.schaefer@ca.ey.com

Chris Hutchinson *
+1 416 932 6002
chris.hutchinson@ca.ey.com

Sid Nair
+1 416 943 3404
sid.nair@ca.ey.com

Jatinder Wadhwa
+1 416 943 3078
jatinder.wadhwa@ca.ey.com

Jason Marley *
+1 416 943 3088
jason.marley@ca.ey.com

Don McKinnon *
+1 519 571 7686
don.mckinnon@ca.ey.com

Zahra Jamani *
+1 416 943 3683
zahra.jamani@ca.ey.com

John Barry
+1 416 941 2968
john.barry@ca.ey.com

Québec

Ken Brooks *
+1 514 874 4412
ken.m.brooks@ca.ey.com

Todd Caluori *
+1 514 879 2793
todd.m.caluori@ca.ey.com

Walid Safi
+1 514 879 8029
walid.safi@ca.ey.com

François Tellier *
+1 514 874 4351
francois.tellier@ca.ey.com

Atlantique

Michael Lutes
+1 416 943 2699
michael.j.lutes@ey.com

Félix Coté*
+1 514 874 4682
felix.legare-cote@ca.ey.com

Mark Rossi
+1 514 871 5562
mark.rossi@ca.ey.com

Yasser Waly
+1 514 874 4331
yasser.waly@ca.ey.com

Ouest du Canada

Barry Munro *
+1 403 206 5017
barry.g.munro@ca.ey.com

Ross Johnson
+1 403 206 5253
ross.johnson@ca.ey.com

Shane Dunn *
+1 403 206 5011
shane.dunn@ca.ey.com

Logan Day *
+1 780 441 4226
logan.s.day@ca.ey.com

Bill Wu
+1 416 943 2545
bill.wu@ca.ey.com

Darcy Yamada *
+1 780 441 2456
darcy.yamada@ca.ey.com

Brock McMillan *
+1 403 206 5335
brock.mcmillan@ca.ey.com

Mike Campbell
+1 306 649 8305
michael.campbell@ca.ey.com

Robert Withers
+1 604 899 3550
robert.withers@ca.ey.com

Marchés financiers

Barkin Sayiner
+1 416 943 3890
barkin.sayiner@ca.ey.com



EY | Travailler ensemble pour un monde meilleur

La raison d'être d'EY est de contribuer à un monde meilleur, en créant de la valeur à long terme pour ses clients, pour ses gens et pour la société, et en renforçant la confiance à l'égard des marchés financiers.

Les équipes diversifiées d'EY, réparties dans plus de 150 pays, renforcent la confiance grâce à l'assurance que leur permettent d'offrir les données et la technologie, et aident les clients à croître, à se transformer et à exercer leurs activités.

Que ce soit dans le cadre de leurs services de certification, de consultation, de stratégie, de fiscalité, ou encore de leurs services transactionnels ou juridiques, les équipes d'EY posent de meilleures questions pour trouver de nouvelles réponses aux enjeux complexes du monde d'aujourd'hui.

EY désigne l'organisation mondiale des sociétés membres d'Ernst & Young Global Limited et peut désigner une ou plusieurs de ces sociétés membres, lesquelles sont toutes des entités juridiques distinctes. Ernst & Young Global Limited, société à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ne fournit aucun service aux clients. Des renseignements sur la façon dont EY collecte et utilise les données à caractère personnel ainsi qu'une description des droits individuels conférés par la réglementation en matière de protection des données sont disponibles sur le site ey.com/fr_ca/privacy-statement. Les sociétés EY ne pratiquent pas le droit là où la loi le leur interdit. Pour en savoir davantage sur notre organisation, visitez le site ey.com.

Conseil en financement Ernst & Young Orenda Inc. est enregistrée à titre de courtier sur le marché dispensé en Alberta, en Colombie-Britannique, au Manitoba, au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve-et-Labrador, en Nouvelle-Écosse, en Ontario, au Québec et en Saskatchewan.

© 2024 Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l. Tous droits réservés.
Société membre d'Ernst & Young Global Limited.
4377150

Aucune date d'expiration

La présente publication ne fournit que des renseignements sommaires, à jour à la date de publication seulement et à des fins d'information générale uniquement. Elle ne doit pas être considérée comme exhaustive et ne peut remplacer des conseils professionnels. Avant d'agir relativement aux questions abordées, communiquez avec EY ou un autre conseiller professionnel pour en discuter dans le cadre de votre situation personnelle. Nous déclinons toute responsabilité à l'égard des pertes ou dommages subis à la suite de l'utilisation des renseignements contenus dans la présente publication.

ey.com/fr_ca/strategy-transactions