

Revue de l'année

Alors que nous faisons le point sur l'année 2023, nous examinons les principales tendances qui ont façonné le paysage des fusions et acquisitions (« F&A ») dans le secteur des services de technologies de l'information (« TI ») et fondés sur la technologie. Nous espérons que ces renseignements seront utiles, en particulier au moment où nous nous préparons à relever les défis et à saisir les possibilités qui se présentent à nous.

Malgré les défis mondiaux, le secteur a fait preuve de résilience au chapitre des activités de F&A, alors que les investissements ont ciblé des domaines comme l'ingénierie des données, la cybersécurité, l'infonuagique, l'intelligence artificielle (« IA ») et l'apprentissage machine, et les services de consultation.

Le choix de privilégier les entreprises les plus aptes à accroître leur rentabilité a redéfini les stratégies d'investissement. La transformation numérique reste l'un des principaux moteurs des activités de F&A, alors que la transformation infonuagique et les technologies émergentes comme l'IA et l'apprentissage machine gagnent en importance.

Rétrospective - Services de TI et fondés sur la technologie

QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2023



Investissements dans les PME et consolidation des marchés

Au cours de l'année, les investissements dans des petites et moyennes entreprises (« PME ») offrant des solutions informatiques ont continué d'augmenter, ce qui a entraîné une importante consolidation du marché, les entreprises se concentrant sur le développement de solutions globales à guichet unique. Le virage stratégique vers des offres de services intégrées vise à répondre aux besoins diversifiés et changeants des clients. L'objectif est d'accroître les parts de marché, d'améliorer l'efficacité et de réduire les coûts, en particulier pour les grandes entreprises à établissements multiples¹.

En proposant une gamme de solutions intégrées, les fournisseurs de services de TI sont désormais mieux placés pour se disputer des parts de marché, devenant ainsi la référence en la matière en ce qui concerne les besoins en services de TI. Cette stratégie implique également l'intégration de divers services au sein d'une même entité, notamment la maintenance, la cession d'actifs, les services sur le terrain et les projets informatiques. La création par Valsoft d'une entreprise dérivée de six sociétés sous la bannière de Valstone, dont l'objectif est de créer un guichet unique de services, en est un exemple².



Consolidation entre les grands acteurs de l'écosystème et innovation dans les services exclusifs

En 2023, la consolidation entre les grands acteurs de l'écosystème a continué de s'intensifier, un phénomène alimenté par des investisseurs stratégiques bien capitalisés, dont des sociétés ouvertes et des entités financées par du capital-investissement. Cette consolidation a pour but de permettre aux acteurs non seulement de rester compétitifs, mais aussi de tirer parti de leur solidité financière pour se positionner stratégiquement sur le marché.

Parmi les autres tendances notables de la consolidation des sociétés technologiques au cours de la dernière année, citons l'augmentation importante des acquisitions complémentaires réalisées par des entreprises qui cherchent à accroître leurs capacités et à étendre leur portée. Cette tendance a été particulièrement évidente dans le secteur de la cybersécurité, les entreprises s'engageant activement dans des acquisitions stratégiques pour solidifier leurs portefeuilles. Cette approche ciblée met en évidence l'alignement stratégique entre le soutien financier et la recherche d'avantages concurrentiels.

En raison de l'intensification de la concurrence dans le secteur des services de TI, les entreprises développent de plus en plus leur propriété intellectuelle pour conserver un avantage sur le marché, qu'il s'agisse de logiciels ou de technologies facilitant la migration des données, ou encore d'offres ou d'accélérateurs propres au secteur. Certains de ces facteurs sont susceptibles de changer la donne, dans la mesure où ils permettent de gagner des parts de marché, en particulier dans les secteurs où la mise en œuvre est difficile ou lorsque le bouche-à-oreille ou les recommandations jouent un rôle important dans la sélection des fournisseurs.

Du point de vue des F&A, une valeur réelle est payée pour ce type de propriété intellectuelle lorsque l'on peut prouver que celle-ci est réellement unique et qu'elle apporte une valeur ajoutée tangible. Les entreprises qui détiennent cette propriété intellectuelle doivent travailler avec leurs conseillers pour déterminer quels acteurs de l'écosystème sont les plus susceptibles de tirer parti de la technologie.

RÉDACTION



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



JACK QUAGLIA

Conseiller
Conseil en financement Ernst & Young Orenda Inc.
jack.quaglia@ca.ey.com | +1 416 932 4495

¹ « How Effectively Consolidating IT Services Vendors Impact the Business », CentricsIT, <https://www.centricsit.com/consolidating-your-it-services-vendors-to-improve-efficiency-and-reduce-costs/>

² « Valsoft annonce la création de Valstone, une organisation dérivée dont l'objectif est de fournir des solutions logicielles et technologiques dans le secteur industriel », Valsoft, 14 novembre 2022, <https://www.valstonecorp.com/fr/actualites/valsoft-annonce-la-creation-de-valstone-une-organisation-derivee-dont-lobjectif-est-de-fournir-des-solutions-logicielles-et-technologiques-dans-le-secteur-industriel/>



Intérêt renouvelé pour les investissements dans les services technologiques

Après une période où les modèles de revenus récurrents occupaient le devant de la scène, l'année 2023 a été le théâtre d'un important virage, les investissements dans les modèles de services technologiques ayant connu un regain d'intérêt. Ce mouvement s'explique en partie par les facteurs macroéconomiques actuels, alors que l'on privilégie de plus en plus les mesures de rentabilité.

Dans ce contexte, bien que les modèles de logiciel-service (SaaS) à petite échelle présentent un potentiel de rentabilité future, la préférence va de plus en plus à des actifs de moindre envergure, mais plus rentables à court terme. Ce changement indique que les investisseurs adoptent une approche plus équilibrée par rapport au secteur, préférant la stabilité des revenus récurrents au potentiel de croissance des modèles fondés sur les services.

Les sociétés de capital-investissement, qui disposent d'une importante réserve de liquidités, ont joué un rôle déterminant dans les activités de F&A du secteur de la technologie en général. En 2023, ces sociétés se sont montrées particulièrement intéressées par les sociétés de services technologiques. Ce segment représente désormais une part importante du total des actifs sous gestion dans le secteur de la technologie, une hausse marquée par rapport à la dernière décennie³. Les investisseurs sont de plus en plus disposés à payer plus cher pour la stabilité des sociétés de services technologiques capables de générer efficacement une croissance des revenus.

Sommaire

En 2023, le paysage des F&A dans le secteur des services de TI et des services fondés sur la technologie a été dynamique et marqué par des consolidations stratégiques, l'accent étant mis sur le développement de technologies exclusives et une approche équilibrée en matière d'investissement dans les modèles de services technologiques. Ce contexte comporte son lot de défis et de possibilités pour les entreprises qui exercent leurs activités dans ce secteur, ce qui souligne la nécessité d'une prise de décision stratégique et éclairée.

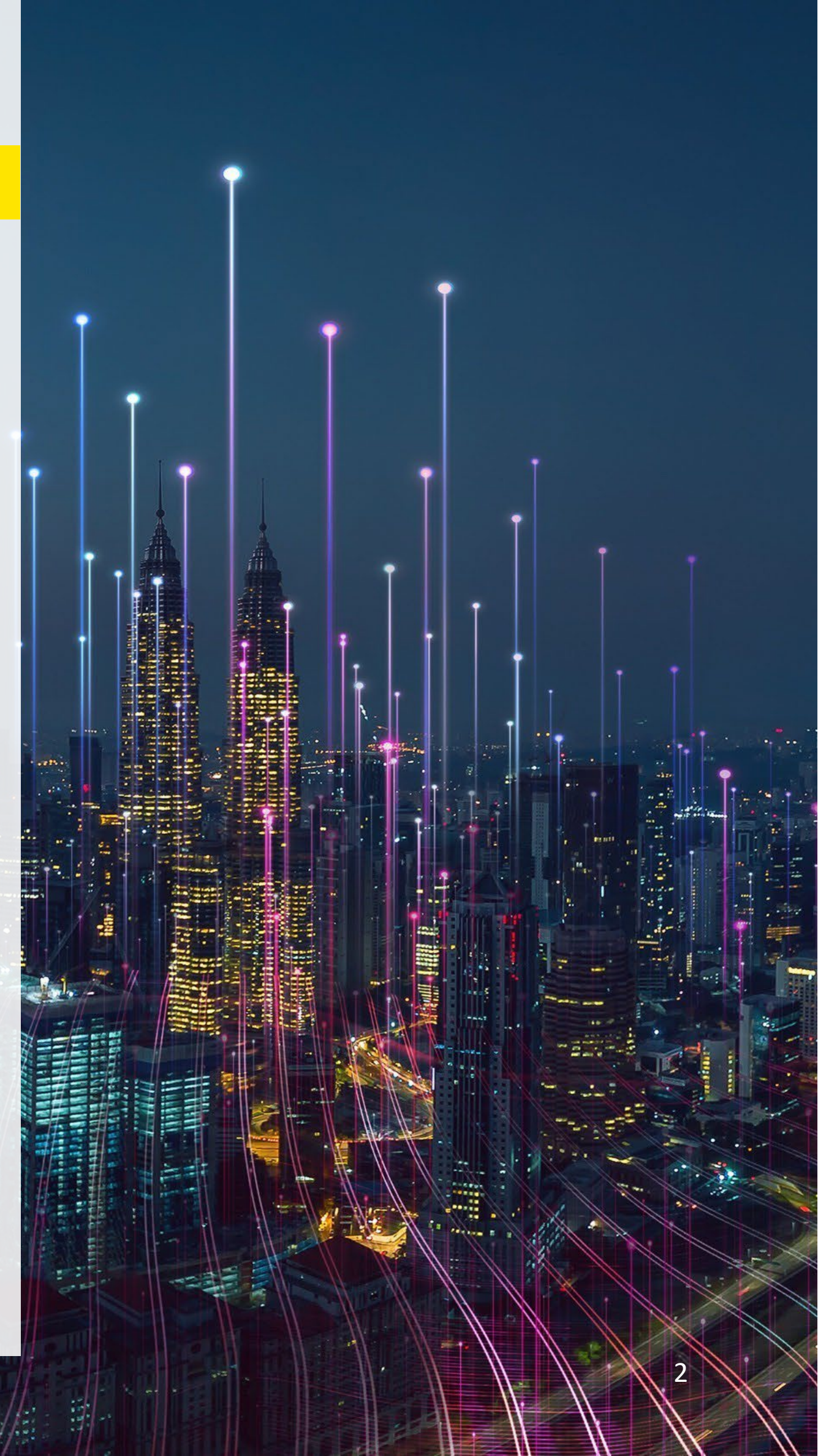


Orientation sélective des F&A

La demande de services consultatifs en infonuagique augmente de façon importante d'une année à l'autre. Bien que les fournisseurs de solutions technologiques liées à Salesforce ou ServiceNow continuent de faire l'objet de F&A dans des domaines spécifiques, l'intérêt des investisseurs se porte principalement sur les fournisseurs de services consultatifs en infonuagique liés à Microsoft.

Alors que l'écosystème infonuagique de Microsoft continue d'asseoir sa suprématie sur le marché des entreprises, les sociétés qui possèdent une expertise, une infrastructure solide et une feuille de route éprouvée en matière de valeur stratégique sont systématiquement considérées comme des actifs de premier plan⁴.

La cybersécurité est un autre secteur où la demande de F&A est importante. En raison de l'environnement de travail hybride et de l'adoption rapide de l'IA générative, la protection des données est une priorité absolue et un domaine dans lequel les entreprises sont prêtes à investir. Les sociétés du secteur de la cybersécurité ont recours à des F&A pour acquérir de nouvelles entreprises émergentes, tandis que d'autres sociétés de services de TI cherchent à proposer des offres dans ce secteur⁵.



³ Dan Oates, Angela Becker, « Worldwide: Private Capital: Technology Investment Trends To Expect In 2024 », Mondaq, 12 janvier 2024, <https://www.mondaq.com/unitedstates/maprivate-equity/1411098/private-capital-technology-investment-trends-to-expect-in-2024>

⁴ Marco Carpineti, Vish Narayanan, Gaurav Sharma, « Private equity investments in tech services: Three considerations » McKinsey & Company, 14 août 2023, <https://www.mckinsey.com/industries/private-equity-and-principal-investors/our-insights/private-equity-investments-in-tech-services-three-considerations>

⁵ John Moore, « Demand for Azure consulting helps fuel M&A surge », TechTarget, 3 septembre 2020, <https://www.techtarget.com/searchitchannel/news/252488600/Demand-for-Azure-consulting-helps-fuel-M-A-surge>

Voici quelques exemples de nos transactions récentes

BRIGHTWORKS

has been acquired by

believeco:

EY* acted as exclusive financial advisor to Brightworks Interactive Marketing Inc.



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

WBM Technologies Inc.

has received an equity investment from

Westcap

EY* acted as the exclusive financial advisor to WBM Technologies Inc.



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

SOROC

received an investment from

CenterGate CAPITAL

EY* acted as exclusive financial advisor to Soroc Technology Inc.



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

Solutions vistavu

has acquired

achieveit SOLUTIONS

EY* acted as the exclusive financial advisor to VistaVu Solutions Inc.




*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

abilis^{it}

has divested its business intelligence solutions and services division to

Passerelle


EY* acted as exclusive financial advisor to Abilis Solutions Inc.



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

EY advised on an acquisition that created one of the largest IT Services companies in Quebec.

EY* acted as exclusive financial advisor to one of the parties



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

SIAPARTNERS

has acquired an interest in

R&G ADVISORY

EY* acted as the exclusive financial advisor to R&G Advisory Inc.



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

DIGITCOM
EXPERIENCE. clever. TELLECOM

has been acquired by

PINE HILL CAPITAL

EY* acted as exclusive financial advisor to Digicom Telecommunications Canada Inc.



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc.

Well.ca

has been acquired by

MCKESSON Canada

EY* provided Transaction Advisory Services to Well.ca



*Ernst & Young Grande Corporate Finance Inc. and Ernst & Young LLP





Séries d'entrevues vidéo *Réussite programmée*

Le groupe F&A, Technologies, d'EY a récemment lancé une nouvelle 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



© 2022 Ernst & Young LLP. All Rights Reserved. 4126_42

Aperçu des transactions au T4 2023¹

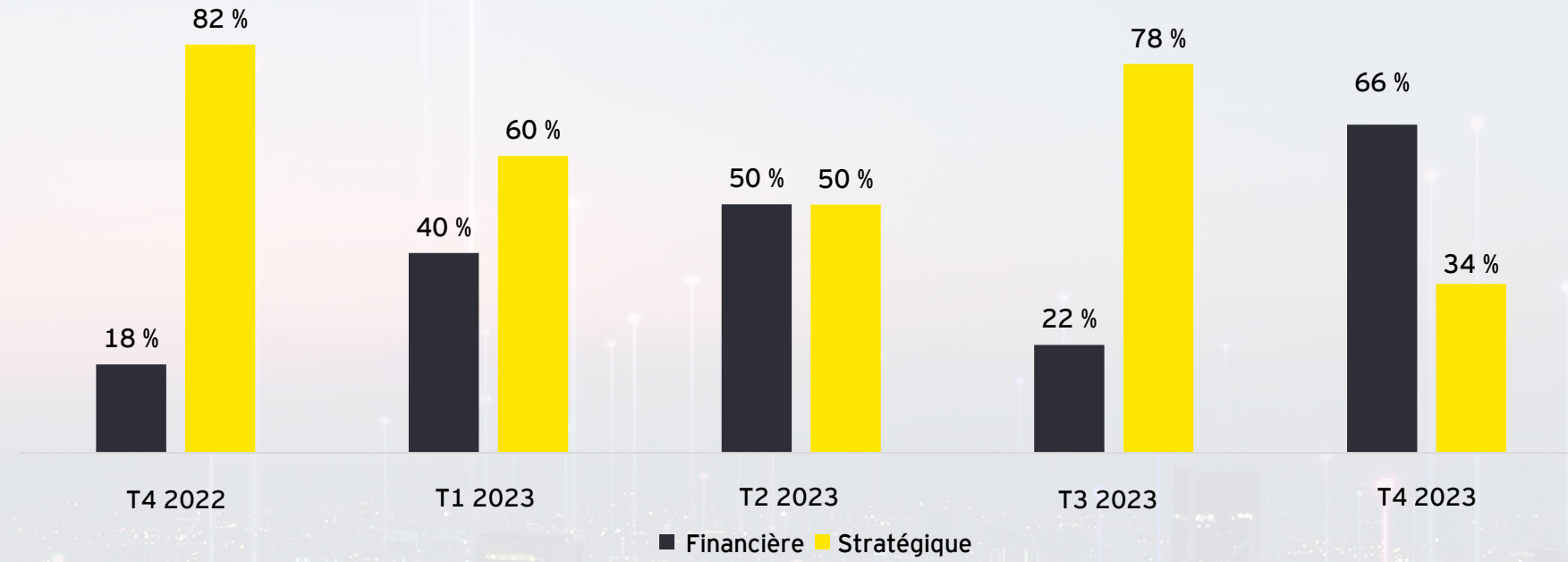
19 DÉC. 2023*	18 DÉC. 2023	11 DÉC. 2023	1 ^{ER} DÉC. 2023	20 NOV. 2023*
<p>Orica Limited (ASX : ORI) a annoncé l'acquisition de Terra Insights, plateforme technologique de pointe de bout en bout pour la surveillance géotechnique, structurale et géospatiale dans les secteurs des mines et des infrastructures, comprenant des capteurs, des logiciels et des systèmes de transmission de données, pour une valeur de 377,7 M\$.</p>	<p>reAlpha Tech Corp. (NasdaqCM : AIRE) a annoncé l'acquisition de United Software Group, société à capital fermé de services-conseils en TI établie en Ohio exerçant ses activités dans divers secteurs à l'échelle mondiale, pour une valeur de 40,0 M\$*.</p> <p><i>*Comprend des paiements conditionnels de 11,6 M \$.</i></p>	<p>Elixir International plc (AIM : ELIX) a annoncé l'acquisition d'Insigniam LLC, société de services-conseils de premier plan à l'échelle mondiale qui aide les entreprises à composer avec des changements et des transformations complexes à grande échelle, pour une valeur de 18,5 M\$*. La transaction représente une valeur d'entreprise de 1,4 fois les revenus et de 8,0 fois le BAIIA.</p> <p><i>*Comprend des paiements conditionnels de 5,4 M \$.</i></p>	<p>Insight Enterprises (NASDAQ : NSIT) a fait l'acquisition de SADA Systems, chef de file du marché des services-conseils et techniques en infonuagique et fournisseur primé de solutions Google Cloud, pour une valeur d'environ 800 M\$*. La transaction représente une valeur d'entreprise de 3,2 fois les revenus.</p> <p><i>*Comprend des paiements conditionnels de 390 M \$.</i></p>	<p>Neptune Wellness Solutions Inc. (NasdaqCM : NEPT) a annoncé l'acquisition de Datasys Group, Inc., société de premier plan en marketing de données qui utilise l'IA et l'apprentissage machine pour obtenir des renseignements à partir de l'un des plus importants ensembles de données sur les consommateurs et les entreprises, pour une valeur de 112,0 M\$*. La transaction représente une valeur d'entreprise de 4,2 fois les revenus et de 11,5 fois le BAIIA.</p> <p><i>*Comprend des paiements conditionnels de 22 M \$.</i></p>
20 NOV. 2023*	9 NOV. 2023*	9 NOV. 2023	8 NOV. 2023	7 NOV. 2023
<p>IPH Limited (ASX : IPH) a fait l'acquisition de ROBIC LLP, société de services de propriété intellectuelle œuvrant dans les domaines du droit des sociétés et du droit des affaires, dont le transfert de technologies et l'octroi de licences, la concurrence, les télécommunications et les TI, pour une valeur de 80,9 M\$*. La transaction représente une valeur d'entreprise de 2,0 fois les revenus et de 9,0 fois le BAIIA.</p> <p><i>*Comprend des paiements conditionnels de 4,1 M \$.</i></p>	<p>Calian Group Ltd. (TSX : CGY), a fait l'acquisition de Decisive Group, chef de file dans le secteur des services en infrastructure informatique et en cybersécurité se spécialisant dans la conception, la construction et la maintenance d'infrastructures informatiques et la prestation de services infonuagiques hybrides pour les entreprises, ainsi que dans la gestion et la protection des données, pour une valeur de 54,3 M\$.</p>	<p>SentinelOne, Inc. (NYSE : S) a fait l'acquisition de Krebs Stamos Group LLC, fournisseur de services en stratégie de cybersécurité destinés aux secteurs de la fabrication, de l'aérospatiale, des sciences de la vie et des télécommunications, pour une valeur de 14,0 M\$.</p>	<p>BigCommerce Holdings, Inc. (NasdaqGM : BIGC) a fait l'acquisition de Makeswift, Inc., fournisseur d'une solution de création sans code pour les sites Web Next.js, qui permet de modifier n'importe quelle composante visuelle de réaction, pour une valeur de 9,0 M \$.</p>	<p>Amdocs Limited (NasdaqGS : DOX) a fait l'acquisition d'Astadia, fournisseur de logiciels et de services de premier plan sur le marché qui exerce ses activités à l'échelle mondiale pour aider les organisations à accélérer la modernisation de systèmes centraux et la migration vers l'infonuagique, pour une valeur de 75,0 M\$.</p>

Aperçu des transactions au T4 2023¹ (suite)

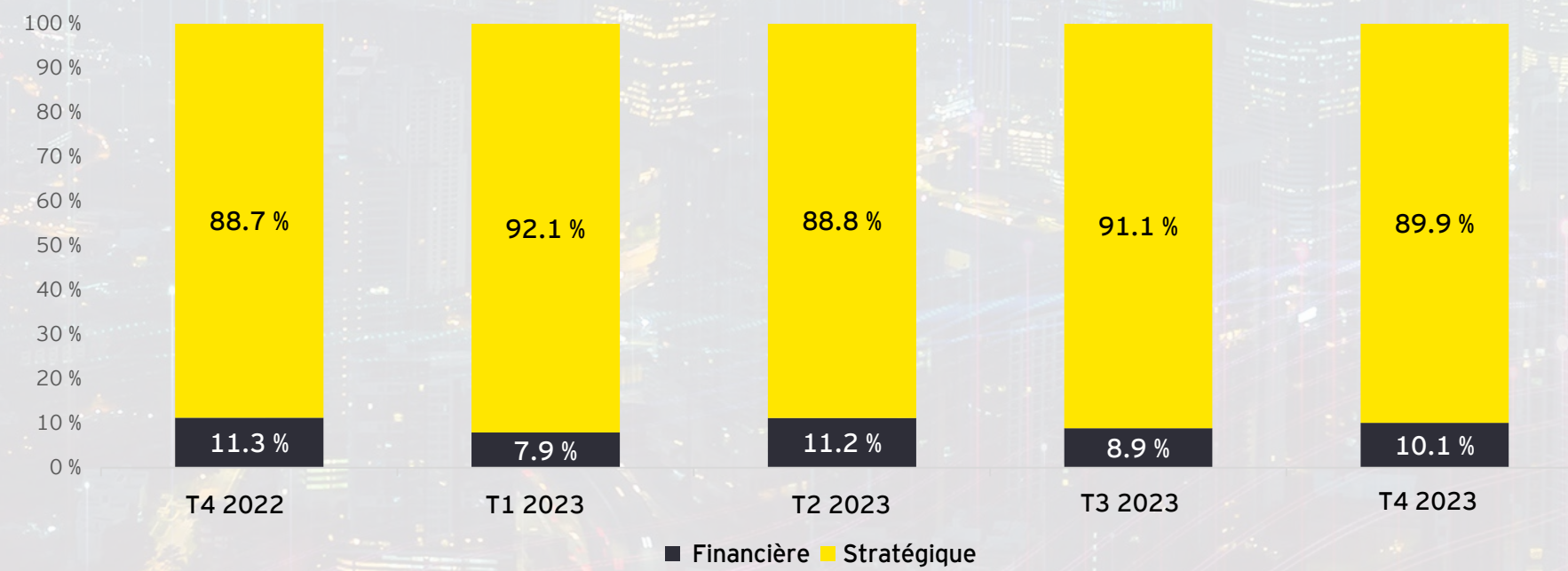
<p>6 NOV. 2023</p> <p>Amdocs Limited (NasdaqGS : DOX) a fait l'acquisition de Procom Consulting, société de services-conseils aux entreprises et de services de TI spécialisée dans les secteurs des communications et des administrations étatiques et locales, pour une valeur de 37,0 M\$.</p>	<p>6 NOV. 2023</p> <p>Bain Capital LP a fait l'acquisition de Guidehouse, société dotée d'importantes capacités en matière de gestion, de technologies et de conseils en risques, ainsi que de services numériques et d'externalisation des processus d'affaires, pour une valeur de 5,3 G\$.</p>	<p>1^{ER} NOV. 2023</p> <p>Iron Mountain (NYSE : GIR) a fait l'acquisition de Regency Technologies, fournisseur de premier plan de services de cession d'actifs de TI aux États-Unis qui utilise des processus et de l'équipement novateurs pour maximiser la valeur monétaire et prolonger la durée de vie utile des appareils, pour une valeur de 200,0 M\$. La transaction représente une valeur d'entreprise de 2,0 fois les revenus et de 7,5 fois le BAIIA.</p>	<p>1^{ER} NOV. 2023</p> <p>Brookfield Infrastructure Partners L.P. (NYSE : BIP) a acquis la quasi-totalité des actifs de Cyxtera Technologies, Inc., qui offre des produits et services de centres de données pour les entreprises, pour une valeur de 775,0 M\$.</p>	<p>13 OCT. 2023</p> <p>Amphenol Corporation (NYSE : APH) a fait l'acquisition de PCTEL, Inc., fournisseur de solutions technologiques sans fil de premier plan à l'échelle mondiale, dont des dispositifs industriels de l'Internet des objets, des systèmes d'antenne et des produits de test et de mesure conçus à cette fin, pour une valeur de 139,7 M\$. La transaction représente une valeur d'entreprise de 1,2 fois les revenus et de 12,5 fois le BAIIA.</p>
<p>12 OCT. 2023</p> <p>Stagwell, Inc. (NASDAQ : STGW) a fait l'acquisition de Left Field Labs, LLC, agence numérique proposant des solutions à la croisée de la technologie et de la conception centrée sur l'humain, pour une valeur de 65 M\$*. *Comprend des paiements conditionnels de 51 M\$.</p>	<p>12 OCT. 2023</p> <p>Mphasis Corporation a fait l'acquisition de Sonnick Partners LLC, société de services-conseils en transformation numérique et partenaire de Salesforce spécialisée dans les services de consultation, la mise en œuvre, les services gérés et les capacités spécialisées, pour une valeur de 132,5 M\$.</p>	<p>11 OCT. 2023</p> <p>CGI Inc. (NYSE : GIB) a fait l'acquisition de Momentum Consulting Corporation, société de services-conseils en TI établie à Miami et spécialisée dans la transformation numérique, l'analyse de données et les services gérés, pour une valeur d'environ 50,5 M\$.</p>		

Historique des activités de F&A

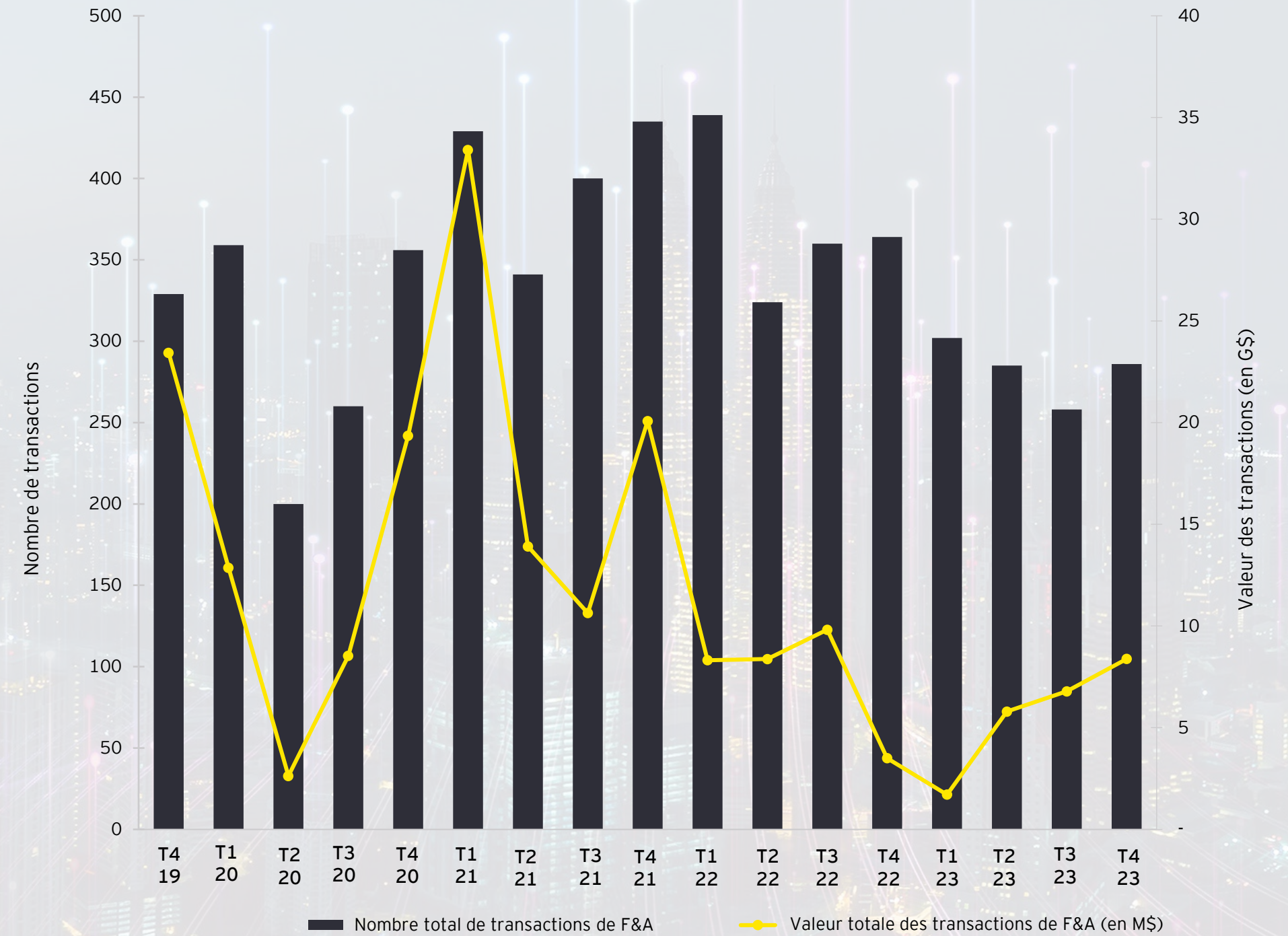
Valeur des transactions par type d'acquéreur



Nombre de transactions par type d'acquéreur

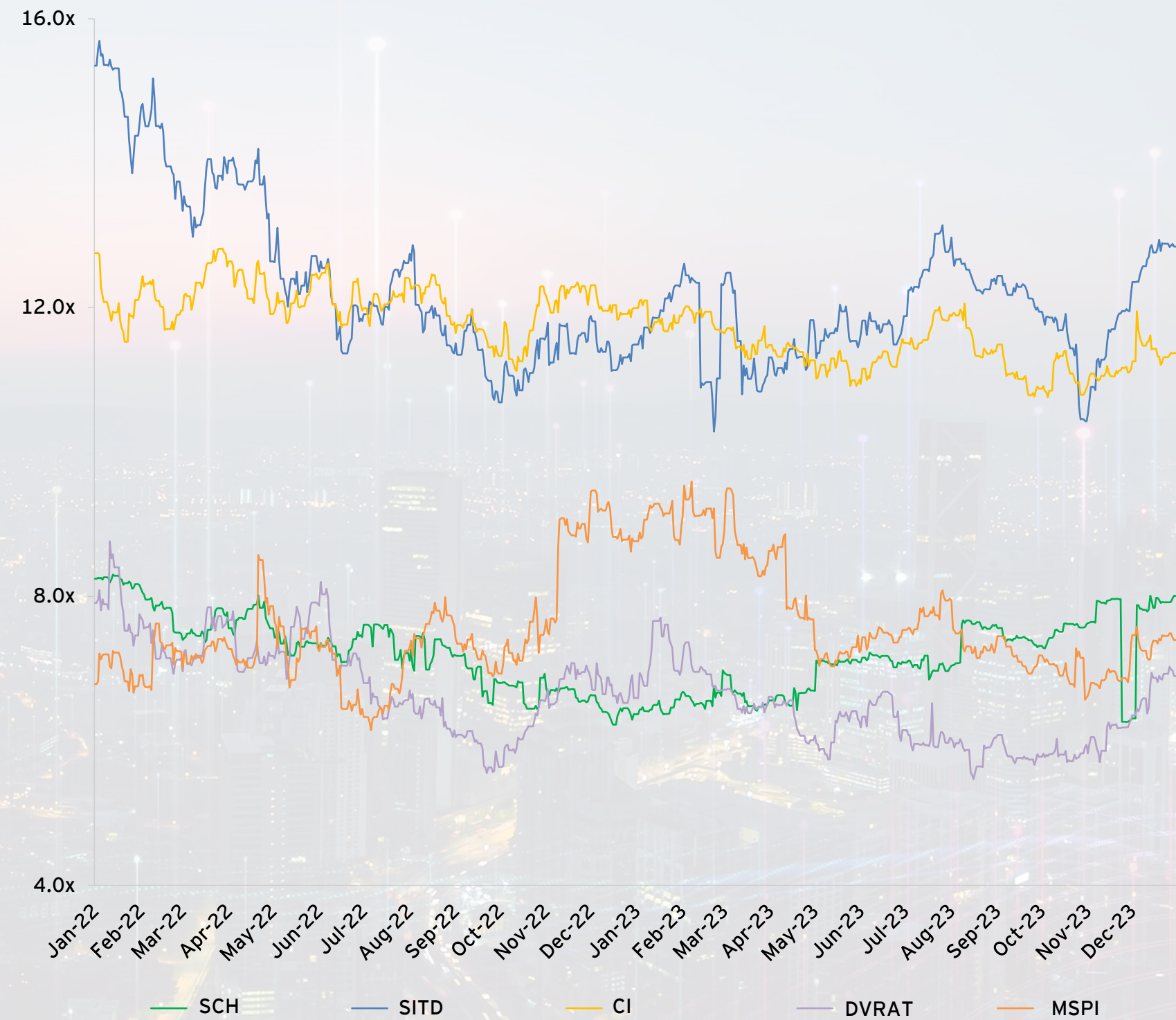


La valeur et le volume des transactions se sont améliorés par rapport aux niveaux du T3 et du T2 2023.

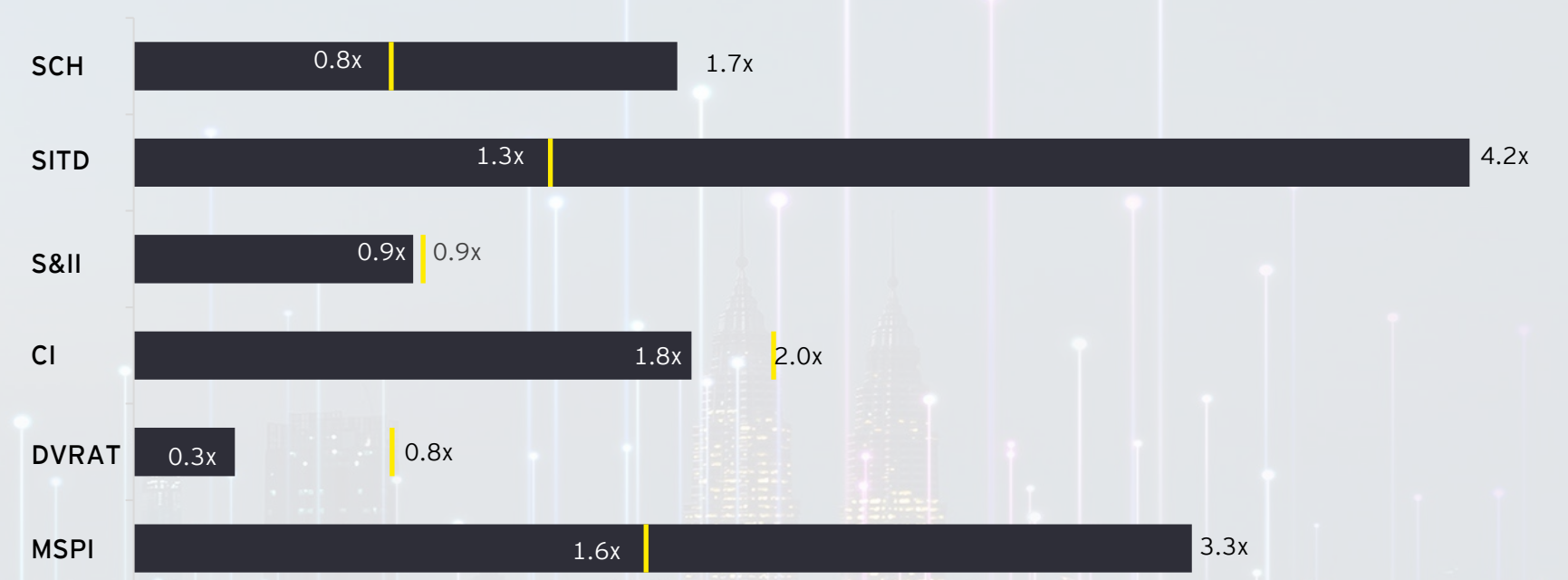


Historique des activités de F&A (suite)

Les multiples des sociétés ouvertes sont demeurés volatils jusqu'au T4 2023, bien qu'une légère hausse ait été observée à la fin du trimestre.



Les multiples de revenus implicites dans les transactions se sont améliorés, bien que, pour certaines catégories, ils ont affiché un recul par rapport à ceux du T4 2022¹.



*Le trait jaune indique la comparaison par rapport au T4 2022.

Les multiples du BAIIA implicites dans les transactions sont demeurés volatils, quoique, dans le cas de plusieurs catégories, ils ont augmenté par rapport à ceux du T4 2022¹.



*Le trait gris indique la comparaison par rapport au T4 2022

¹ Les données sur les multiples implicites dans les transactions de F&A proviennent de S&P Capital IQ et comprennent des données sur les transactions réalisées entre le 1^{er} octobre 2019 et le 31 décembre 2023 au Canada et aux États-Unis. Les données ont été compilées par Conseil en financement Ernst & Young Orenda Inc. en fonction d'une appréciation subjective des transactions dans le secteur des services de TI. En outre, la catégorisation des divers sous-secteurs et l'analyse qui en est faite par Conseil en financement Ernst & Young Orenda Inc. sont présentées à titre d'exemples et non à titre de référence. Chaque transaction a ses propres caractéristiques qui ont une incidence sur la valeur et les multiples correspondants. Il est nécessaire de comprendre le contexte et les circonstances entourant chaque transaction pour en tirer des renseignements utiles.

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

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

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

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

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

Marchés financiers

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

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

Roger Leslie
+1 416 347 0367
roger.f.leslie@ca.ey.com

Atlantique

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

*Inscrit à titre de représentant de courtier sur le marché dispensé



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, en Nouvelle-Écosse, en Ontario, au Québec, en Saskatchewan et à Terre-Neuve-et-Labrador.

© 2023 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.