



Tableau de bord de la valeur : étendue des services offerts

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 estimer la valeur pour les entreprises de services de TI et fondés sur la technologie. Chaque trimestre, nous examinons un inducteur de valeur différent. Dans les documents de leadership éclairé du premier trimestre, nous examinons l'étendue des services offerts et son incidence sur la valeur.

Rétrospective des F&A – Services de TI et fondés sur la technologie

PREMIER TRIMESTRE DE 2024



Créer un guichet unique pour les services de TI



Valeur générée par l'étendue des services offerts

Les concepts de « guichet unique » et de « services de bout en bout » ont de plus en plus cours dans le secteur des services de technologies de l'information (TI) et fondés sur la technologie. La raison est simple : les clients préfèrent travailler avec un nombre limité de fournisseurs pour leurs projets et processus critiques de TI. Les entreprises de TI en profitent également, puisqu'elles peuvent obtenir leur entrée chez des clients et élargir l'étendue des services qu'elles leur offrent à un coût d'acquisition plus bas.

Dans notre tableau de bord de la valeur, c'est ce que nous appelons l'« étendue des services offerts ». En d'autres mots, il s'agit de l'éventail des services qu'une entreprise de TI offre, comme le développement de logiciels, l'élaboration de stratégies d'affaires, la gestion de réseaux informatiques, l'intégration de systèmes, la gestion de centres de données, l'infonuagique, la cybersécurité, l'intelligence artificielle (IA) et l'Internet des objets (IdO), à divers secteurs, unités fonctionnelles ou plateformes technologiques.

L'entreprise qui est en mesure d'offrir adéquatement un vaste éventail de services démontre qu'elle peut être polyvalente et s'adapter et qu'elle possède l'ensemble des compétences requises dans l'environnement technologique actuel en constante évolution. Ces atouts illustrent indirectement la profondeur de l'expertise et des capacités de pointe de l'entreprise. Les entreprises qui peuvent démontrer la profondeur de leur expertise tout en maintenant un vaste éventail de services sont en bonne position pour devenir des chefs de file du marché.

Avantage concurrentiel qui accroît la capacité de l'entreprise d'obtenir des contrats et de croître
En faisant appel à une entreprise de TI qui offre un vaste éventail de services, les clients n'ont plus à faire appel à de multiples fournisseurs pour leurs divers besoins, ce qui permet de rationaliser les processus et d'économiser un temps précieux. L'étendue des services permet également de personnaliser ceux-ci. Les besoins de chaque client et les défis auxquels il fait face sont uniques. Les fournisseurs de TI peuvent, grâce au vaste éventail de leurs services, s'adapter et offrir des solutions sur mesure qui répondent aux exigences propres à chaque client.

Diminution des risques au fil du temps
Les entreprises de TI qui offrent un vaste éventail de services permettent d'éviter l'exposition au risque d'être lié à une seule solution ou un seul service, ou à un fournisseur unique. Les besoins en TI sont dynamiques et exigent des changements. Par exemple, certains fournisseurs gagnent ou perdent en popularité au fil du temps et les services peuvent subir l'incidence des cycles économiques et d'événements mondiaux, comme la pandémie de COVID-19. Grâce à une plus grande diversification des services, les entreprises sont mieux positionnées auprès de leurs clients et résistent mieux à des événements économiques précis.

Amélioration des données économiques globales
Une gamme de services plus diversifiée permet de créer des occasions de ventes incitatives et de ventes croisées et d'établir de façon dynamique les prix pour élargir la gamme de services offerts aux clients actuels, ce qui permet d'améliorer l'efficacité de la force de vente et de réduire les coûts d'acquisition. Par ailleurs, l'entreprise, dès qu'elle offre de multiples services, peut plus facilement intégrer de nouveaux services par voie d'acquisitions, ce qui est une manière efficace de croître.

Tous ces attributs séduisent les acquéreurs et les investisseurs. La capacité de réduire le profil de risque tout en élargissant la gamme de services par le biais d'acquisitions est l'une des raisons pour lesquelles les entreprises de services de TI attirent tant les investisseurs financiers.

RÉDACTEURS



SID NAIR

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



DEVON MACMURRAY

Vice-président, Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc. devon.macmurray@ca.ey.com | +1 416 932 6131



MICHAEL VADAKKAN

Conseiller directeur, Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc. michael.vadakkan@ca.ey.com | +1 780 606 2220



Principaux points à considérer et défis importants

Toute entreprise envisageant d'offrir une vaste gamme de services doit avant tout s'assurer d'avoir les compétences requises pour offrir certains services clés et d'asseoir sa réputation en cette matière. Ces services de base, lorsqu'ils sont bien offerts, peuvent servir de point d'attraction ou de tremplin pour obtenir de nouveaux clients. Si une entreprise offre un service exceptionnel dans certains domaines, les clients seront souvent encouragés à avoir recours aux autres services de cette entreprise. Une fois la relation client établie grâce aux services de base, l'étendue des services offerts constitue un avantage significatif et peut favoriser la rétention des clients.

Les difficultés peuvent survenir lorsque l'entreprise augmente l'étendue de ses services. Il pourrait s'agir d'une dépendance lourde envers un vaste éventail d'experts, de la nécessité d'affecter plus de ressources ou de l'escalade des coûts opérationnels, des facteurs qui pourraient avoir ultimement une incidence sur le résultat net de l'entreprise. L'élargissement de l'étendue des services, s'il n'est pas surveillé et géré attentivement, peut éventuellement empêcher de mettre l'accent sur la profondeur des services, donnant ainsi lieu à des résultats inférieurs aux attentes et à l'insatisfaction des clients.

Il importe également de déterminer s'il existe une stratégie cohérente pour l'ensemble des services offerts. L'offre d'une multiplicité de services fragmentés par nature ne procure généralement pas les avantages susmentionnés qui étaient censés générer de la valeur, ce qui peut avoir l'effet contraire pour les acquéreurs et les investisseurs, qui considèrent que cette gamme de services non synergique est trop lourde à gérer et à faire croître.

Les investisseurs ont recours à certains indicateurs lorsqu'ils déterminent si une gamme de services est génératrice de valeur.

En voici quelques-uns :

- L'ensemble des services que vous offrez répondent-ils aux besoins du segment de clientèle que vous ciblez, en fonction du secteur (p. ex. gouvernement, industrie, services financiers) ou de la taille (p. ex. entreprise, PME)?
- Votre gamme de services s'adresse-t-elle aux personas de l'organisation qui prennent les décisions d'achat (comme les fonctions TI ou Exploitation, ou les hauts dirigeants)?
- Vos offres peuvent-elles être vendues par la même personne, par les mêmes canaux et selon les mêmes tactiques de vente?
- Votre offre favorise-t-elle une relation continue plutôt qu'une relation ponctuelle avec le client, afin de l'intéresser à de nouveaux services?

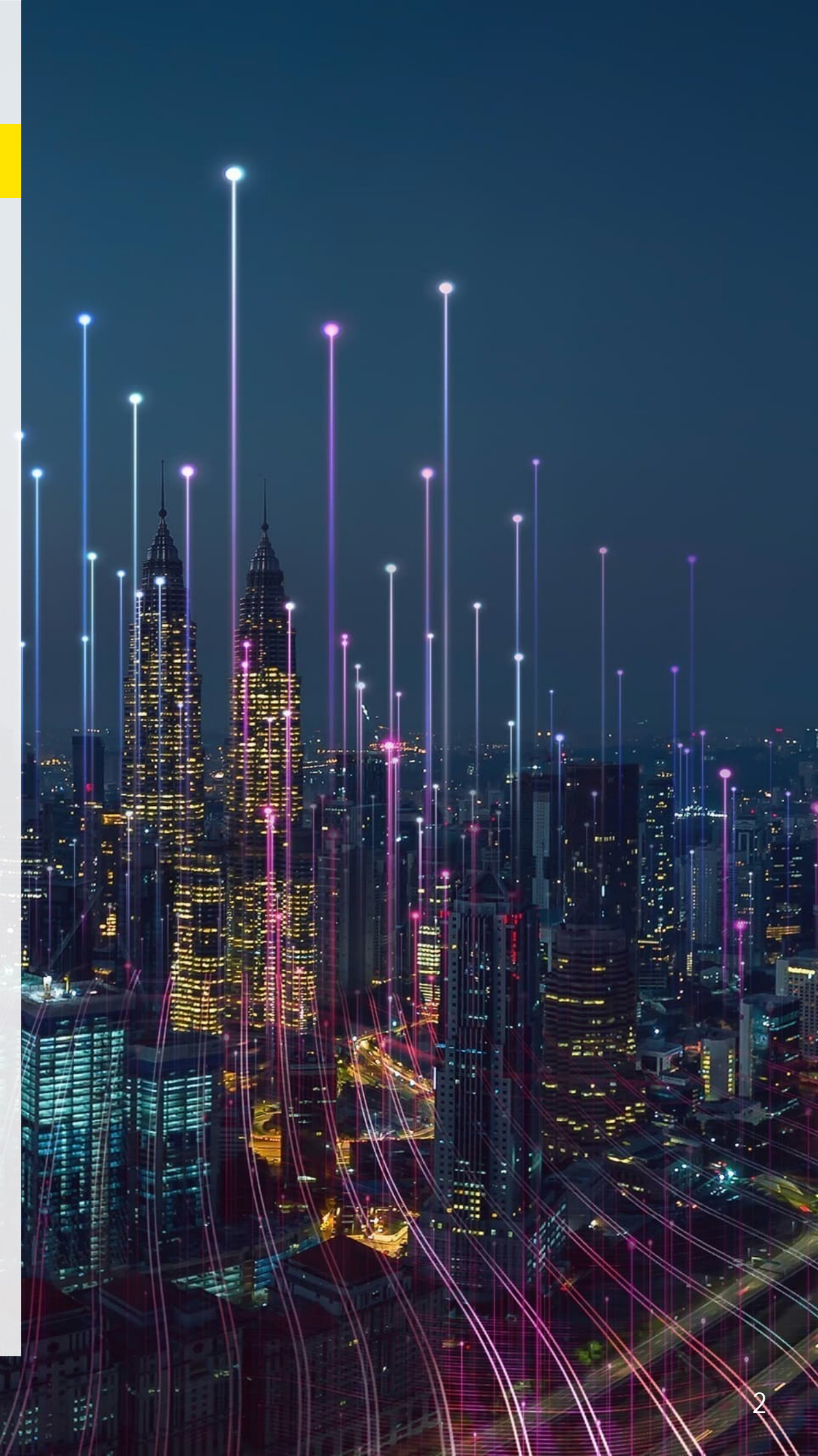


Conclusion

Dans le domaine des services de TI, le concept d'étendue des services est nuancé. Bien que l'étendue des services stimule la croissance d'une entreprise, elle comporte également son lot de défis. Une stratégie bien élaborée qui s'aligne sur les compétences de base de l'entreprise et les attentes des clients permet de tirer parti des avantages que peut procurer un vaste éventail de services, tout en atténuant les risques.

Les entrepreneurs qui songent à ajouter de nouveaux services doivent s'assurer de pouvoir offrir le même niveau de service et d'expertise et veiller à ce que ces services génèrent de la valeur pour l'entreprise et permettent de réaliser des synergies.

Nous travaillons activement en collaboration avec les entreprises pour les aider à élaborer un dossier narratif sur la valeur générée par les services qu'elles offrent qui trouvera un écho auprès des investisseurs. De plus, nous pouvons élaborer un plan pour déterminer les services potentiellement synergiques qui pourraient être offerts dans l'avenir, pour que les investisseurs puissent évaluer la possibilité de réaliser une acquisition. Communiquez avec nous pour savoir comment nous pouvons vous aider.



Transactions récentes

Provider of collaboration software and solutions for the life sciences industry

has been acquired by

A financial sponsor-backed provider of services for the life sciences industry

EY* acted as the exclusive financial advisor to the seller.



*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.



has been acquired by



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




*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.



WBM Technologies Inc.

has received an equity investment from



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



*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.




received an investment from




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




*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.




has acquired




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




*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.



has divested its business intelligence solutions and services division to



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



*Ernst & Young Orenda 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 Orenda Corporate Finance Inc.



has acquired an interest in



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



*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.



has been acquired by



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



*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.



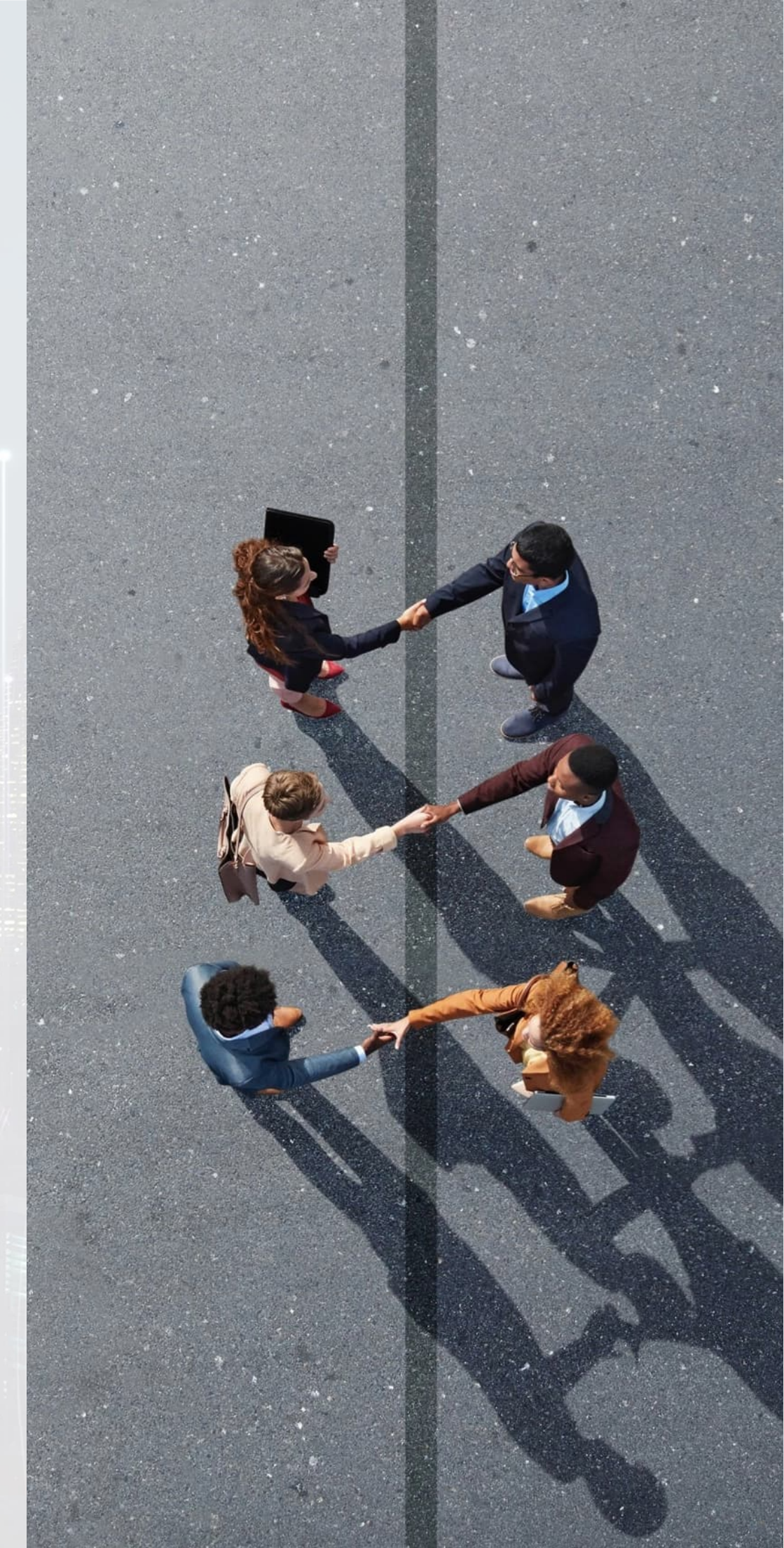
has been acquired by



EY* provides Transaction Advisory Services to Well.ca



*Ernst & Young Orenda Corporate Finance Inc.





Notre série de vidéos : [Réussite programmée](#)

Le groupe Fusions et acquisitions, Technologies d'EY a récemment lancé une nouvelle série de vidéos, Réussite programmée.

Dans le cadre de cette série de cinq épisodes animée par Sid Nair, le leader canadien, Fusions et acquisitions, Technologies réalise des entrevues auprès de leaders de la Société et de dirigeants d'entreprises. La série examine les aspects clés, les risques et les possibilités à prendre en considération avant de vendre une entreprise technologique.



Réussite programmée

Ce que vous devez savoir pour la vente de votre entreprise technologique

Découvrez notre série d'entrevues vidéo, « **Réussite programmée** », dans lesquelles nous examinons les aspects clés à prendre en considération avant de vendre votre entreprise technologique. Ces entrevues vidéo sont animées par Sid Nair, leader national du groupe F&A en technologie chez EY.

Aperçu des transactions réalisées au T1 2024

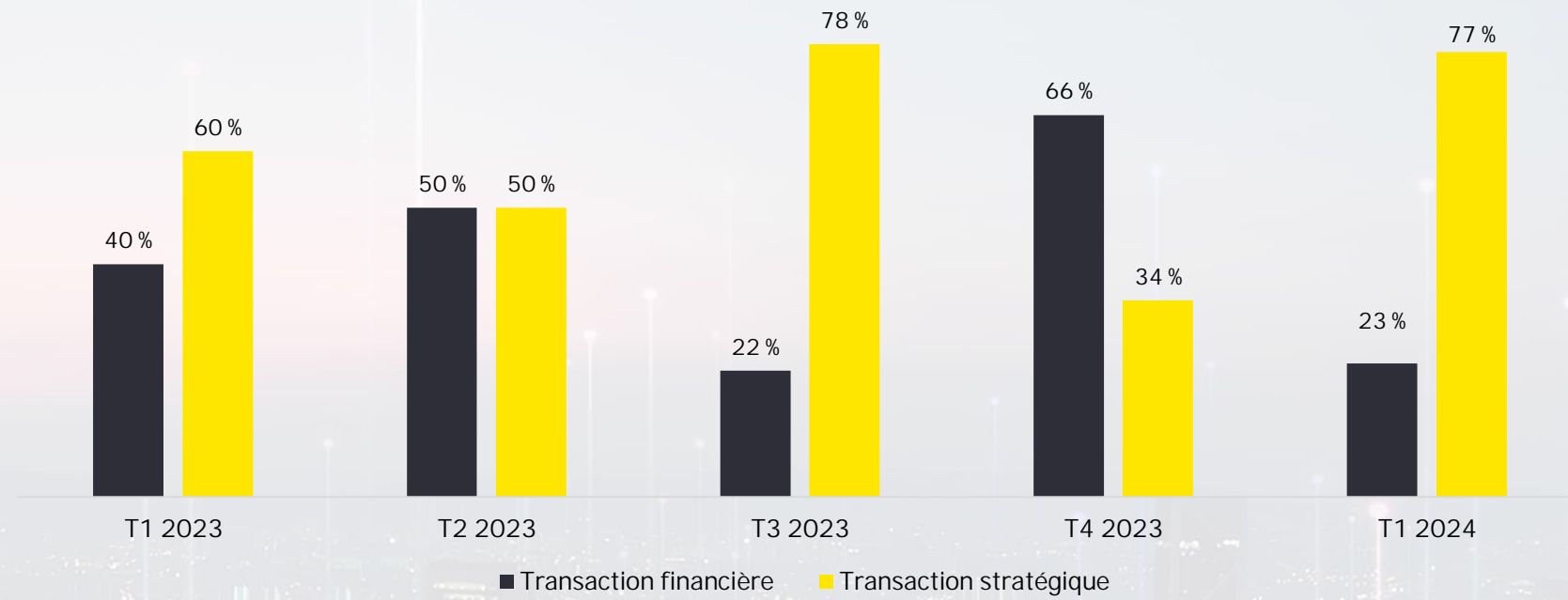
| Date de l'annonce | Cible | Siège social de la cible | Description de la cible | Acquéreur | Siège social de l'acquéreur |
|-------------------|---------------------|---|--|----------------------------|---|
| 20 mars 2024 | Number8, LLC |  | Consultants en développement de logiciels qui améliorent l'efficacité des processus, réduisent le délai de lancement du produit et offrent des services aux entreprises ▶ Valeur transactionnelle : 49,1 M\$ | Software Mind |  |
| 11 mars 2024 | Stuzo Holdings, LLC |  | Fournisseur de premier plan de technologies de fidélisation dans le secteur de la vente au détail dans les stations d'essence et les dépanneurs ▶ Valeur transactionnelle : 190,0 M\$ ▶ VE/produits : 4.7x ▶ VE/BAIIA: 13.5x | PAR Technology Corporation |  |
| 8 mars 2024 | TAMI Ventures |  | Société de portefeuille privée spécialisée dans les secteurs de la technologie, de la publicité, des médias et de l'information ▶ Valeur transactionnelle : 23,0 M\$ | Creald, Inc. |  |
| 7 mars 2024 | Cathedra Bitcoin |  | Développeur et exploitant d'infrastructures de centres de données pour l'économie numérique, spécialisée dans le minage de cryptomonnaie ▶ Valeur transactionnelle : 60,7 M\$ | Kungsliden Inc. |  |
| 29 févr. 2024 | GalaxE Group |  | Fournisseur mondial de solutions de TI et de solutions d'entreprise qui se spécialise dans la transformation numérique d'entreprises du palmarès Fortune 500 ▶ Valeur transactionnelle : 405,0 M\$ | Endava plc |  |
| 24 févr. 2024 | Xduce Corporation |  | Entreprise de développement d'applications d'entreprise et d'IA qui se spécialise dans le développement de solutions d'IA pour les entreprises pour optimiser les activités en interne et les systèmes de service à la clientèle ▶ Valeur transactionnelle : 20,0 M\$ ▶ VE/produits : 2.3x | Infibeam Avenues Limited |  |
| 13 févr. 2024 | Aggne Global Inc. |  | Entreprise chef de file de services-conseils et de services gérés du secteur des technologies des assurances et de l'assurance ▶ Valeur transactionnelle : 66,0 M\$ ▶ VE/produits : 6.15x | Wipro Limited |  |

Aperçu des transactions réalisées au T1 2024 (suite)

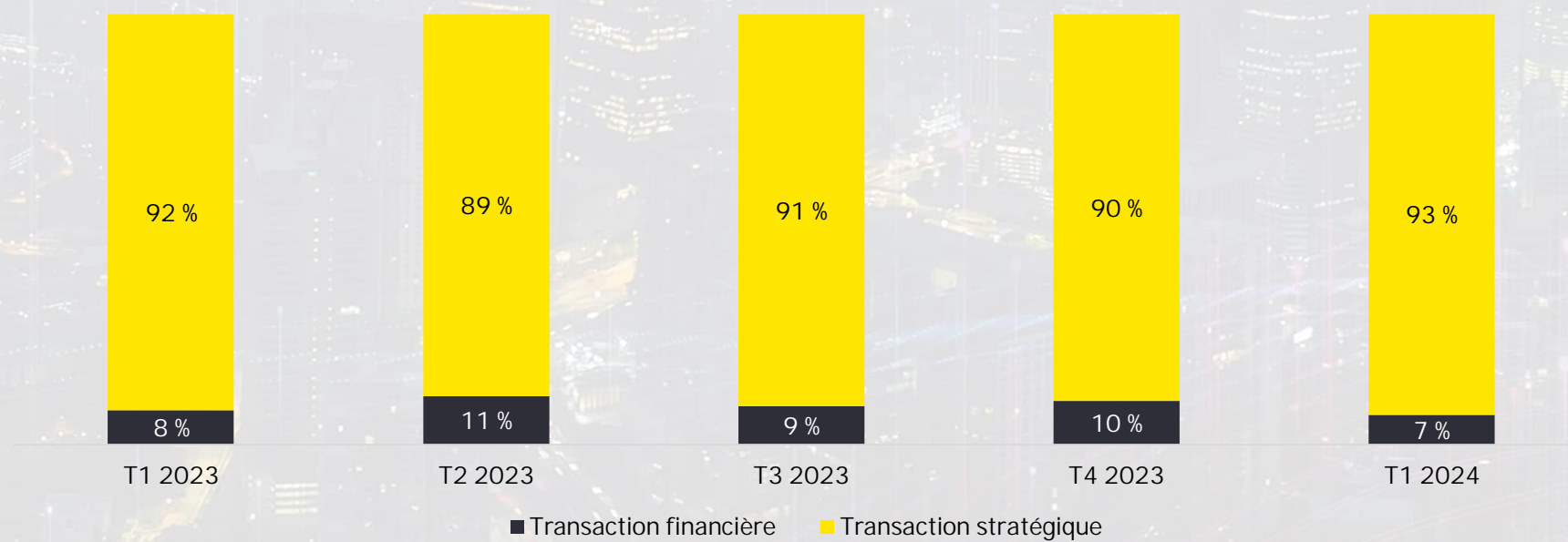
| Date de l'annonce | Cible | Siège social de la cible | Description de la cible | Acquéreur | Siège social de l'acquéreur |
|-------------------|--|---|--|----------------------------------|---|
| 6 févr. 2024 | CBTS LLC/CBTS Extended Territories LLC |  | Fournisseur de services et solutions de TI axée sur les entreprises et les clients du segment supérieur du marché intermédiaire ▶ Valeur transactionnelle : 670,0 M\$ | TowerBrook Capital Partners L.P. |  |
| 29 janv. 2024 | PEAK Resources, Inc. |  | Fournisseur de solutions et de services technologiques, spécialisé dans les centres de données, l'infonuagique, le stockage, le réseautage et les services gérés ▶ Valeur transactionnelle : 5,6 M\$ | ePlus Technology, Inc. |  |
| 24 janv. 2024 | Spalding Consulting |  | Fournisseur de premier plan de services de développement de logiciels, de TI et d'ingénierie au secteur de la défense ▶ Valeur transactionnelle : 75,0 M\$ | Saalex Corporation |  |
| 16 janv. 2024 | Datavail Corp |  | Prestataire de services gérés de gestion de bases de données, de données et d'analytique, de services d'implémentation et de développement d'applications et de services de soutien ▶ Valeur transactionnelle : 135,0 M\$ | CIVC Partners |  |
| 11 janv. 2024 | Vertex AI Ventures Inc. |  | Entreprise d'intelligence artificielle axée sur l'identification, l'acquisition, le développement et l'octroi de licences d'utilisation de propriété intellectuelle dans le secteur de l'intelligence artificielle infonuagique | Alset Capital Inc. |  |
| 10 janv. 2024 | Navisite Opco |  | Prestataire de services de transformation numérique et de services gérés ▶ Valeur transactionnelle : 640,0 M\$ | Accenture plc |  |
| 9 janv. 2024 | Reflexivity Research LLC |  | Société de recherche privée spécialisée dans la production de rapports de recherche à la fine pointe pour le secteur des cryptomonnaies | DeFi Technologies Inc. |  |
| 3 janv. 2024 | All Traffic Data Services, LLC |  | Fournisseur d'une gamme complète de services, y compris le comptage de circulation, les débits directionnels, l'analyse de l'origine et de la destination, les études sur les piétons, la surveillance de la vitesse par radar, la géolocalisation Bluetooth, l'utilisation des stationnements, les inventaires d'actifs et les diagrammes de collision ▶ Valeur transactionnelle : 19,0 M\$ ▶ VE/produits : 2.0X ▶ VE/BAIIA : 6,3x | Rekor Systems, Inc. |  |

Historique des activités de F et A

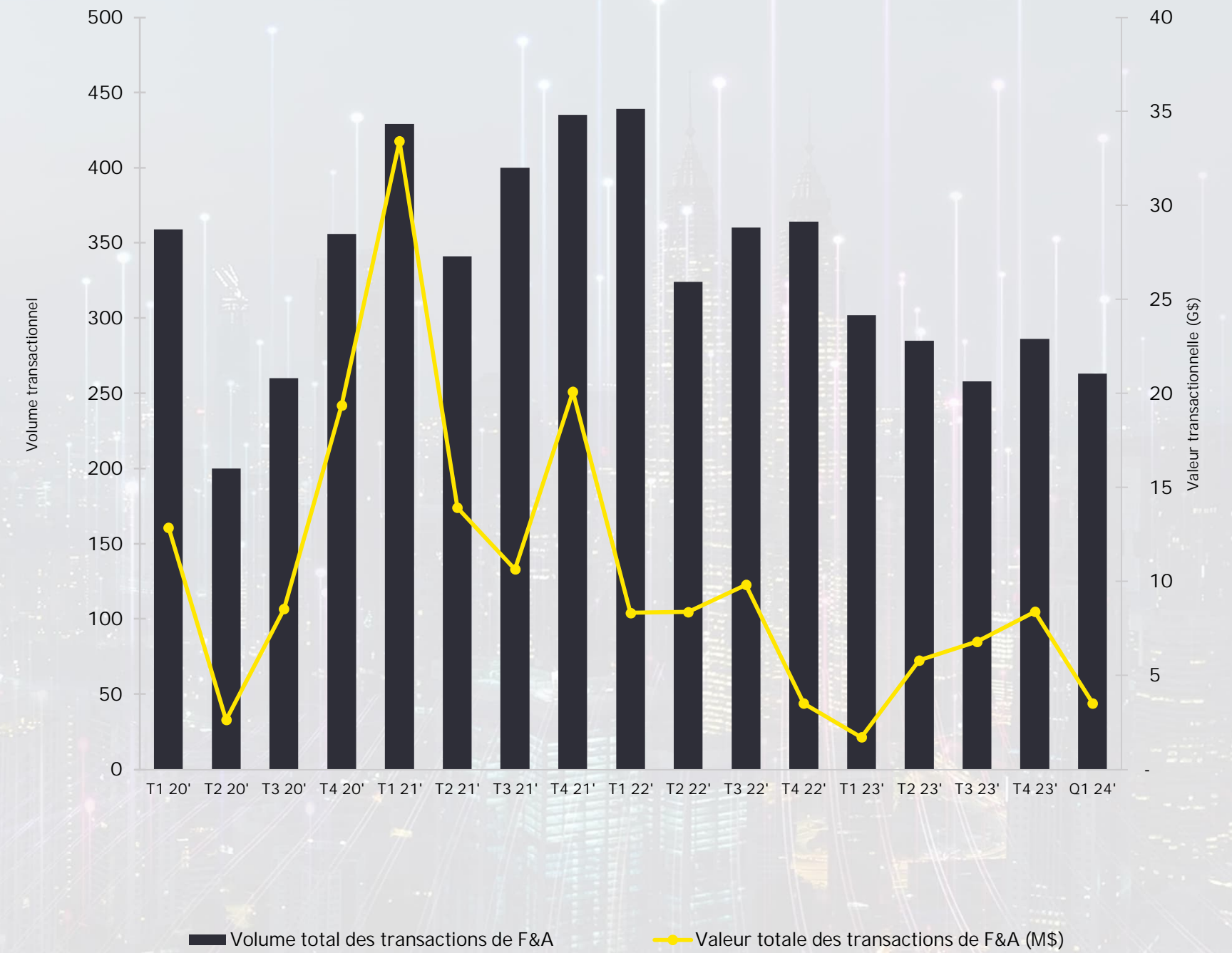
Valeur transactionnelle par type d'acquéreur



Volume transactionnel¹ par type d'acquéreur



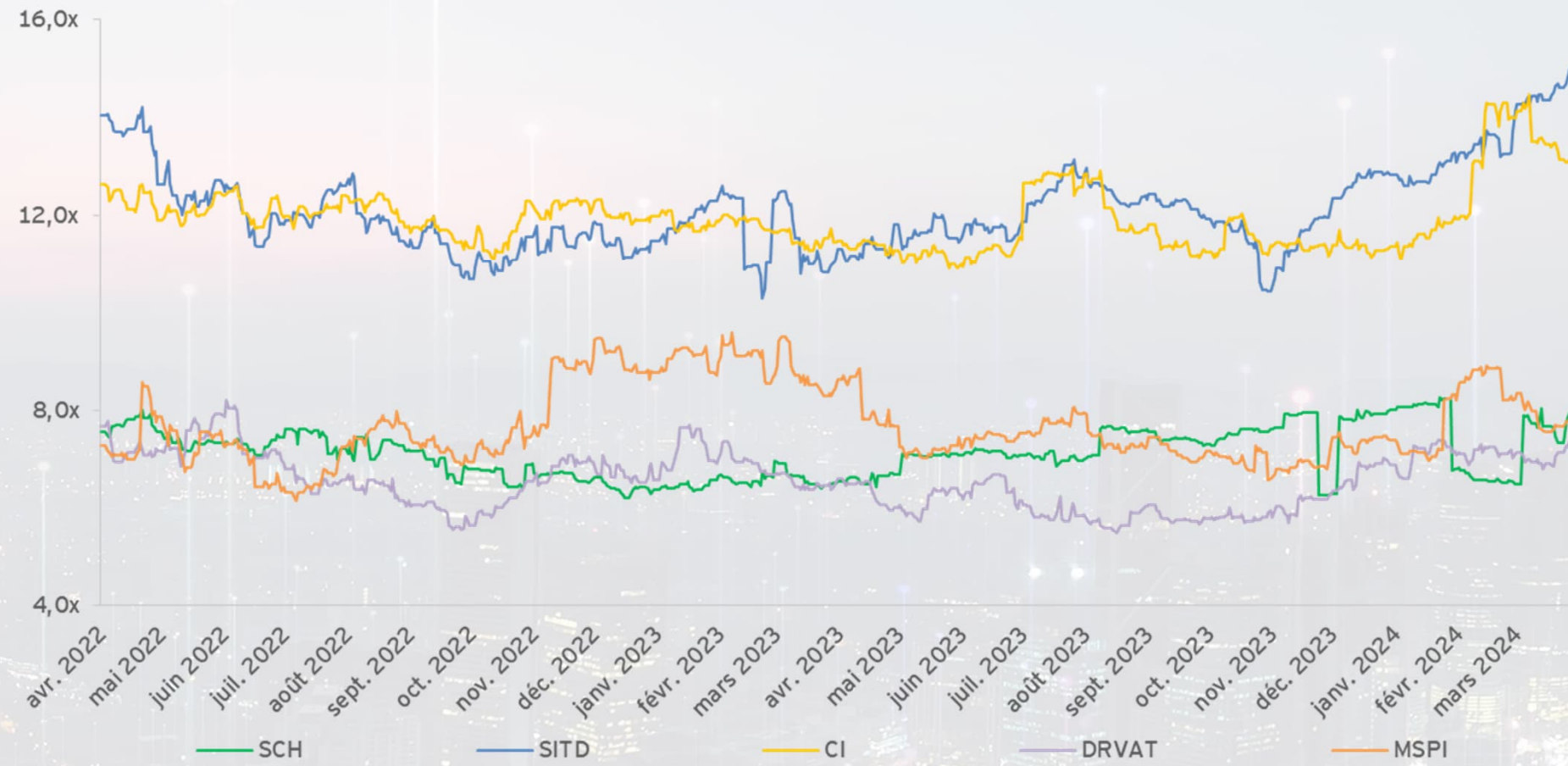
La valeur et les volumes¹ transactionnels ont reculé par rapport au T4 2023



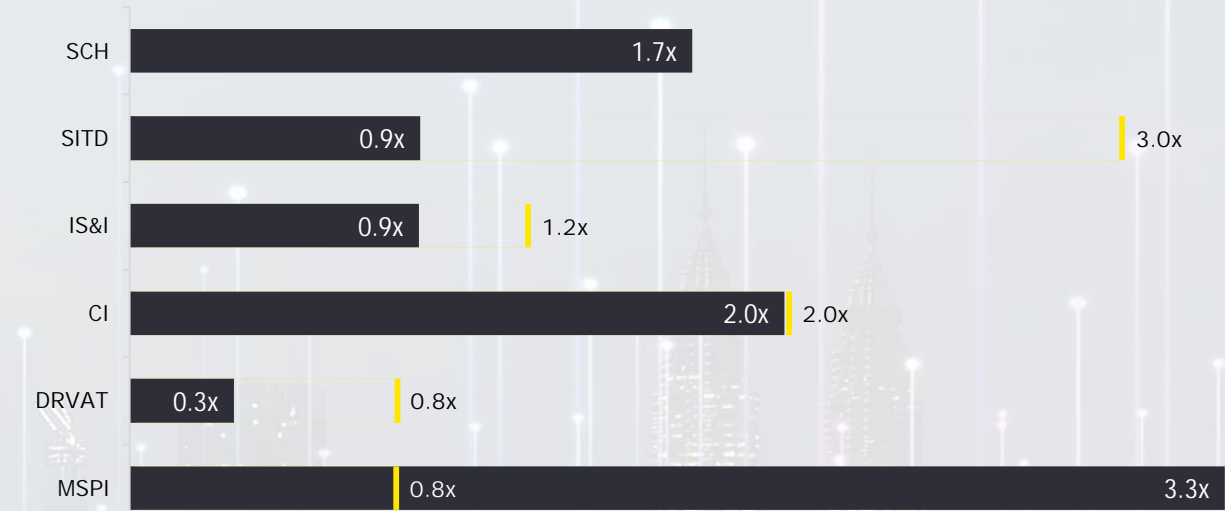
1) Le volume transactionnel comprend également les transactions dont la valeur transactionnelle n'a pas été divulguée.

Historique des activités de F et A (suite)

Multiples VE/BAIIA sur le marché public¹ – 24 derniers mois

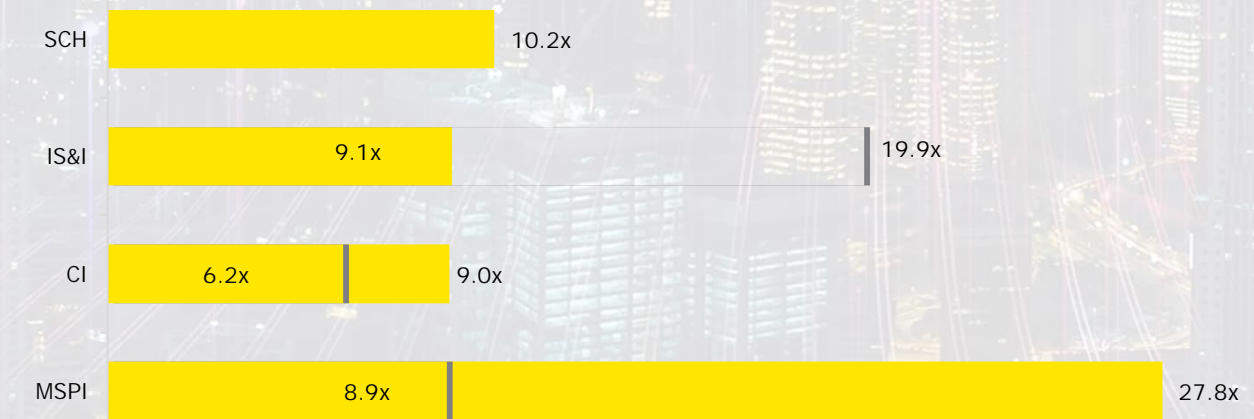


Multiples VE/produits – T1 2024 par rapport au T1 2023



*Le trait jaune indique la comparaison par rapport au T1 2023

Multiples transactionnels VE/BAIIA – T1 2024 par rapport au T1 2023²



*Le trait gris indique la comparaison par rapport au T1 2023.

* Les données sur les multiples des entreprises visées par des transactions proviennent de S&P Capital IQ et comprennent des données sur les transactions réalisées entre le 1^{er} janvier 2020 et le 31 mars 2024 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.

1) SCH – Communication et hébergement (NYSE:VZ, NYSE:T, TSX:BCE, TSX:T, NasdaqGS:ATNI, NasdaqGS:CNSL, OTCPK:LICT); SITD – Impartition et traitement de données (NasdaqGS:ADP, NYSE:FIS, NYSE:FI, NasdaqGS:JKHY, NYSE:BKI, NasdaqGS:EEFT, NasdaqGS:CNDT, NYSE:EVTC, TSX:ISV); S&I – Services et infrastructure Internet (TSXV:MTLO, NasdaqGS:BCOV, NasdaqGS:EGIO, NasdaqCM:TCX, NasdaqGS:INAP); CI – Conseils informatiques et autres services (NYSE:LDOS, NYSE:BAH, NYSE:CACI, TSX:CGY, NYSE:SAIC, NYSE:RAMP, NYSE:IBM, NYSE:TCS, NYSE:ACN, NasdaqGS:CTSH, TSX:GIB.A, NYSE:DXC, ENXTPA:CAP; DRVAT – Distributeurs et revendeurs à valeur ajoutée de technologies (NYSE:ARW, NYSE:SNX, NasdaqGS:AVT, NasdaqGS:RELL, NasdaqGS:NSIT, NasdaqGS:PLUS, NasdaqGS:SCSC, NasdaqCM:AEY, OTCPK:EACO, NasdaqGM:CLMB, OTCPK:SPRS); MSPI – Matériel, stockage et périphériques (NYSE:DELL, NYSE:HPO, NYSE:HPE, NASDAQ:XXR, NYSE:PSTG, NYSE:VCR, NasdaqGS:PLXS, NYSE:BHE, TSX:CLS, NasdaqGS:SSYS, NYSE:MEI, NasdaqGM:ALOT, TSX:BYL, TSX:FTG); les multiples d'IS&I ne sont pas significatifs et ne figurent donc pas dans le graphique, toutes les sociétés ayant un BAIIA négatif.

2) La volatilité observée dans certaines catégories peut être attribuée à la disponibilité limitée des données sur les transactions publiques pour le trimestre considéré.

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,
Transactions, 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 Côté *
+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 canadien

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 bâtir un monde meilleur, de créer de la valeur à long terme pour les clients, les gens et la société, et de renforcer la confiance à l'égard des marchés financiers.

S'appuyant sur les données et la technologie, les équipes diversifiées d'EY présentes dans plus de 150 pays instaurent la confiance au moyen de la certification, et aident les clients à prospérer, à se transformer et à exercer leurs activités.

Que ce soit dans les services de certification, de consultation, de stratégie, de fiscalité ou de transactions, ou encore, au sein des services 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, lesquelles sont toutes des entités juridiques distinctes, et peut désigner une ou plusieurs de ces sociétés membres. 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 membres d'EY ne pratiquent pas le droit là où la loi l'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/en_ca/strategy-transactions

