

The background of the entire page is a long-exposure photograph of a road at sunset. The road is a two-lane highway with a grassy median. The sky is a mix of orange, yellow, and purple, with mountains visible in the distance. The road is filled with light trails from cars, with white and yellow trails on the left side and red trails on the right side, all converging towards the horizon. The bottom left corner of the image is cut off by a white diagonal shape.

Rapport sur le capital-investissement au Canada en 2025

Perspectives sectorielles
fondées sur des données



Le capital-investissement continue de consolider sa position de pilier au sein de l'économie canadienne, stimulant la croissance et l'expansion des entreprises partout au pays. Ces dernières années, les activités de capital-investissement ont constamment surpassé celles des marchés publics, démontrant ainsi leur résilience et leur capacité d'adaptation face aux fluctuations du marché.

En 2025, nous anticipons une tendance continue à l'augmentation des transactions, les sociétés de capital-investissement se concentrant sur le retour du capital aux investisseurs et le déploiement stratégique de capitaux dans des activités complémentaires ainsi que l'acquisition de nouvelles plateformes.

Bien que les événements géopolitiques actuels puissent poser certains défis, le capital-investissement sait gérer l'incertitude. Conjugué à des facteurs macroéconomiques comme le vieillissement de la génération du baby-boom, le grand transfert de richesse (dont les échanges sont estimés à 1000 milliards de dollars entre 2023 et 2026, selon CPA Canada) et l'évolution de la dynamique du marché, le capital-investissement demeurera un acteur clé pour façonner l'avenir économique du Canada et résoudre le problème de productivité du pays.

Nous avons interrogé 450 gestionnaires de fonds et associés opérationnels de sociétés de capital-investissement et 200 directeurs financiers de sociétés de portefeuille afin de cerner leurs principaux défis et priorités. Malgré quelques différences sur les priorités à court terme, tous deux se soucient de la réussite à long terme et de l'augmentation des rendements pour leurs parties prenantes.

« Si des facteurs externes comme les conditions économiques et la dynamique géopolitique influencent inévitablement les décisions d'investissement, le succès à long terme dépendra du maintien d'une approche disciplinée de la création de valeur, de l'excellence opérationnelle et de la fidélité aux fondamentaux qui font la force d'une entreprise : répondre à un besoin réel du marché. »



Sunil Sharma, chef national du capital-investissement

Ce rapport exclusif offre une analyse approfondie du paysage canadien du capital-investissement, mettant en évidence les thèmes clés qui façonneront l'industrie en 2025. De plus, nous avons intégré les meilleures pratiques tout au long de ce rapport, offrant ainsi des informations concrètes pour aider les sociétés de capital-investissement et les sociétés de portefeuille à naviguer l'année à venir avec confiance et résilience.

1. Principaux vents de face, défis et stratégies de croissance

Notre rapport met en lumière les défis communs auxquels sont confrontés les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille dans le contexte actuel. Les incertitudes persistantes, conjuguées à un environnement de risque accru alimenté par l'incertitude géopolitique persistante, continuent d'obliger les sociétés de capital-investissement et les sociétés de portefeuille à évaluer attentivement l'impact de ces changements sur leurs décisions d'investissement, notamment en termes de calendrier, de localisation et de stratégie.

La rétroaction des sociétés de capital-investissement et des directeurs financiers des sociétés de portefeuille a mis en évidence plusieurs points clés nécessitant une harmonisation des stratégies de croissance. Une approche collaborative pour atteindre les objectifs globaux devrait faciliter le succès des transactions et, ultimement, la réussite à long terme des sociétés de capital-investissement et des sociétés de portefeuille.

2. Déploiement de capital

Si l'activité transactionnelle a connu une croissance modérée en 2024, les perspectives pour 2025 laissent entrevoir une hausse soutenue, portée par d'importants volumes de capitaux disponibles et par la nécessité de créer des liquidités pour les investisseurs via des sorties. Face à la concurrence accrue entre les sociétés de capital-investissement pour déployer des capitaux, celles-ci explorent de plus en plus de stratégies alternatives. Celles-ci incluent l'augmentation des investissements dans les sociétés de portefeuille existantes, le ciblage des entreprises en difficulté nécessitant une restructuration financière et le recours aux marchés boursiers, où les entreprises sous-évaluées offrent des opportunités.

3. Défis opérationnels post-fusion et acquisition

Si les transactions impliquent souvent des changements organisationnels, la réalisation des synergies décrites dans le projet de transaction (ainsi que la croissance et les économies de coûts) nécessite une allocation et une exécution précises des ressources. De plus, la détention d'un capital-investissement entraîne généralement des exigences de reddition de comptes plus strictes, une gouvernance renforcée et des processus décisionnels plus structurés, susceptibles de favoriser la création de valeur à long terme. Cependant, pour les directeurs financiers des sociétés de portefeuille, ces changements présentent des défis, notamment l'atteinte d'objectifs ambitieux de croissance du chiffre d'affaires et l'adaptation aux nouvelles normes de reddition de comptes – un changement souvent significatif pour les sociétés privées jusque-là habituées à une gouvernance minimale ou moins formelle.

4. Création de valeur

L'incertitude économique, l'intensification de la concurrence pour des actifs limités et la persistance, bien que se réduisant, des écarts de valorisation ont renforcé le rôle crucial de stratégies efficaces de création de valeur pendant la période de détention. La stratégie traditionnelle d'arbitrage financier consistant à acheter à bas prix, à utiliser un fort effet de levier et à revendre rapidement des actifs pour générer des rendements n'est plus viable. Face à l'arrivée croissante de sociétés de capital-investissement qui entrent sur le marché à un prix élevé, elles doivent se concentrer sur la création de valeur opérationnelle et pratique grâce à des stratégies structurées et ciblées afin d'améliorer, à terme, les rendements de leurs commanditaires. Si les stratégies et les leviers utilisés par des sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille peuvent varier, ils s'engagent à obtenir le même résultat et, par-dessus tout, l'exécution est essentielle. Les réponses des sociétés de capital-investissement et des directeurs financiers des sociétés de portefeuille montrent une convergence dans la gestion des flux de trésorerie et l'adoption de stratégies de tarification plus sophistiquées. De plus, des opportunités peuvent être débloquées en amplifiant les vérifications diligentes préalables à la transaction afin d'identifier de nouvelles opportunités de valeur.



5. L'évolution du rôle du directeur financier

Le rôle du directeur financier a connu une transformation radicale, dépassant les fonctions traditionnelles de gestion financière et de reddition de comptes pour englober une approche stratégique axée sur la création de valeur opérationnelle, technologique et financière. L'acquisition et la fidélisation des talents étant désormais essentielles à la conclusion de transactions et à la réussite des stratégies de création de valeur, les directeurs financiers d'aujourd'hui doivent posséder des compétences diversifiées, incluant leadership, sens de l'investissement, gestion du changement et esprit d'entreprise. Leurs responsabilités étant de plus en plus axées sur la stratégie et la rentabilité, les directeurs financiers évoluent vers des postes de directeurs création de valeur.

6. Adoption de la technologie

Le potentiel de l'intelligence artificielle (IA) est de plus en plus reconnu à mesure que son adoption se généralise dans divers usages. Utilisée efficacement, l'IA peut considérablement accroître la productivité et l'efficacité, permettant aux organisations de prioriser les activités créatrices de valeur. Cette évolution est particulièrement cruciale dans un contexte de pénurie de talents qui pousse les sociétés de capital-investissement et les sociétés de portefeuille à repenser la répartition des tâches. En automatisant les processus répétitifs ou à faible valeur ajoutée, l'IA permet aux équipes de se concentrer sur des tâches plus pertinentes, engageantes et à valeur ajoutée. L'évolution constante des outils d'IA élargit rapidement leurs applications, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives d'innovation et de croissance.

1. Principaux vents de face, défis et stratégies de croissance

Ces dernières années, les sociétés de capital-investissement et les sociétés de portefeuille ont été confrontées à de nombreux défis : incertitude économique, inflation, enjeux géopolitiques et volatilité des taux d'intérêt. Un environnement de risque accru, conjugué à une surallocation de capitaux propres dans le capital-investissement, a limité la capacité des sociétés de capital-investissement à lever et à déployer des capitaux. Parallèlement, la menace de droits de douane supplémentaires et d'éventuelles guerres commerciales, conjuguée à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée et à des difficultés croissantes de productivité, souligne que les tensions géopolitiques et la pénurie de talents demeurent les principaux obstacles à la conclusion d'accords et aux activités des sociétés de portefeuille.

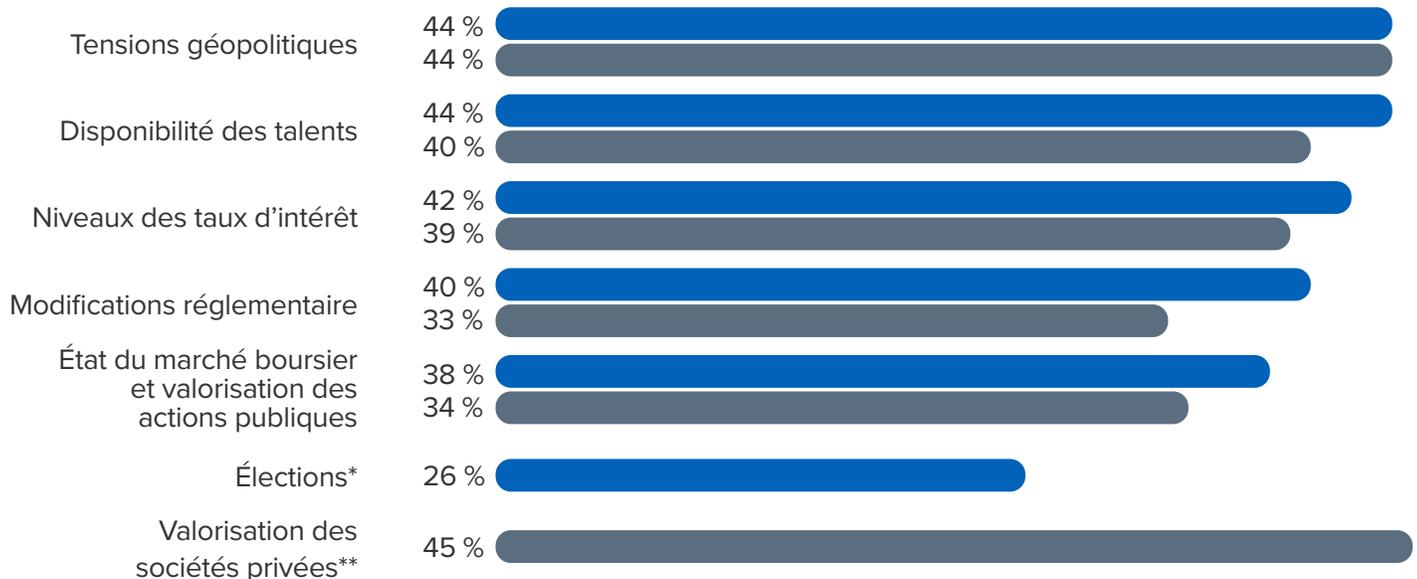
Principaux vents de face

Q: Quels vents de face macroéconomiques, le cas échéant, influenceront le plus vos opérations au cours des 12 prochains mois ? (sélectionnez jusqu'à trois)

* Les directeurs financiers de sociétés de portefeuille n'ont pas eu cette option

** Les sociétés de capital-investissement n'ont pas eu cette option

 Sociétés de capital-investissement
 Directeurs financiers de sociétés de portefeuille



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les trois principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : les tensions géopolitiques (44 %), la disponibilité des talents (44 %) et le niveau des taux d'intérêt (42 %).

Les principales préoccupations des directeurs financiers de sociétés de portefeuille étaient : la valorisation des sociétés privées (45 %), les tensions géopolitiques (44 %) et la disponibilité des talents (40 %).

Les tensions géopolitiques persistantes ont poussé les sociétés de capital-investissement à repenser leur stratégie de négociation et à adopter une approche d'investissement plus rigoureuse. Compte tenu du niveau d'incertitude du marché, elles sont extrêmement prudentes quant à la prise de risques excessifs. Les fonds canadiens, en particulier, devraient continuer à orienter leur attention vers les entreprises dans le secteur des services, qui sont moins exposées aux droits de douane.

De plus, la volatilité des taux d'intérêt a entraîné une hausse des coûts d'endettement, une baisse des valorisations et le recours à des structures de financement innovantes. Par ailleurs, la capacité à assurer le service de la dette et à prévoir les besoins en trésorerie demeure un défi dans un contexte de taux d'intérêt instables. Compte tenu du manque d'actifs de qualité sur le marché et du besoin de talents compétents non seulement pour conclure des transactions, mais aussi pour contribuer à la création de valeur opérationnelle, des difficultés sont à prévoir pour la négociation transactionnelle au cours de la prochaine année.

Ces vents de face sont cohérents avec ceux attendus par les directeurs financiers des sociétés de portefeuille qui doivent gérer un processus de vérification diligente raisonnable exigeant en plus des opérations quotidiennes, ce qui les rend réticents à conclure des transactions à moins qu'ils ne puissent obtenir des valorisations solides et les bons talents pour mener à bien le processus efficacement.



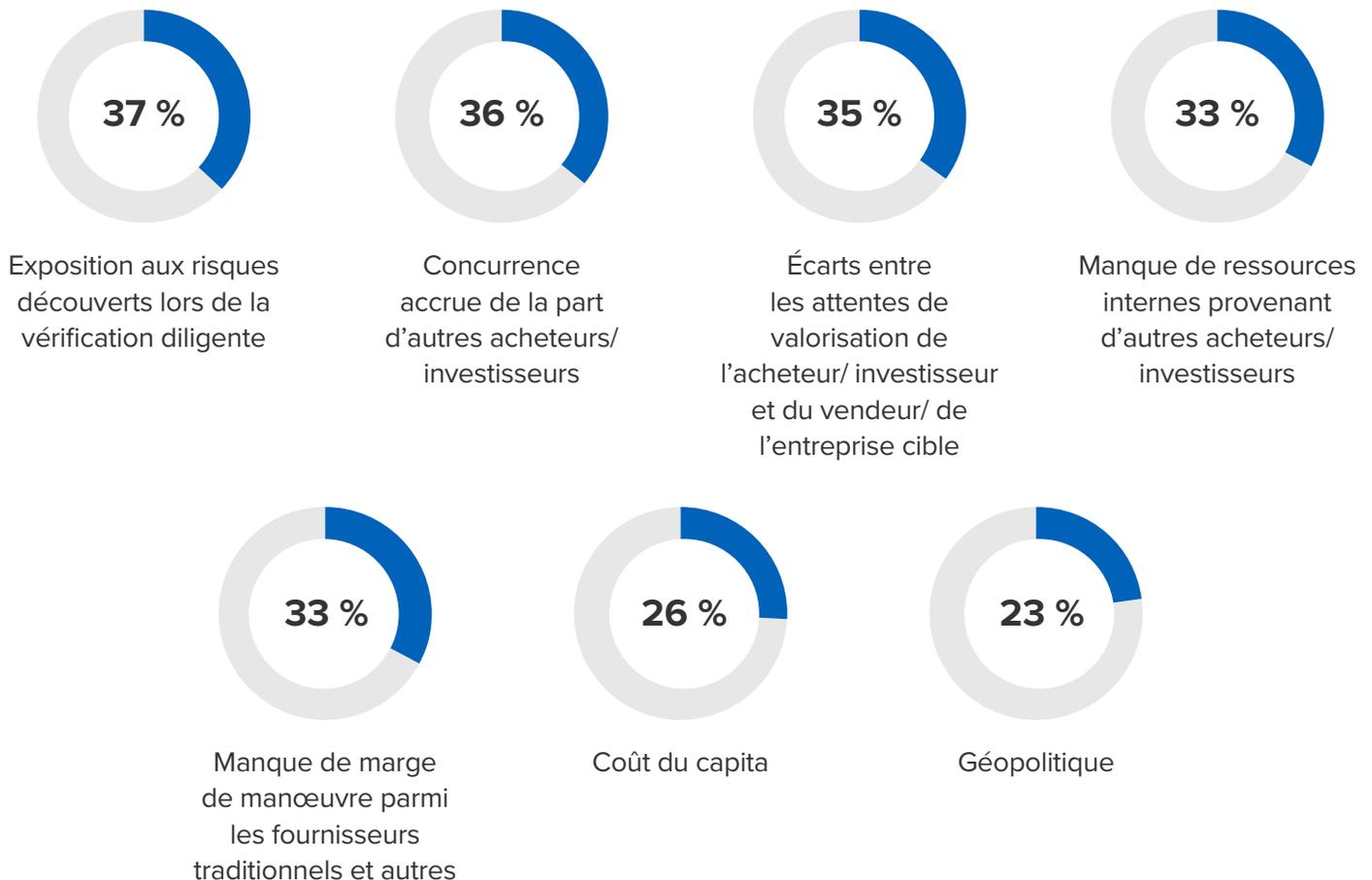
« Les sociétés de capital-investissement et les sociétés de portefeuille fonctionnant souvent avec des équipes réduites, il est essentiel de tirer parti de l'automatisation et de l'IA générative pour gérer les tâches répétitives, car cela permet aux meilleurs talents de se concentrer sur les priorités stratégiques. Des individus productifs, de haut niveau et à la pointe de la technologie deviennent de plus en plus importants pour renforcer les équipes à effectifs réduits. »

—Braham Moondi, chef national, Solutions en matière de capital-investissement, certification

Principaux défis

Q: Quels sont les principaux défis spécifiques auxquels vous êtes confrontés lors de la clôture des transactions? (sélectionnez jusqu'à trois)

 Sociétés de capital-investissement



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

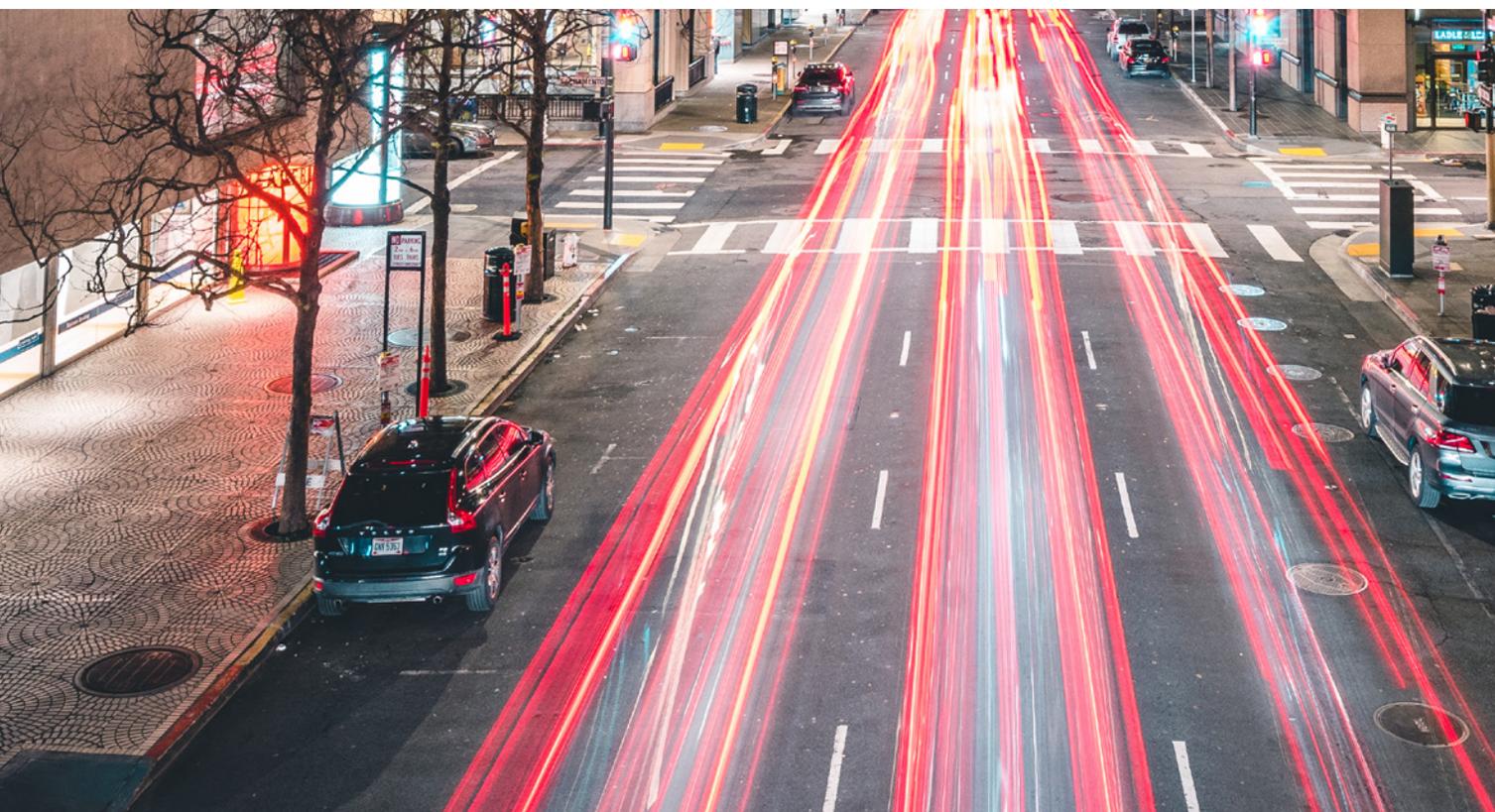
Les trois principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : l'exposition aux risques découverts lors de la vérification diligente (37 %), la concurrence accrue d'autres acheteurs/investisseurs (36 %) et les écarts entre les attentes de valorisation de l'acheteur/investisseur et du vendeur/de l'entreprise cible (35 %).

Dans un contexte d'incertitude géopolitique et économique, les sociétés de capital-investissement abordent les transactions avec une prudence accrue, ce qui les conduit à des vérifications diligentes plus longues et plus exhaustives. Au-delà des vérifications diligentes traditionnelles financières et fiscales, elles font désormais régulièrement appel à des tiers pour réaliser des vérifications diligentes RH, informatiques et ESG. Cela complexifie les transactions et rallonge les délais. Les sociétés de capital-investissement ne sont pas pressées de conclure les transactions et préfèrent attendre un ou deux mois supplémentaires de résultats financiers avant de conclure un nouvel investissement.

Parallèlement, la concurrence croissante, notamment celle des sociétés de capital-investissement américaines qui ont investi au Canada ces dernières années et la hausse des attentes en matière de valorisation, incitent les sociétés canadiennes de capital-investissement à revoir leur stratégie d'investissement et leur processus de sélection des transactions. Le nombre d'actifs de haute qualité mis en marché demeure élevé, et les processus impliquant

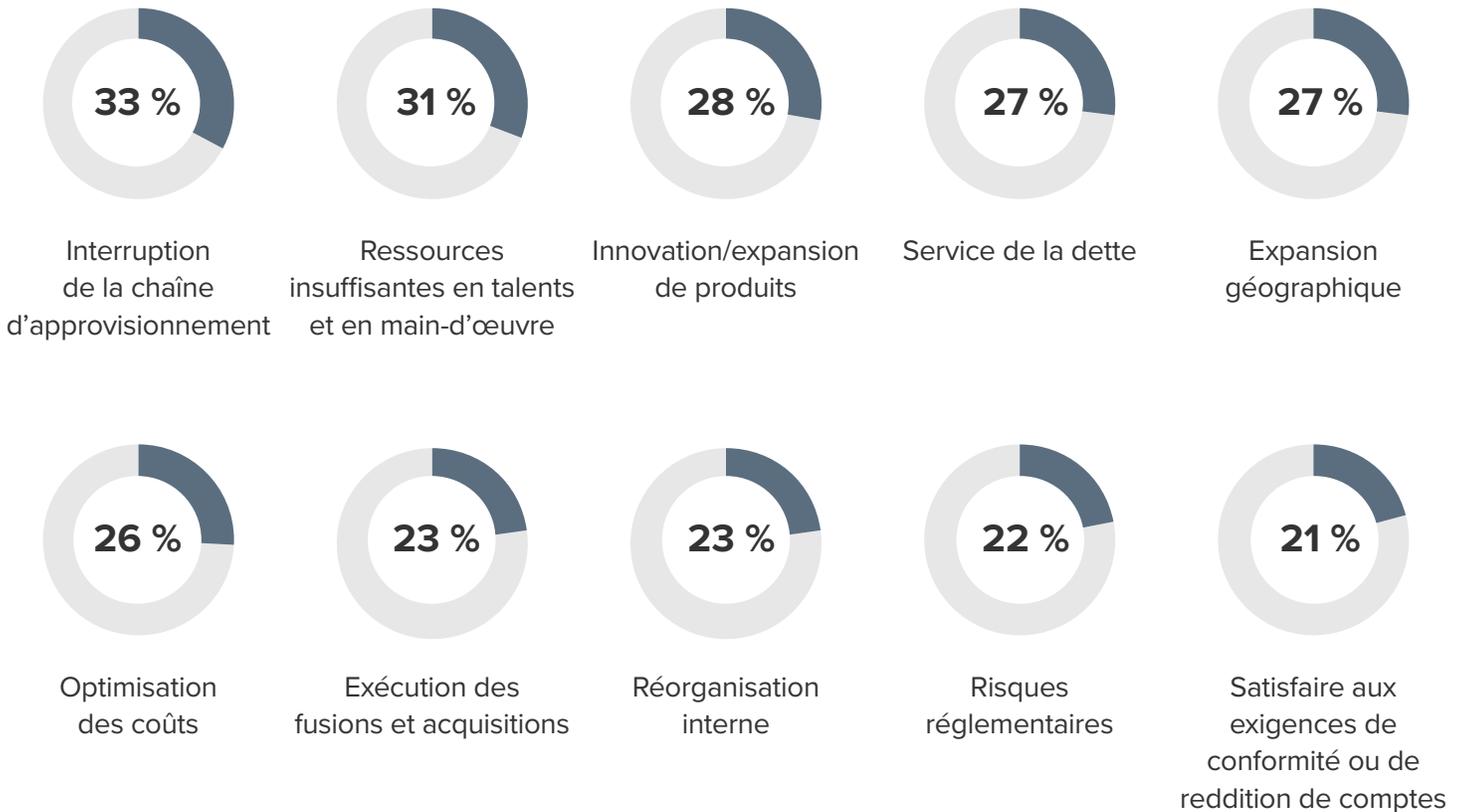
de tels actifs sont très concurrentiels. Les investisseurs américains considèrent le Canada comme un marché très attrayant, compte tenu des similitudes entre les marchés et de l'attrait du dollar canadien.

De même, les écarts de valorisation persistent, les vendeurs s'accrochant aux sommets post-pandémiques tandis que les acheteurs s'adaptent à la conjoncture économique actuelle. Les vendeurs plus importants et plus expérimentés attendent volontiers une amélioration de la conjoncture économique pour réaliser leur sortie souhaitée. Cependant, certains vendeurs, notamment ceux qui envisagent une succession ou qui sont confrontés à des bilans tendus, n'ont peut-être pas le choix. Cela crée des opportunités d'achat uniques où les acheteurs peuvent se montrer sélectifs et agressifs. Maintenir une discipline rigoureuse, mener une vérification diligente raisonnable, approfondie et adopter une thèse d'investissement solide pour saisir de nouvelles opportunités demeurent impératifs pour les sociétés de capital-investissement qui doivent traverser cette période difficile.



Q: Quels sont les principaux défis auxquels votre entreprise est confrontée aujourd’hui, le cas échéant?
(sélectionnez jusqu’à trois)

Directeurs financiers de sociétés de portefeuille



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les directeurs financiers des sociétés de portefeuille ont identifié l'interruption de la chaîne d'approvisionnement (33 %) comme leur principale préoccupation, suivie du manque de ressources en talents/main-d'œuvre suffisantes (31 %) et de l'innovation/expansion des produits (28 %).

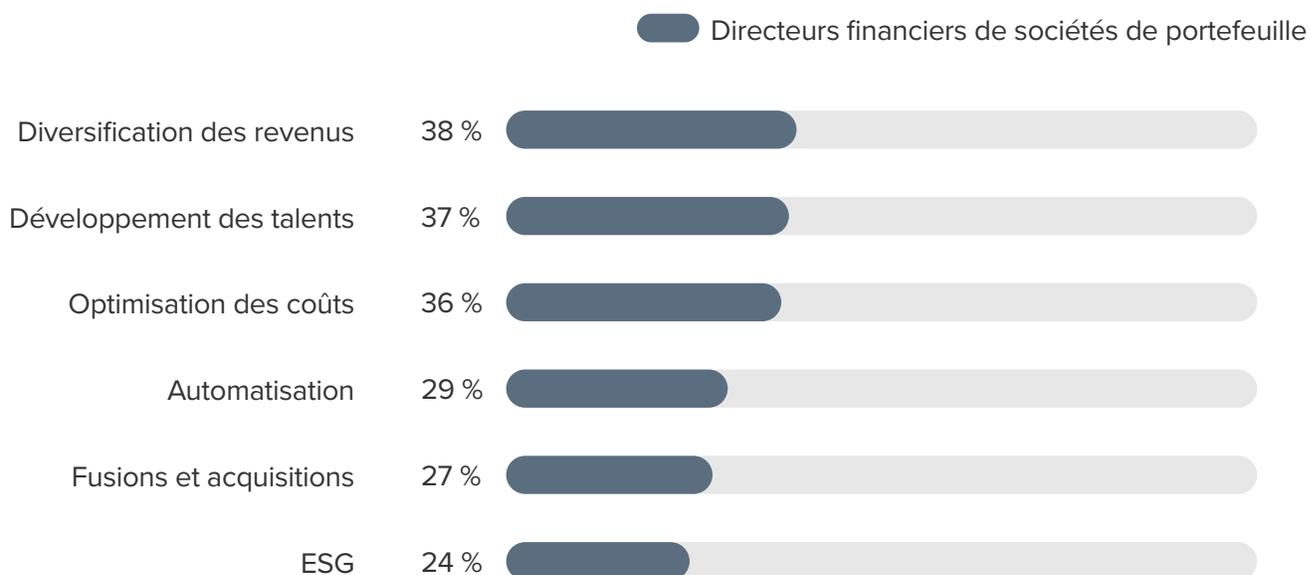
Alors que de nombreuses entreprises ont dû rattraper les retards de leurs chaînes d'approvisionnement post-pandémie, de nouvelles menaces tarifaires continuent de susciter des inquiétudes quant à l'impact des chaînes d'approvisionnement mondiales. L'une des priorités absolues des directeurs financiers des sociétés de portefeuille est de mettre en place un plan d'urgence pour la chaîne d'approvisionnement en cas d'application de nouveaux droits de douane. Le talent, l'efficacité des effectifs et l'innovation produit demeurent des défis majeurs pour les

directeurs financiers des sociétés de portefeuille, car ils impactent significativement les opérations quotidiennes et la résilience à long terme de leurs activités.

Selon nous, investir dans des relations diversifiées avec les fournisseurs et tirer parti de la technologie (voir la rubrique sur [l'adoption de la technologie](#)) peut aider les entreprises à se préparer à l'avenir face à ces perturbations continues.

Stratégies de croissance

Q: Lequel des éléments suivants est/sont le plus important(s) pour vous au cours des 12 prochains mois, le cas échéant? (sélectionnez jusqu'à deux)

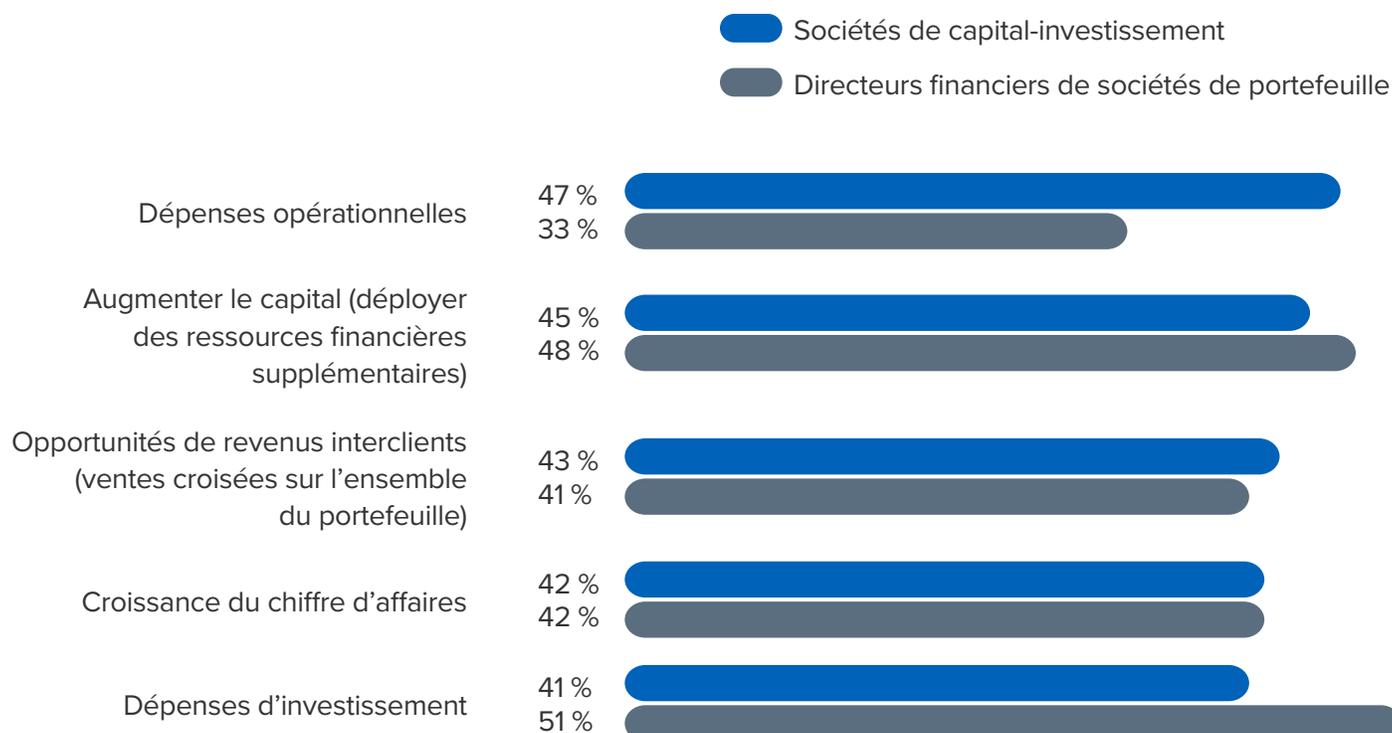


(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les enjeux les plus importants pour les directeurs financiers des sociétés de portefeuille étaient : la diversification des revenus (38 %), le développement des talents (37 %) et l'optimisation des coûts (36 %).

Les directeurs financiers de sociétés de portefeuille se concentrent sur la diversification des revenus afin d'atténuer les risques de concentration. Si les acquisitions ciblées restent une stratégie importante pour la croissance du chiffre d'affaires et l'expansion des marchés, l'accent est également mis sur les sous-secteurs et la nécessité pour les sociétés de portefeuille de développer une équipe qualifiée et d'améliorer la fidélisation de leurs employés afin de rester compétitives, notamment en tant que levier d'efficacité et de rentabilité. Le développement des talents n'est plus seulement une fonction RH, mais une priorité financière et stratégique, car il peut avoir un impact direct sur la capacité d'une entreprise à se développer, à innover et à créer de la valeur.

Q: Quelles stratégies de croissance de chiffre d'affaires, le cas échéant, vous ou sociétés de portefeuille prévoient-elles de déployer au cours des 12 à 18 prochains mois? (sélectionnez toutes les réponses applicables)



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les trois principales stratégies identifiées par les sociétés de capital-investissement étaient : les dépenses opérationnelles (47 %), l'augmentation du capital (45 %) et les opportunités de revenus interclients (43 %).

En revanche, les directeurs financiers des sociétés de portefeuille ont souligné que leurs trois principales stratégies étaient : les dépenses d'investissement (51 %), l'augmentation du capital (48 %) et la croissance du chiffre d'affaires (42 %). Ces stratégies sont généralement axées sur la croissance à long terme, l'innovation et sont essentielles à l'évolutivité.

La légère divergence dans les réponses entre les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille peut être attribuée à la période de détention typique des sociétés de capital-investissement, qui peut être à l'origine de nombreuses décisions d'investissement. Les sociétés de capital-investissement donnent la priorité à l'évolutivité et déploient souvent des capitaux pour la croissance organique ou les fusions-acquisitions stratégiques, conformément à leur thèse d'investissement où des rendements immédiats peuvent être réalisés. Les sociétés de capital-investissement sont moins enclines à réaliser des investissements à forte intensité de capital si la période de récupération s'étend au-delà du délai de sortie prévu.

Dans un contexte de forte concurrence, de nombreuses sociétés de capital-investissement acquièrent des entreprises à des prix élevés. Tout investissement en capital important qui ne génère pas de rendement mesurable pendant la période de détention habituelle risque de diluer les rendements au lieu de les améliorer. Ces investissements peuvent comprimer les marges, augmenter les coûts et diminuer la rentabilité à court terme, rendant plus difficile l'expansion multiple à la sortie.

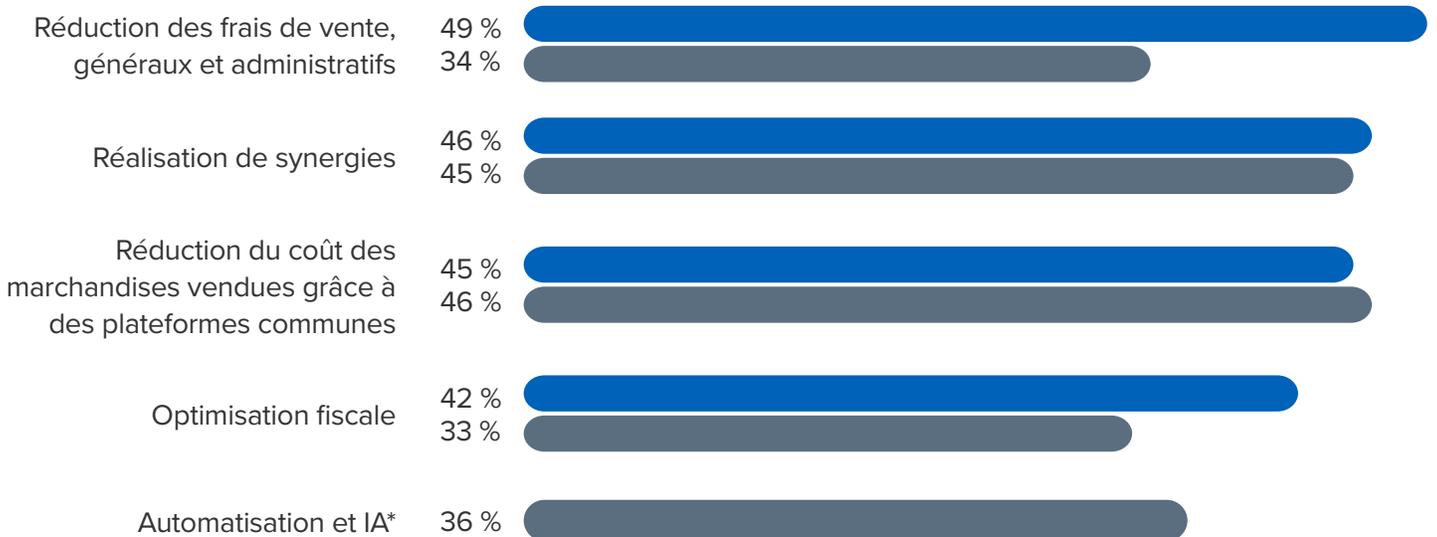
Ainsi, les sociétés de capital-investissement privilégieront peut-être les dépenses d'exploitation (c.-à-d. les dépenses de vente et de marketing), tandis que les directeurs financiers des sociétés de portefeuille, qui ont tendance à envisager

leurs activités avec un horizon temporel plus long, privilégieront les dépenses d'investissement pour améliorer les opérations à long terme. Compte tenu de ces préférences concurrentes, une approche équilibrée, privilégiant les projets d'investissement à fort impact axés sur l'efficacité, l'augmentation des marges ou l'accélération des revenus entre 12 à 14 mois, serait pertinente, tout comme l'examen d'investissements structurés (ou échelonnés) faisant appel à des financements alternatifs. De plus, une communication ouverte et transparente entre les directeurs financiers des sociétés de portefeuille et les sociétés de capital-investissement est impérative pour garantir un équilibre stratégique.

Q: Quelles stratégies de croissance, le cas échéant, vos sociétés de portefeuille devraient-elles déployer au cours des 12 à 18 prochains mois ? (sélectionnez toutes les réponses applicables)

**Les sociétés de capital-investissement n'ont pas eu cette option*

 Sociétés de capital-investissement
 Directeurs financiers de sociétés de portefeuille



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les sociétés de capital-investissement ont identifié la réduction des frais de vente, généraux et administratifs (49 %), la réalisation de synergies (46 %) et la réduction du coût des marchandises vendues grâce à des plateformes communes (45 %).

La réduction du coût des marchandises vendues grâce à des plateformes communes (46 %), la réalisation de synergies (45 %) et l'automatisation et l'IA (36 %) étaient les trois principales priorités des directeurs financiers des sociétés de portefeuille.

Les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille adoptent généralement des stratégies de croissance axées sur les résultats, en privilégiant les leviers de coûts pour stimuler la création de valeur. Certains de leurs investissements dans les plateformes étant potentiellement des entreprises ayant connu une croissance rapide sans optimisation des coûts, les sociétés de capital-investissement cherchent souvent à réduire leurs dépenses excessives. De plus, pour les acquisitions ciblées, les synergies de coûts peuvent constituer un élément important de la stratégie, l'amélioration des performances étant assurée par la réduction des effectifs, la consolidation des fournisseurs et l'augmentation du pouvoir d'achat.

Malgré la diversité des stratégies de croissance du chiffre d'affaires et des résultats financiers, nous constatons une convergence générale entre les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille sur les tactiques de chaque stratégie. Globalement, nous constatons également que les entreprises doivent trouver un équilibre entre la croissance du chiffre d'affaires et les stratégies de résultats financiers pour assurer une réussite durable à long terme.

Globalement, il est crucial de trouver un terrain d'entente pour garantir le succès et l'harmonie, en tirant parti des expériences et des connaissances partagées des deux parties, tout en accordant une grande importance à l'exécution. En intégrant les investissements en capital à la rigueur opérationnelle, les deux parties peuvent créer une stratégie de croissance durable et à fort impact.



« Il est important de se concentrer sur les implications fiscales de certaines stratégies de croissance. Par exemple, les dépenses d'investissement peuvent donner droit à des crédits d'impôt, des déductions ou un amortissement accéléré. Cela améliore les flux de trésorerie et soutient les objectifs de croissance à long terme. La croissance des revenus peut également entraîner des problèmes fiscaux à l'extérieur du Canada. »

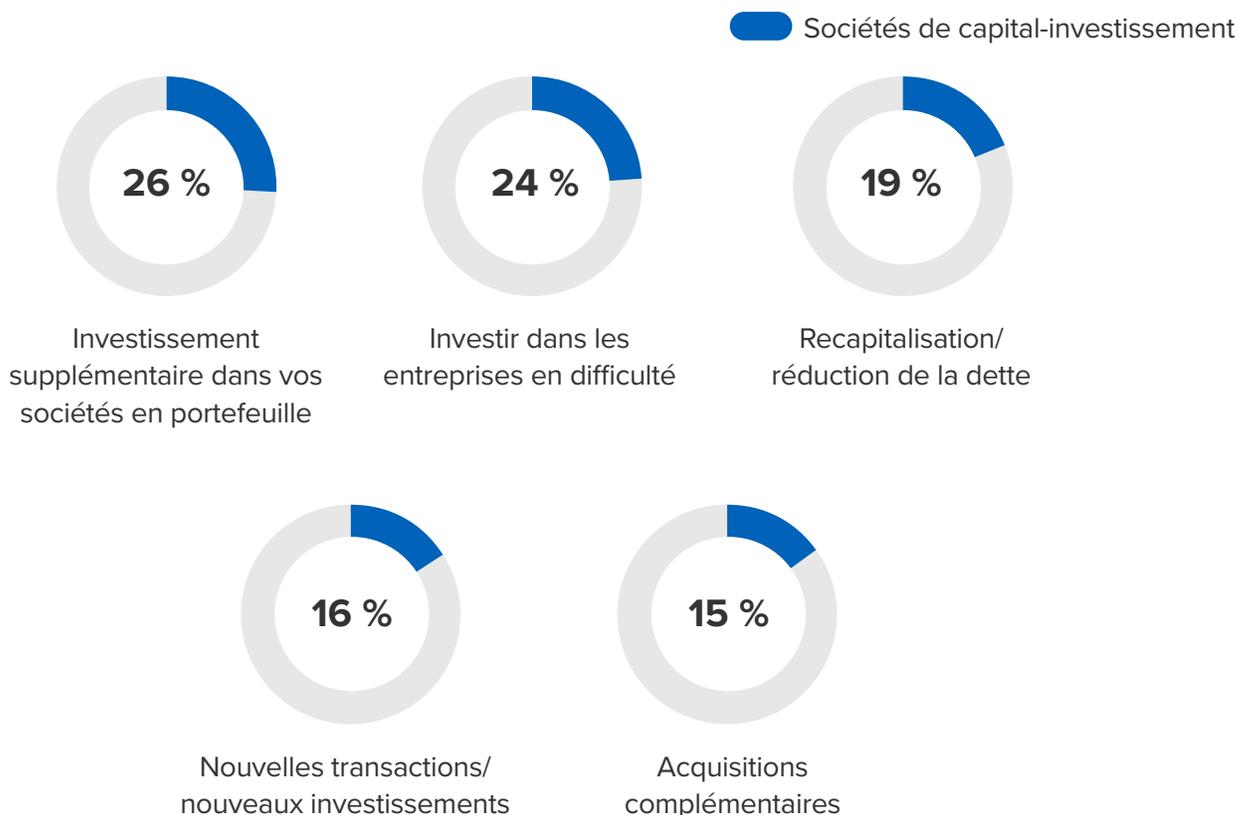
—Danvir Roopra, chef national au capital-investissement, services en fiscalité

2. Déploiement de capital

Selon Preqin, les liquidités mondiales s'élevaient à 2 510 milliards de dollars US à la fin de l'année 2024, soit une baisse de 6 % par rapport au record de 2 660 milliards de dollars US enregistré un an plus tôt. Cette baisse reflète une hausse des transactions en 2024, la valeur des transactions mondiales de capital-investissement ayant rebondi de 14 % pour atteindre 2 000 milliards de dollars US, note PitchBook. Il s'agit de la troisième année la plus active jamais enregistrée pour cette classe d'actifs en valeur.

Dans l'ensemble, malgré une légère baisse, les liquidités mondiales du capital-investissement restent substantielles, fournissant aux sociétés les capitaux nécessaires pour tirer parti des opportunités émergentes. Par ailleurs, si 2024 a vu une baisse des levées de fonds, une reprise est attendue en 2025, portée par l'amélioration des fondamentaux de sortie attendus et un besoin accru de distributions aux commanditaires.

Q: Au cours des 12 à 18 prochains mois, quelle est la principale façon dont vous prévoyez que votre entreprise déploiera du capital ?



Les trois principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : un investissement supplémentaire dans leurs sociétés de portefeuille (26 %), un investissement dans des entreprises en difficulté (24 %) et une recapitalisation/réduction de la dette (19 %).

L'environnement macroéconomique difficile a mis à rude épreuve les sociétés de portefeuille. De plus, le manque d'actifs de qualité et les écarts de valorisation persistants incitent les sociétés de capital-investissement à concentrer leur attention et leurs capitaux sur leur portefeuille existant en procédant à des améliorations opérationnelles, en se développant stratégiquement et en renforçant la création de valeur.

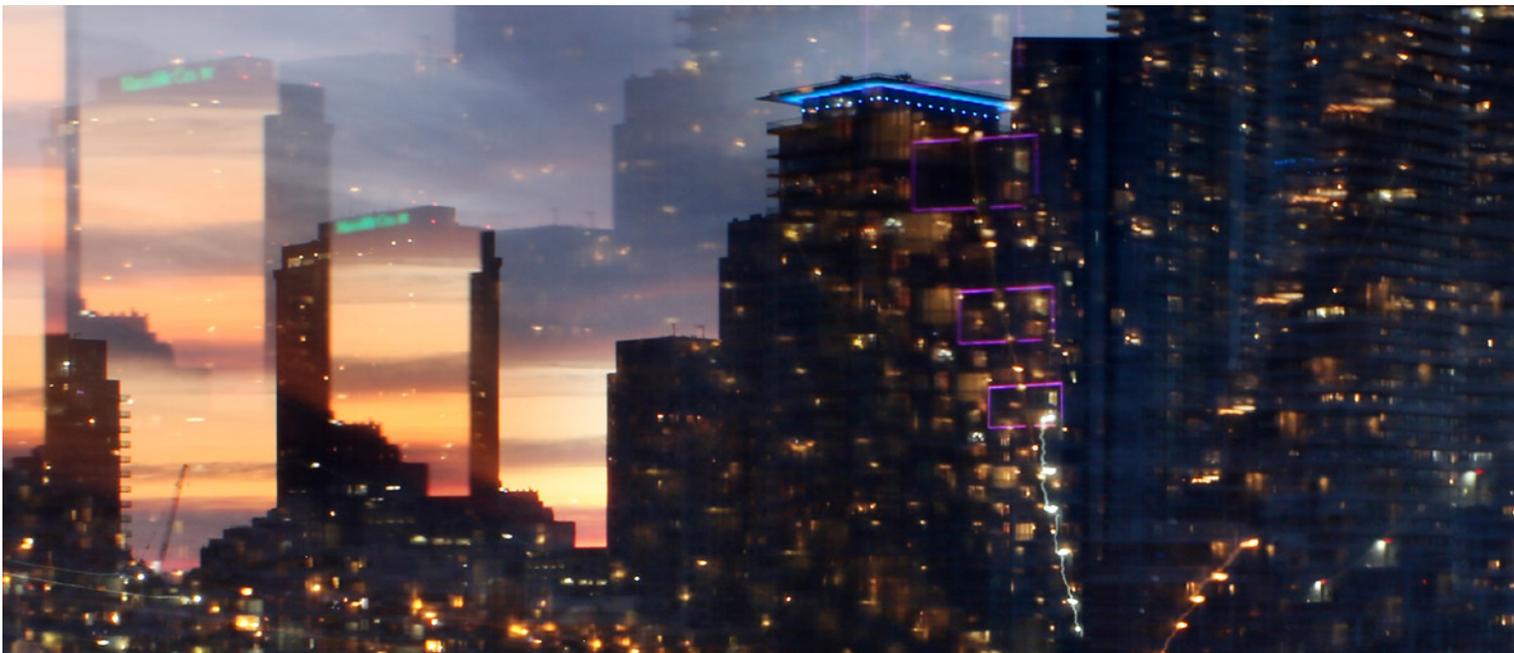
Les sociétés de capital-investissement investissent et déploient du capital dans leurs portefeuilles afin de créer de la valeur et ainsi maximiser le rendement de leurs commanditaires et préparer une sortie optimale. De plus, face à la menace de droits de douane supplémentaires, elles réévaluent leurs portefeuilles et investissent pour restructurer leurs chaînes d'approvisionnement, notamment en explorant des sources d'approvisionnement alternatives et en évaluant les investissements verticaux nationaux.

Par ailleurs, face aux difficultés et aux défis rencontrés lors des transactions évoqués précédemment, les sociétés de capital-investissement recherchent des opportunités potentielles dans les entreprises en difficulté, qu'elles peuvent exploiter grâce à leurs stratégies d'ingénierie financière et de création de valeur.

Enfin, avec un marché du crédit en constante évolution ainsi qu'une crise de liquidité au niveau des commanditaires, les sociétés de capital-investissement donnent la priorité à l'optimisation du bilan pour non seulement améliorer la flexibilité financière, mais aussi trouver des solutions créatives pour fournir des rendements à leurs commanditaires sans avoir à se retirer complètement.

Cette stratégie de déploiement de capital soutient une évolution que nous observons sur le marché vers la résilience et la création de valeur à long terme, où les sociétés de capital-investissement soutiennent activement leurs sociétés de portefeuille tout en recherchant des investissements stratégiques à fort potentiel dans un marché en évolution rapide.

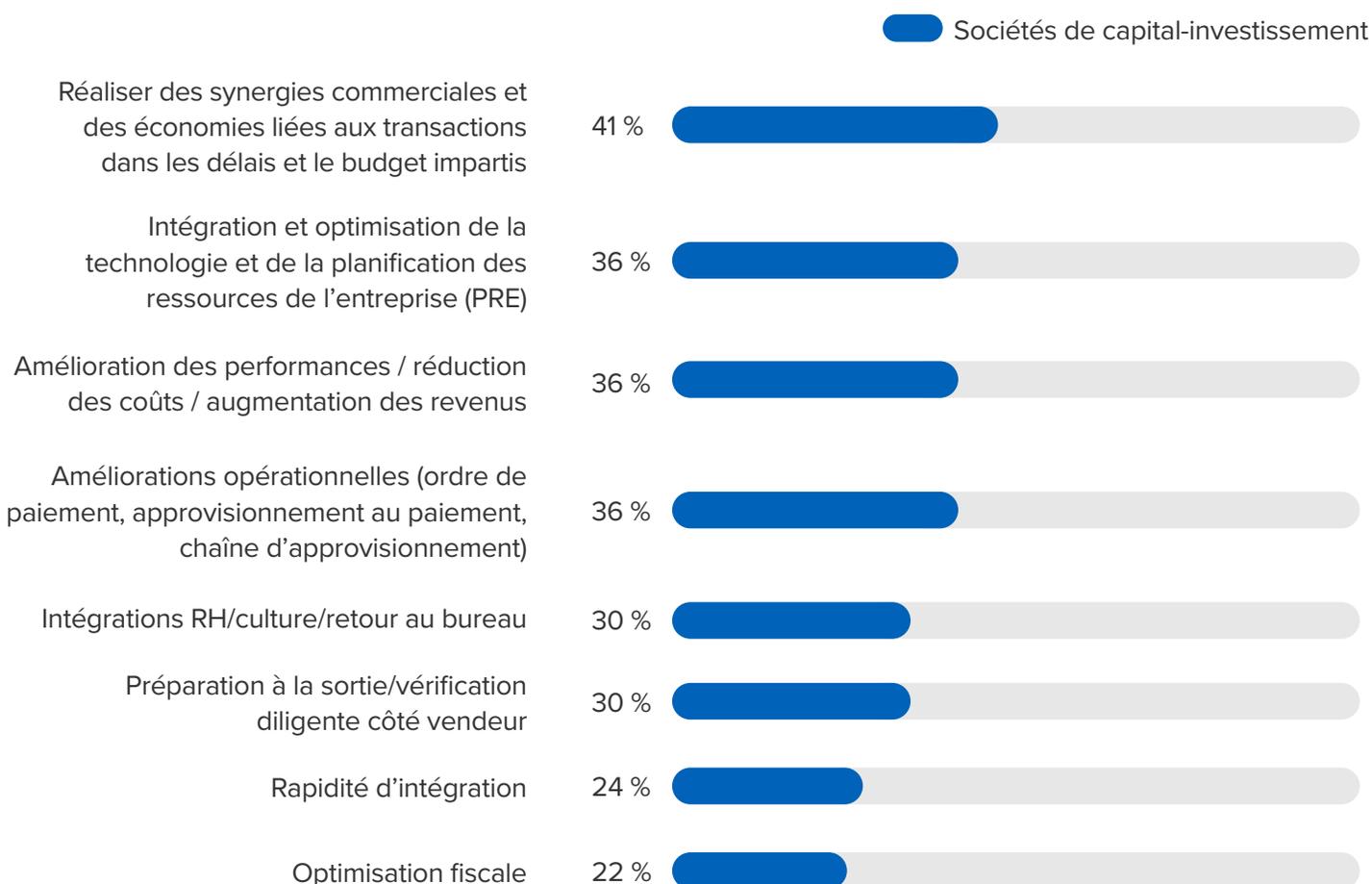
Comme mentionné précédemment, les sociétés de capital-investissement reviennent aux fondamentaux de l'investissement, mettant l'accent sur le renforcement des flux de trésorerie et une croissance disciplinée axée sur la rentabilité plutôt que sur une stratégie de croissance à tout prix. Au-delà des portefeuilles existants et des entreprises en difficulté, une nouvelle orientation sectorielle émerge également, avec des opportunités identifiées dans des secteurs de services historiquement fragmentés.



3. Défis opérationnels post-fusion et acquisition

La finalisation d'une acquisition n'est qu'un début. L'intégration post-fusion présente de nombreux défis, tant pour l'acquéreur que pour la société cible, qui peuvent impacter la culture d'entreprise et la réussite à long terme de l'investissement.

Q: Quels sont, selon vous, les principaux défis opérationnels post-fusion et acquisition au cours des 12 à 18 prochains mois? (sélectionnez jusqu'à trois)



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

La réalisation de synergies et d'économies liées aux transactions dans les délais et le budget impartis (41 %) a été la principale réponse des sociétés de capital-investissement. Viennent ensuite l'intégration et l'optimisation des technologies et des progiciels de gestion intégrés (ERP), l'amélioration des performances, la réduction des coûts et l'augmentation des revenus, et les améliorations opérationnelles (36 % chacune).

La plupart des opérations de capital-investissement s'articulent autour d'une combinaison de croissance, de synergies et d'optimisation des coûts, des facteurs de plus en plus difficiles à atteindre dans le contexte économique actuel. De plus, les sociétés de capital-investissement, souvent la première source de capital institutionnel, investissent beaucoup de temps et de ressources dans la professionnalisation de ces activités. Cela implique généralement la mise en œuvre de technologies (par exemple, des progiciels de gestion intégrés) et de cadres de compte rendu financier adaptés pour améliorer l'efficacité opérationnelle et l'accès à des informations

financières fiables et actualisées pour une prise de décision efficace, ainsi que la constitution d'équipes de direction compétentes.

Plusieurs études ont montré que plus de 70 % des opérations de fusions-acquisitions ne répondent pas aux attentes, non pas en raison d'une mauvaise identification, mais de goulots d'étranglement dans l'exécution. Les capacités limitées, dues aux exigences concurrentes en termes de temps de gestion, ainsi qu'aux contraintes de disponibilité des talents et autres ressources, peuvent constituer des obstacles majeurs.

« La réalisation des synergies ne se limitant plus à la réduction des coûts et favorisant une implication opérationnelle directe, les sociétés de capital-investissement doivent jouer un rôle plus actif dans la création de valeur. Notre expérience montre qu'il est simple d'identifier les améliorations de performance. Cependant, leur mise en œuvre exige du temps, de la responsabilisation et un suivi structuré. »

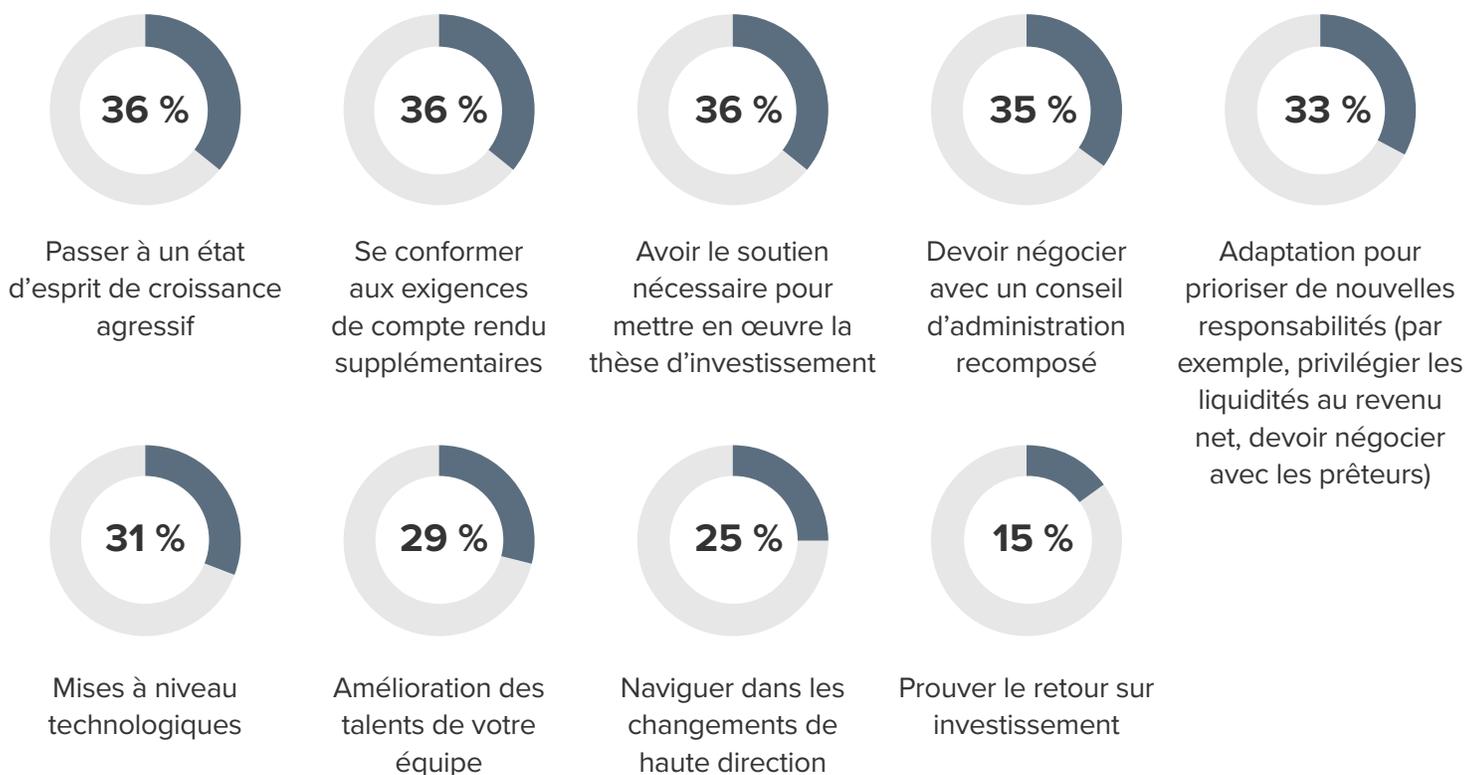
—Adam Brown, chef national des services-conseils en création de valeur, analyses



Un bureau de gestion de projet ou une équipe dédiée aux synergies est essentiel pour garantir l'atteinte de ces objectifs. De plus, un cadre d'intégration post-fusion structuré, avec une responsabilité et des indicateurs clés de performance clairs, est bien plus susceptible de permettre d'exploiter pleinement le potentiel de synergie.

Q: Quels sont les principaux changements liés au fait d'être détenu par un fonds de capital-investissement, le cas échéant? (sélectionnez jusqu'à trois)

Directeurs financiers de sociétés de portefeuille



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Pour les directeurs financiers des sociétés de portefeuille, l'adaptation à la détention par une société de capital-investissement prend un certain temps. Leurs principales réponses étaient : adopter une approche de croissance dynamique (36 %), se conformer aux exigences de compte rendu supplémentaires (36 %), bénéficier du soutien nécessaire à la mise en œuvre de la thèse d'investissement (36 %) et devoir négocier avec un conseil d'administration recomposé (35 %).



Un changement de propriétaire entraîne généralement une modification des attentes. Pour de nombreuses organisations, l'investissement en capital-investissement modifie les normes de reddition de comptes, la gouvernance et les processus décisionnels. Ces changements sont souvent positifs et soutiennent la trajectoire de croissance à long terme de l'organisation.

Par ailleurs, de nombreuses sociétés de capital-investissement s'attendent souvent à ce que l'équipe de direction de leur société de portefeuille gère la réalisation des synergies, la transformation opérationnelle et l'amélioration de la reddition de comptes, alors même que ces équipes sont déjà débordées par la gestion des besoins opérationnels quotidiens. À l'inverse, certaines équipes de direction peuvent vouloir surperformer face à leurs nouveaux investisseurs et être prêtes à en assumer davantage, mais peiner à exécuter leurs projets faute de

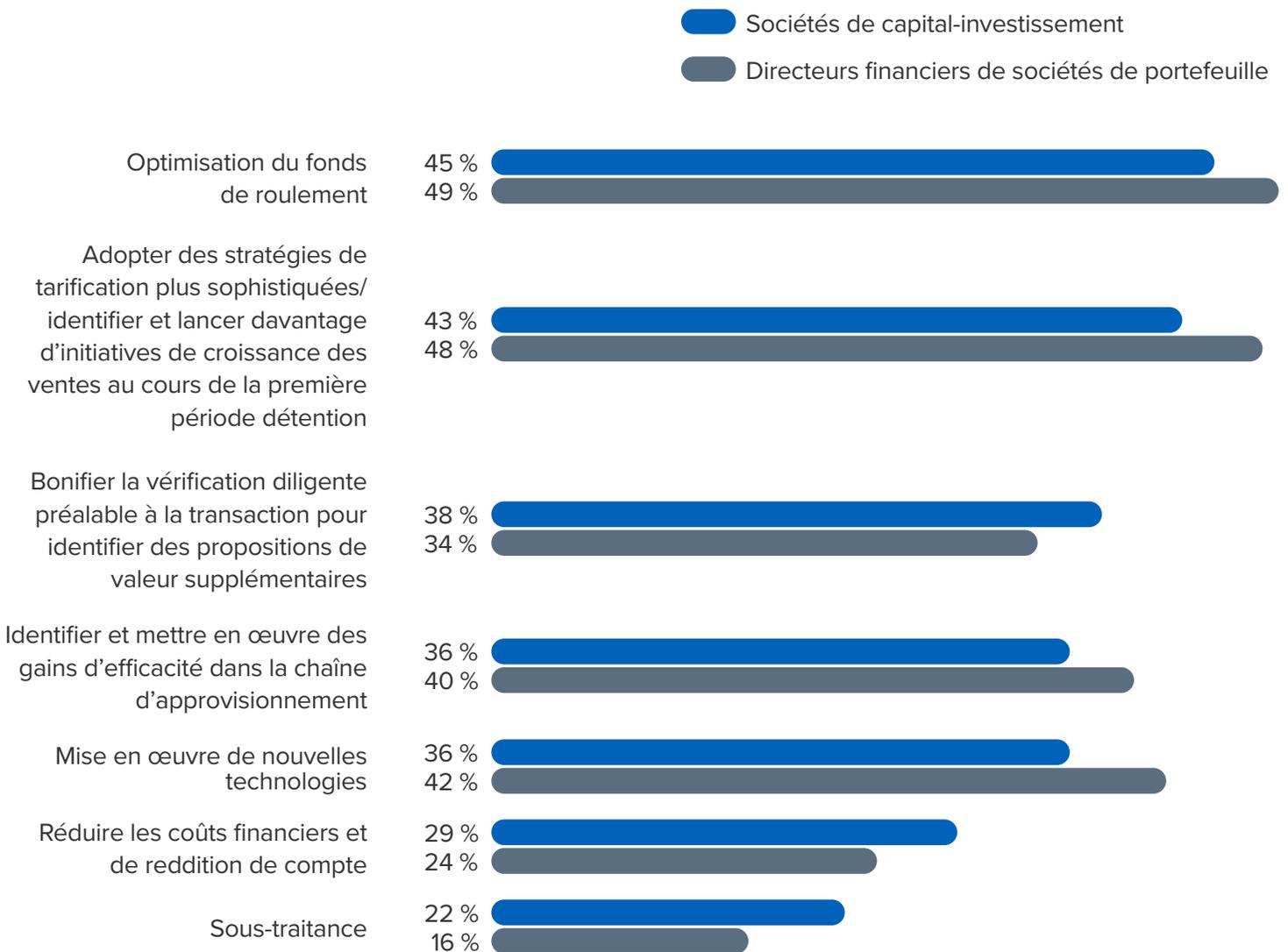
capacités. Il est essentiel que les sociétés de capital-investissement soient conscientes de cette dynamique et définissent clairement les rôles et responsabilités de la direction, ainsi qu'un soutien structuré (qu'il provienne d'elles-mêmes ou de consultants externes) afin de faciliter la transformation post-fusion.

Alors que les sociétés de capital-investissement et les sociétés de portefeuille gèrent des priorités concurrentes, s'appuyer sur un partenaire stratégique de création de valeur, disposant d'une vision claire de la sortie, peut améliorer l'intégration post-fusion et accélérer le retour sur investissement. En veillant à ce que la gestion du changement post-acquisition soit menée de manière rapide et structurée, les sociétés de capital-investissement peuvent réduire les risques liés à l'exécution et se concentrer sur la création de valeur en établissant des bases solides pour le développement de l'entreprise.

4. Création de valeur

Disposer d'un plan stratégique solide en matière de création de valeur est plus essentiel que jamais, notamment dans un contexte de forte concurrence en matière de transactions. Sa mise en œuvre est essentielle, car les rendements générés par l'ingénierie financière sont plus difficiles à obtenir. De plus, les commanditaires devenant plus sélectifs dans l'allocation de leurs capitaux, on observe une tendance croissante à privilégier les commandités ayant fait leurs preuves en matière de création de valeur opérationnelle.

Q: Laquelle des stratégies de création de valeur suivantes, le cas échéant, aurait, selon vous, le plus d'impact au cours des 12 à 18 prochains mois? (sélectionnez jusqu'à trois)



(Remarque : le total n'est pas égal à 100 en raison de l'arrondissement)

Les trois principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : l'optimisation du fonds de roulement (45 %), l'adoption de stratégies de tarification plus sophistiquées/l'identification et le lancement de davantage d'initiatives de croissance des ventes au cours de la première période de détention (43 %), et bonifier la vérification diligente préalable à la transaction pour identifier des propositions de valeur supplémentaires (38 %).

L'optimisation du fonds de roulement (49 %), l'adoption de stratégies de tarification plus sophistiquées/l'identification et le lancement de davantage d'initiatives de croissance des ventes au cours de la première période de détention (48 %) et la mise en œuvre de nouvelles technologies (42 %) ont été les principales réponses des directeurs financiers de sociétés de portefeuille.

De petits ajustements précoces, comme l'affinement des stratégies de tarification ou l'optimisation du fonds de roulement, peuvent accélérer la croissance et créer une dynamique.

Les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille s'entendent pour considérer l'amélioration du fonds de roulement comme une opportunité de création de valeur. Cet objectif peut être atteint grâce à une gestion stratégique des stocks et de la chaîne d'approvisionnement, à l'amélioration des encaissements auprès des clients et à l'optimisation des conditions de paiement des fournisseurs afin d'améliorer la liquidité et la flexibilité financière. Il s'agit d'un domaine souvent négligé par les chefs d'entreprise, et où les sociétés de capital-investissement peuvent créer de la valeur.

De plus, les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille ont souligné l'importance de mettre en œuvre des modèles de tarification sophistiqués et de lancer des initiatives commerciales ciblées dès le début de la période de détention afin d'accélérer la croissance de revenus et d'améliorer la performance financière. Cette stratégie est de plus en plus précieuse et doit être mise en œuvre dès que possible pour générer des bénéfices, tant sur le chiffre d'affaires que sur le résultat net.

Les sociétés de capital-investissement ont également noté qu'une opportunité significative de création de valeur peut être débloquée en amplifiant la vérification diligente préalable à la transaction afin d'identifier des opportunités supplémentaires, en particulier dans l'environnement concurrentiel actuel des transactions.

Les opportunités identifiées plus tôt peuvent être exploitées et concrétisées tout au long de la période de détention. Compte tenu du potentiel de rendement

réduit dû à l'expansion multiple et à la hausse des coûts de financement, les sociétés de capital-investissement doivent approfondir leurs recherches pour identifier les opportunités cachées d'expansion du BAIIA, les inefficacités opérationnelles et les leviers de croissance susceptibles de générer des rendements exceptionnels après la clôture.

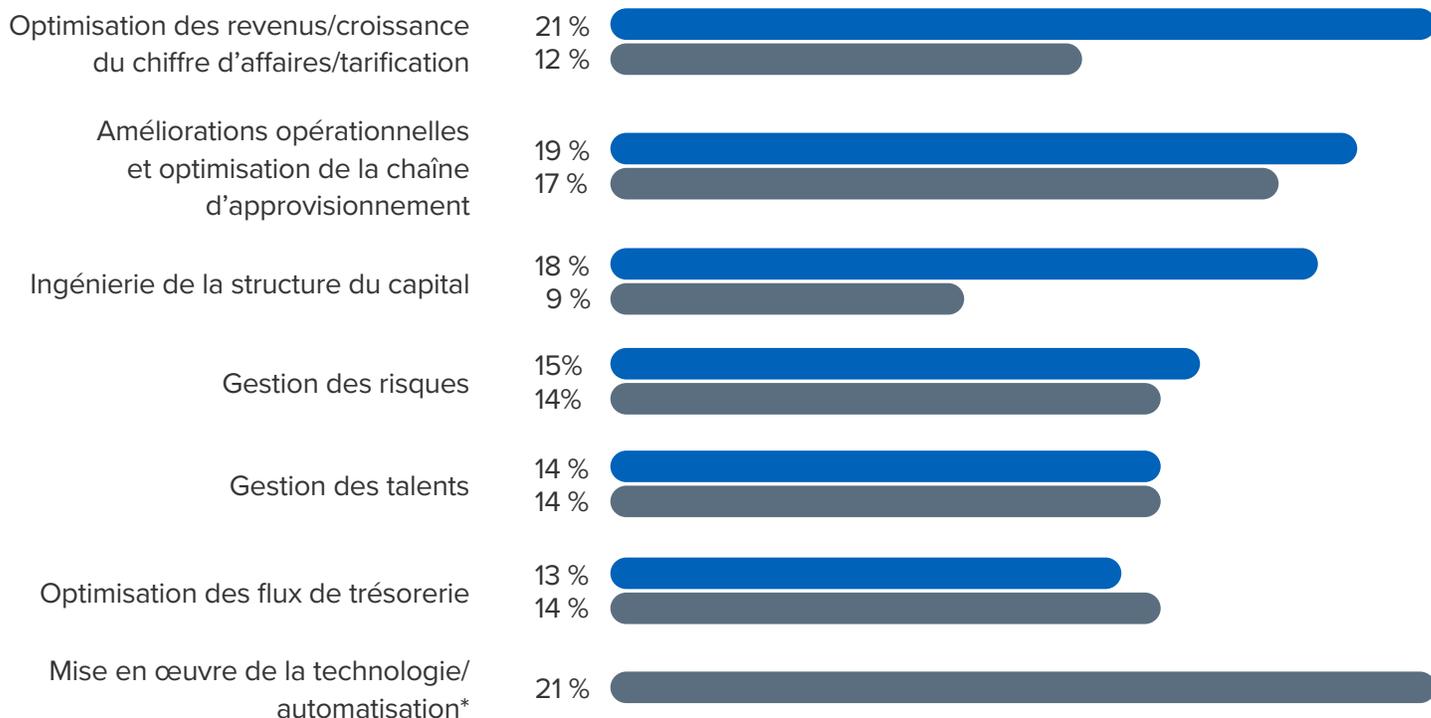
Si elle n'est pas réalisée avant la transaction, une évaluation de la création de valeur ou de l'amélioration des performances devrait être réalisée peu après la clôture afin d'identifier et de développer les opportunités. De plus, au lieu d'attendre l'élaboration de plans à 100 jours après la clôture, une vérification diligente approfondie devrait permettre de créer une feuille de route d'exécution prédéfinie, permettant aux sociétés de capital-investissement d'accélérer leurs opérations, de réduire les risques d'exécution et de maximiser le potentiel de sortie.

Les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille ont des priorités différentes en matière de mise en œuvre des technologies. Si l'adoption des technologies peut constituer un levier de création de valeur important, les sociétés de capital-investissement risquent de ne pas être en mesure de réaliser pleinement la valeur de cet investissement compte tenu de leurs délais de détention. En revanche, les directeurs financiers des sociétés de portefeuille peuvent avoir une vision à plus long terme de la concrétisation des bénéfices de ces investissements. Face à la pénurie de talents et à la faible productivité, l'utilisation des technologies pour optimiser les opérations peut s'avérer très bénéfique et devrait être intégrée à la stratégie d'investissement et aux plans à 100 jours des sociétés de capital-investissement.

Q: Quel levier de création de valeur déployez-vous le plus fréquemment ?

* Les sociétés de capital-investissement n'ont pas eu cette option.

 Sociétés de capital-investissement
 Directeurs financiers de sociétés de portefeuille



(Remarque : le total n'est pas égal à 100 en raison de l'arrondissement)

Les principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : optimisation des revenus/ croissance du chiffre d'affaires/ tarification (21 %), améliorations opérationnelles et optimisation de la chaîne d'approvisionnement (19 %) et ingénierie de la structure du capital (18 %).

Les principales réponses des directeurs financiers de sociétés de portefeuille étaient : mise en œuvre/optimisation technologique (21 %), améliorations opérationnelles et optimisation de la chaîne d'approvisionnement (17 %), gestion des talents (14 %), optimisation des flux de trésorerie (14 %) et gestion des risques (14%).

« Les données montrent que la technologie est une priorité et qu'elle le restera pour les années à venir. Les directeurs financiers recherchent une valeur à long terme. Ils ne sont pas liés au cycle de vie des investissements et il n'est pas surprenant qu'ils envisagent une ligne d'horizon plus longue. »

—**Matt Glenen**, associé, services-conseils liés aux applications commerciales

Les directeurs financiers de sociétés de portefeuille déploient le plus souvent la mise en œuvre/l'automatisation de la technologie pour la création de valeur, suivie des améliorations opérationnelles et de l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement.

En revanche, les sociétés de capital-investissement ont tendance à considérer les améliorations opérationnelles et l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement comme un levier principal de création de valeur, mais elles accordent davantage d'importance à l'optimisation des revenus et à la croissance du chiffre d'affaires comme facteur le plus important. Pour les directeurs financiers des sociétés de portefeuille, la perturbation de la chaîne d'approvisionnement reste un défi malgré la stabilisation post-pandémique, suivie par les préoccupations liées aux talents et aux effectifs. Bien que l'optimisation des revenus soit moins fréquemment choisie comme levier de création de valeur par les directeurs financiers des sociétés de portefeuille, il convient de noter qu'elle constitue la principale réponse des sociétés de capital-investissement.

Malgré certaines divergences d'opinions, les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille s'associent pour favoriser

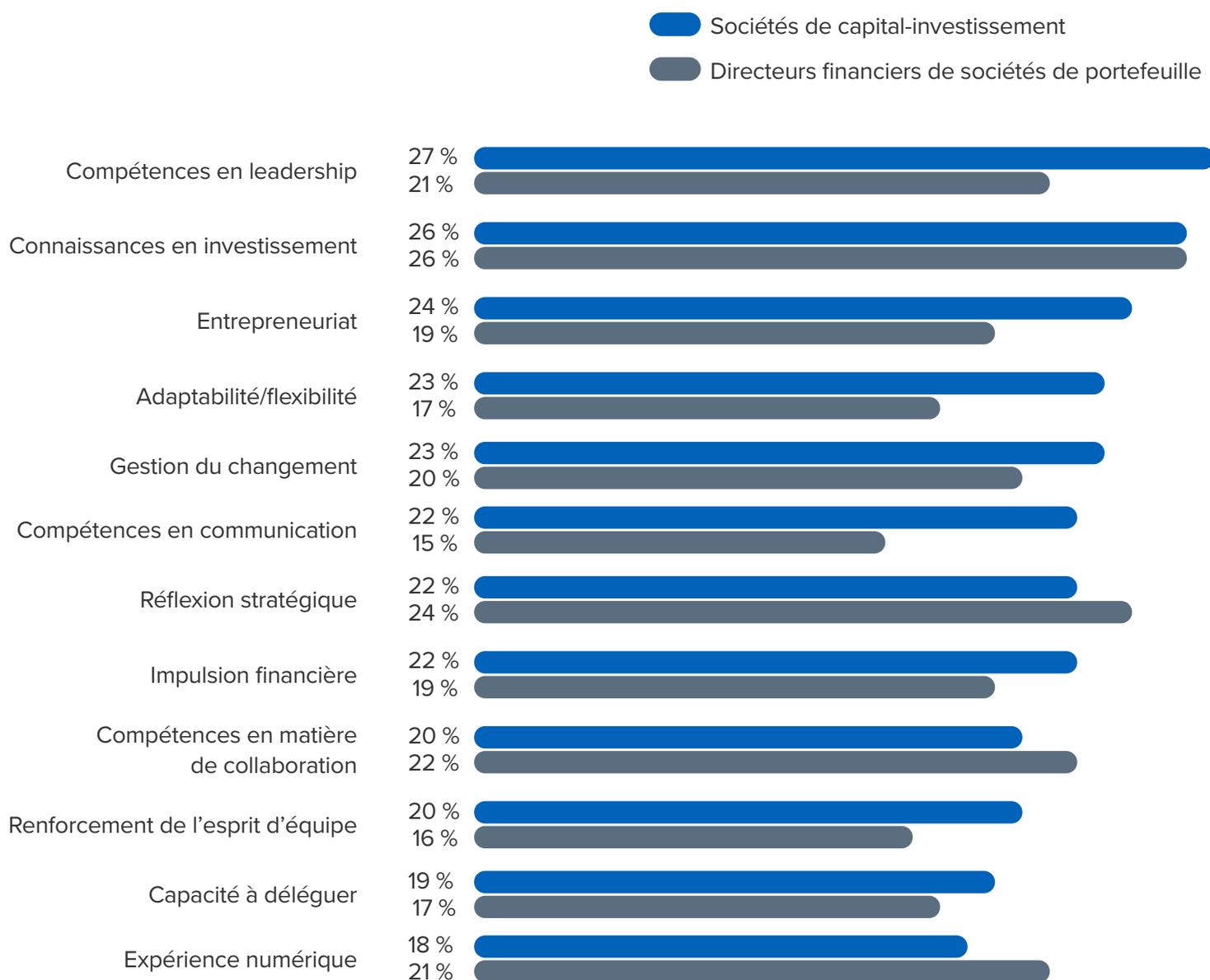
la croissance et la création de valeur. Compte tenu des valorisations élevées, de l'incertitude économique et de la volatilité des taux d'intérêt, les entreprises qui s'appuient uniquement sur l'arbitrage financier ou l'expansion des multiples risquent d'enregistrer des rendements inférieurs à leurs attentes. La création de valeur opérationnelle est devenue le principal levier de croissance et d'amélioration de la performance des portefeuilles.

De plus, les primes de sortie restent étroitement liées à la maturité opérationnelle des entreprises : les acquéreurs stratégiques et les fonds de capital-investissement secondaires sont prêts à payer une prime pour des entreprises bien intégrées et performantes. De ce fait, les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers de sociétés de portefeuille s'engagent à créer de la valeur et à assurer l'excellence opérationnelle de leurs activités. De plus, ils doivent trouver un équilibre entre acquisitions sélectives et améliorations opérationnelles organiques afin de maximiser la création de valeur. Un plan de création de valeur structuré, soutenu par un bureau de gestion de projet chargé de la supervision et de la responsabilisation, est devenu essentiel sur le marché actuel.

5. L'évolution du rôle du directeur financier

Le rôle du directeur financier a considérablement évolué au fil du temps. Historiquement, il était généralement chargé de gérer la fonction financière de la société (rapports, évaluation de la performance et levée de fonds). Cependant, ses priorités évoluent et s'orientent désormais vers une implication plus stratégique afin de contribuer à la réussite opérationnelle, technologique et financière de l'organisation. Les réponses des sociétés de capital-investissement et des directeurs financiers de sociétés de portefeuille reflètent l'évolution de ce rôle.

Q: Quelles sont les qualités les plus difficiles à trouver chez un directeur financier d'une société de portefeuille?/Quelles sont les qualités les plus importantes d'un directeur financier d'une société de portefeuille ? (sélectionnez jusqu'à trois)



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les trois principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : compétences en leadership (27 %), connaissances en investissement (26 %) et entrepreneuriat (24 %).

Connaissances en investissement (26 %), réflexion stratégique (24 %) et compétences en collaboration (22 %) étaient les trois principales réponses des directeurs financiers des sociétés de portefeuille.

Leadership et connaissances en investissement sont des qualités essentielles pour un directeur financier moderne. Les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille s'accordent à dire que ces compétences sont essentielles pour naviguer dans les complexités d'un environnement soutenu par le capital-investissement. De plus, la réflexion stratégique et la gestion du changement sont cruciales, reflétant l'évolution des exigences imposées aux directeurs financiers pour stimuler l'évolutivité des entreprises. De plus, alors que la technologie et l'analyse de données transforment les opérations financières, les directeurs financiers doivent adopter la transformation numérique et travailler de manière transversale pour optimiser l'efficacité.

Alors que l'économie canadienne accueille plus d'investisseurs institutionnels, le rôle du directeur financier est de plus en plus axé sur la création de valeur plutôt que sur la simple communication de l'information financière. Par conséquent, les directeurs financiers sont parfois appelés chefs des opérations de valeur et sont censés faire bien plus que superviser la fonction financière. Face à des attentes plus élevées en matière de contribution stratégique, d'intégration post-fusion et d'excellence opérationnelle, ces chefs des opérations de valeur, qui possèdent un ensemble de compétences hybrides alliant perspicacité financière, connaissances en investissement et leadership, seront les moteurs de la rentabilité et du succès à long terme.

« Il est essentiel de trouver un directeur financier possédant une expérience unique en capital-investissement et les compétences évolutives nécessaires à ce poste. Développer et consolider ses compétences et ses capacités dans ce domaine favorisera la rentabilité et la réussite à long terme. »

—Braham Moondi, cheffe nationale du capital-investissement, certification

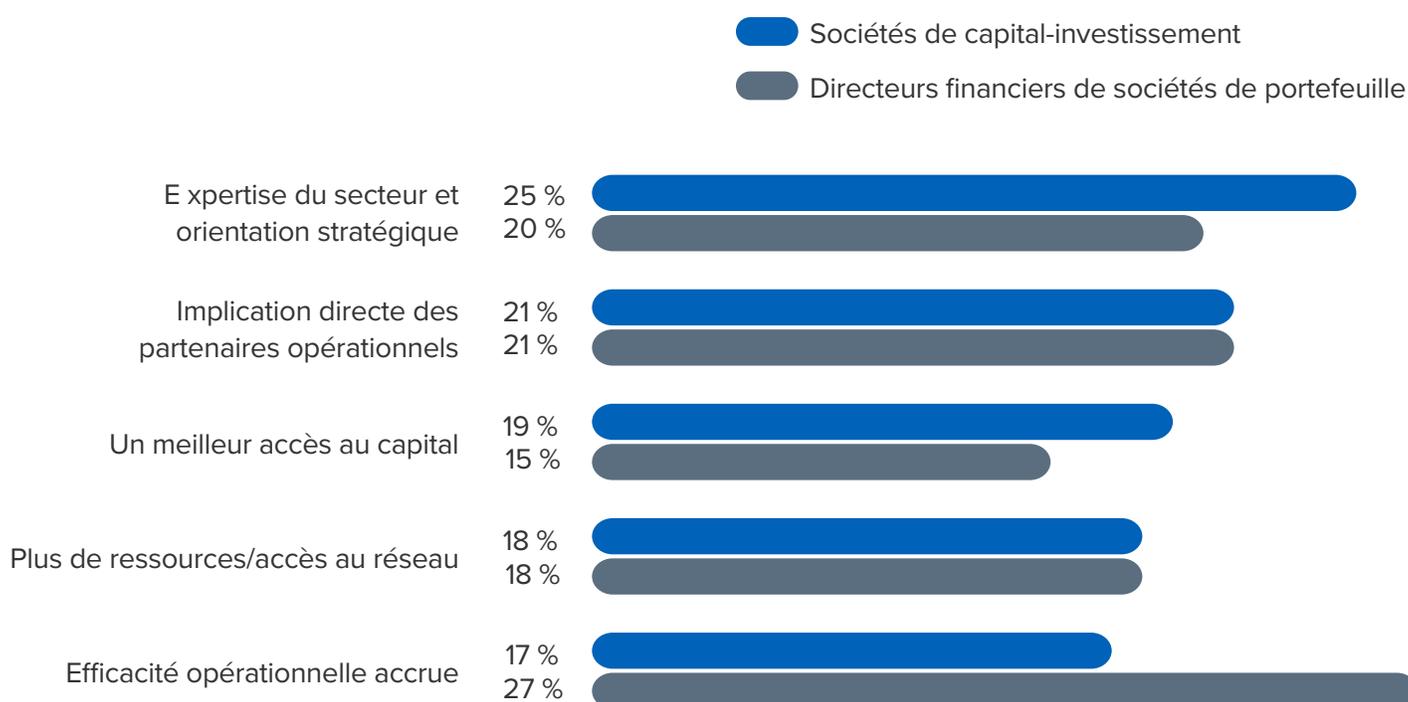


Apprenez-en davantage sur: [La constante évolution du rôle de directeur financier et L'importante transformation du directeur des finances en directeur de la création de valeur.](#)

Détention capital-investissement

La détention de capital-investissement offre aux sociétés de portefeuille de nombreux avantages susceptibles d'améliorer la performance d'une entreprise. Les perspectives des sociétés de capital-investissement et des directeurs financiers des sociétés de portefeuille diffèrent légèrement.

Q: Quel est, selon vous, le principal avantage d'être détenu par un fonds de capital-investissement ?



(Remarque : le total n'est pas égal à 100 en raison de l'arrondissement)

Les principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : l'expertise du secteur et l'orientation stratégique (25 %), l'implication directe des partenaires opérationnels (21 %), un meilleur accès au capital (19 %), davantage de ressources/accès au réseau (18 %) et une efficacité opérationnelle accrue (17 %).

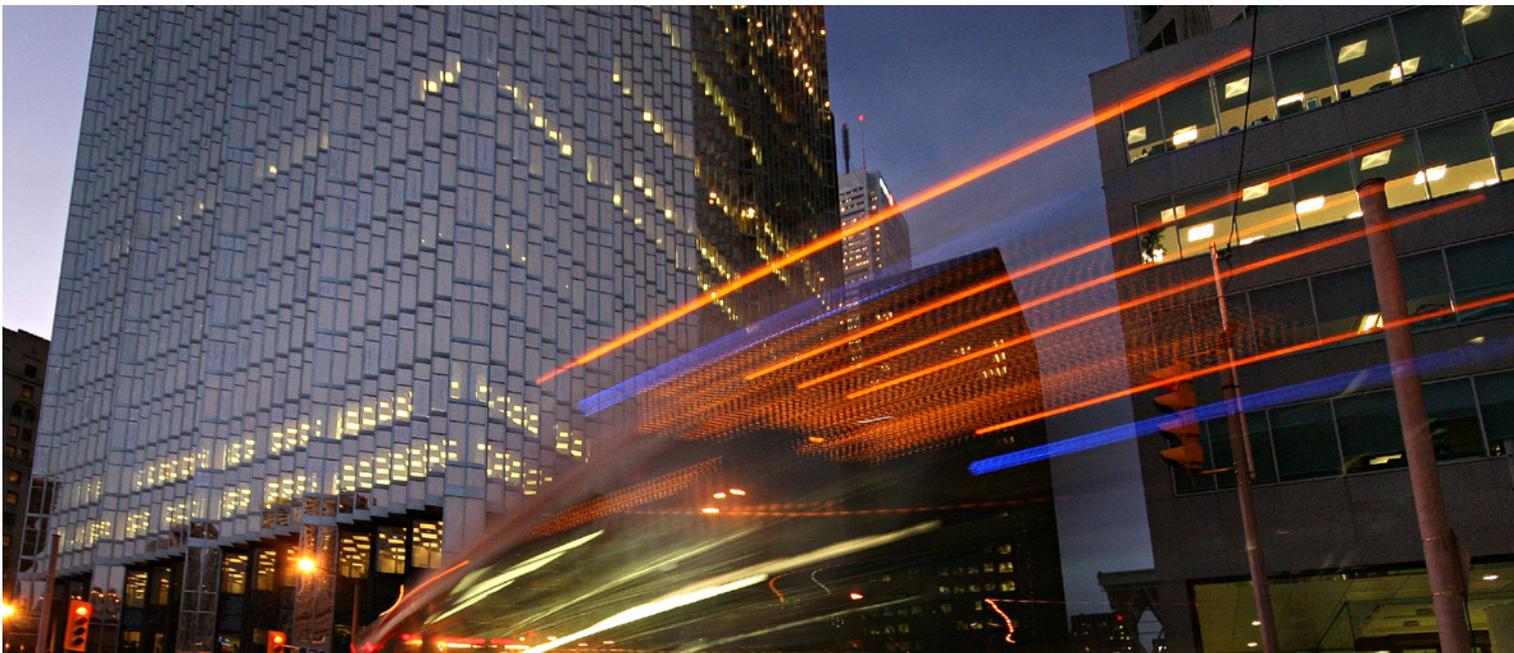
L'efficacité opérationnelle accrue (27 %), l'implication directe des partenaires opérationnels (21 %), l'expertise du secteur et l'orientation stratégique (20 %), davantage de ressources/accès au réseau (18 %) et un meilleur accès au capital (19 %) ont été les principales réponses des directeurs financiers des sociétés de portefeuille.

Les sociétés de capital-investissement peuvent soutenir les entreprises canadiennes à divers stades de développement en leur fournissant du capital et de l'expertise. Elles permettent aux entreprises d'accroître leur productivité, leur compétitivité et leur résilience, leur permettant ainsi de saisir des opportunités auparavant inaccessibles, notamment l'expansion internationale.

Dans le contexte actuel d'investissement concurrentiel et coûteux, la gestion d'une société de capital-investissement repose moins sur l'ingénierie financière que sur l'excellence opérationnelle. Comme indiqué précédemment, l'expertise sectorielle et l'accompagnement stratégique constituent des atouts précieux pour les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers de sociétés de portefeuille. Ils reconnaissent les avantages d'une expertise sectorielle et d'une supervision de la gouvernance par le conseil d'administration. De plus, les directeurs financiers des sociétés de portefeuille considèrent les améliorations opérationnelles soutenues par le capital-investissement comme l'avantage le plus significatif, car l'optimisation des processus, les mises à niveau technologiques (le cas échéant) et la maîtrise des coûts créent une valeur immédiate dans leurs opérations quotidiennes.

Comme mentionné précédemment, les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille apprécient un accompagnement pratique pour garantir une exécution structurée des initiatives de création de valeur, notamment dans des domaines tels que l'intégration post-fusion, l'optimisation commerciale et la réduction des coûts. Ces domaines disposent généralement de stratégies structurées que les sociétés de capital-investissement maîtrisent et peuvent instaurer un climat de confiance et de transparence entre elles et les directeurs financiers de leurs sociétés de portefeuille.

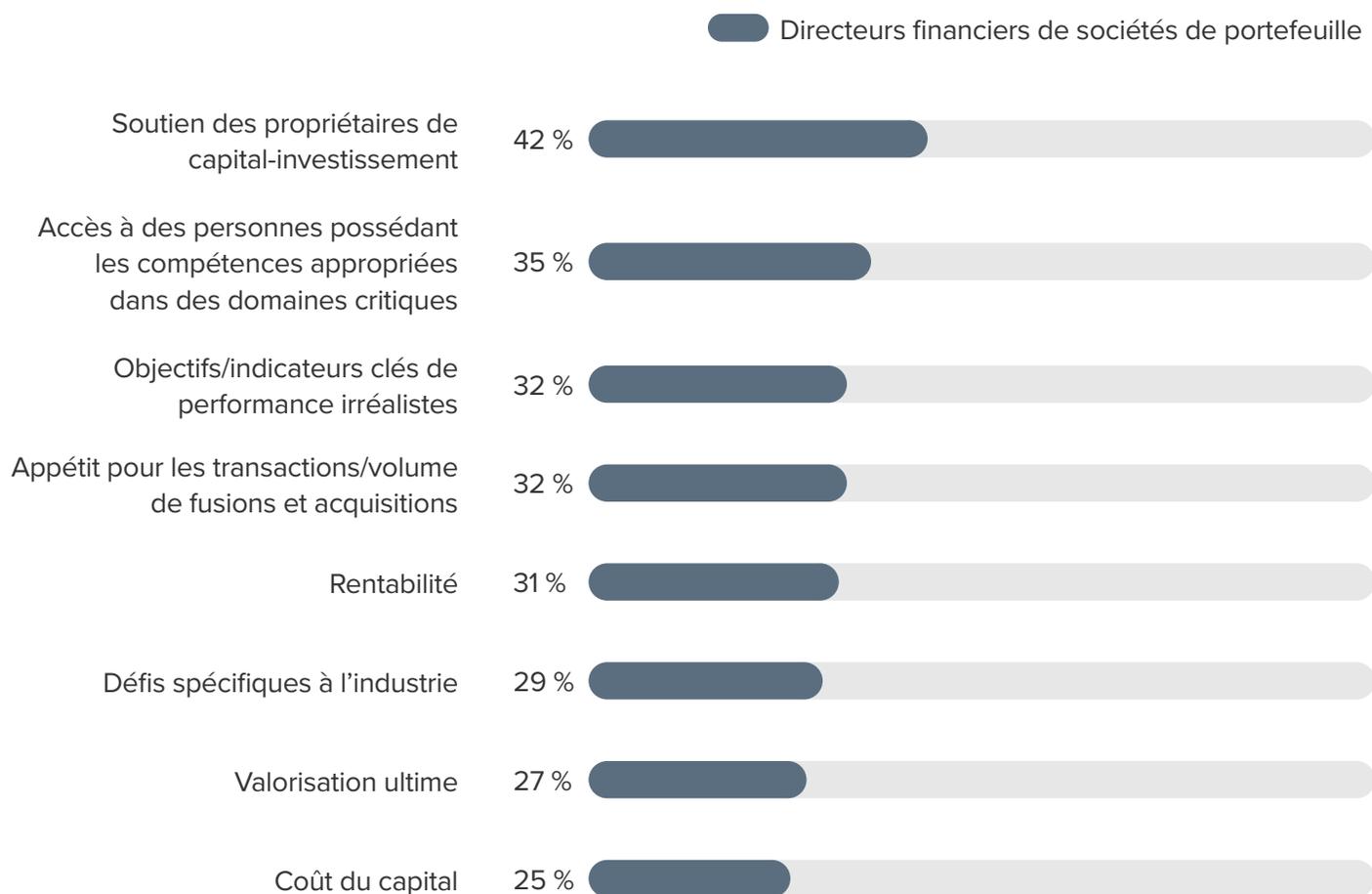
Il est intéressant de noter que si les sociétés de capital-investissement soulignent un meilleur accès au capital, les directeurs financiers des sociétés de portefeuille le classent moins bien, ce qui suggère qu'ils privilégient le soutien à l'exécution plutôt que le soutien financier. Cela pourrait être dû à la récente banalisation du capital avec des taux d'intérêt assouplis, ainsi qu'à une grande quantité de capital disponible pour l'investissement.



Réaliser les objectifs

Il est difficile pour les directeurs financiers de sociétés de portefeuille d'atteindre les objectifs de la thèse d'investissement et ils en donnent les raisons.

Q: Vous avez dit que vous vous attendiez à ce qu'il soit difficile d'atteindre les objectifs de la thèse d'investissement. Pourquoi? (sélectionnez toutes les réponses applicables)



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les principales réponses des directeurs financiers des sociétés de portefeuille étaient : le soutien des propriétaires de capital-investissement (42 %), l'accès à des personnes possédant les compétences appropriées dans des domaines critiques (35 %), des objectifs/indicateurs clés de performance irréalistes (32 %) et l'appétit pour les transactions/volume de fusions et acquisitions (32 %).



Il est intéressant de noter que les directeurs financiers citent le manque de soutien des sociétés de capital-investissement comme le principal obstacle à l'atteinte des objectifs, ce qui peut s'expliquer par plusieurs raisons. Premièrement, certains fonds de capital-investissement sont plus passifs que d'autres et les attentes quant au niveau de soutien requis peuvent être inégales. Cela souligne l'importance pour les chefs d'entreprise de bien connaître le style et l'approche de leur investisseur potentiel en capital-investissement avant de conclure une transaction.

Deuxièmement, dans le contexte économique actuel, les sociétés de capital-investissement sont plus susceptibles de consacrer davantage de temps à soutenir les sociétés de portefeuille qui ne sont pas performantes et à atténuer l'érosion de la valeur, ce qui se traduit par des sociétés de portefeuille qui continuent à être performantes, même si ce n'est pas tout à fait au niveau attendu.

Troisièmement, il pourrait y avoir un décalage dans le soutien attendu. Certaines sociétés de portefeuille s'attendent à un chèque en blanc pour atteindre leurs objectifs, tandis que les sociétés de capital-investissement restent rigoureuses dans le déploiement de leurs capitaux, privilégiant le retour sur investissement. Cet obstacle peut être levé par une communication accrue, le développement de relations, l'harmonisation des orientations stratégiques et le respect des bonnes pratiques de gestion. De plus, l'accès aux talents clés, notamment dans les fonctions fondamentales que sont la finance, la technologie et les opérations, reste un obstacle

majeur pour les directeurs financiers des sociétés de portefeuille. Cela met les équipes de direction à rude épreuve, ce qui complique l'exécution.

Dans l'environnement économique et géopolitique turbulent d'aujourd'hui, il n'est pas surprenant que les directeurs financiers des sociétés de portefeuille s'inquiètent du fait que les thèses d'investissement des entreprises récemment acquises puissent surestimer le potentiel de croissance ou supposer des calendriers agressifs pour l'expansion du BAIIA et l'optimisation des coûts dans lesquels les attentes en matière de conclusion de transactions peuvent être en décalage avec les réalités du marché.

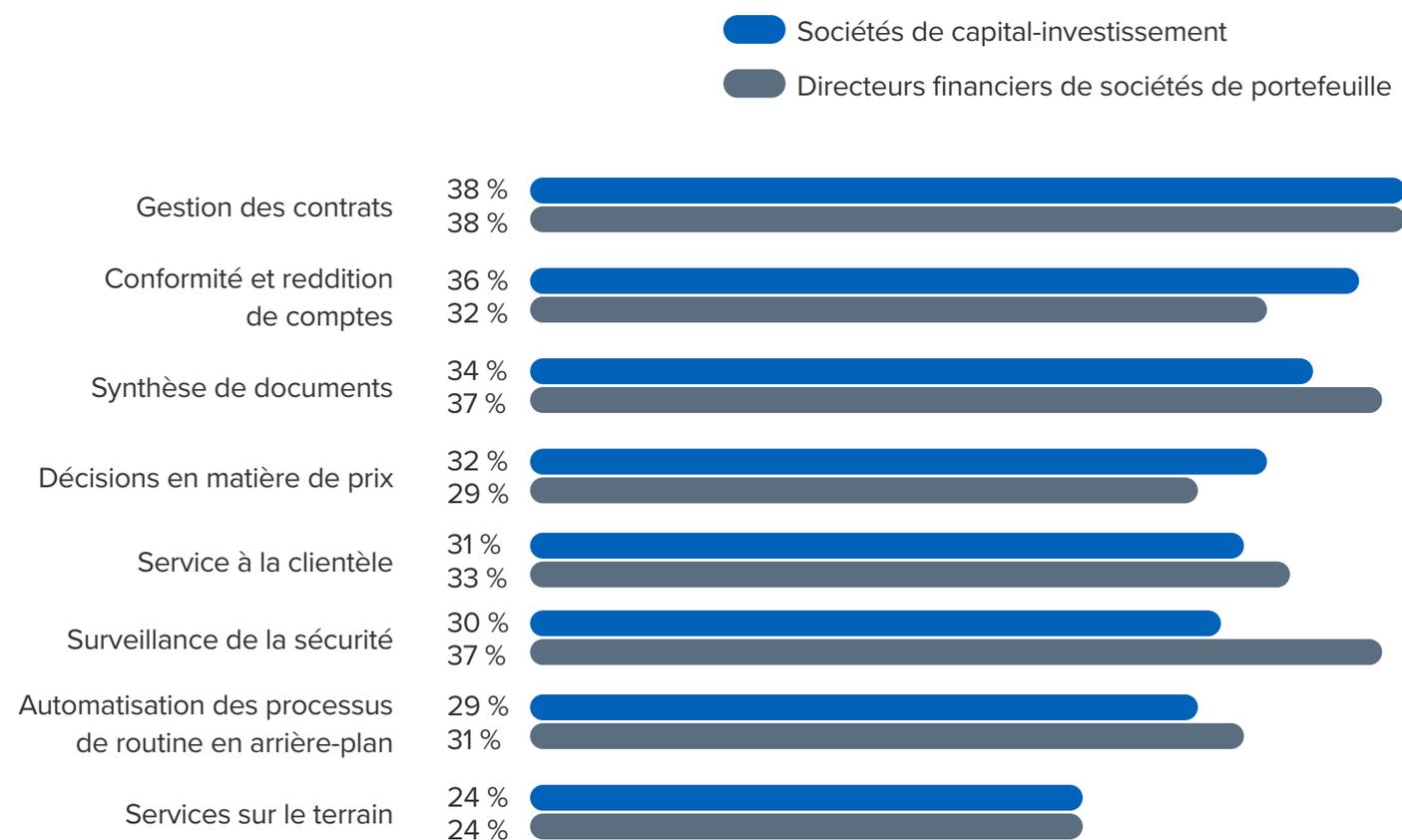
Les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille s'engagent à développer des opportunités commerciales. Cependant, ils s'inquiètent du soutien mutuel à leur propre stratégie. Ce décalage d'exécution incite les deux parties à instaurer un partenariat actif, impliquant les directeurs financiers des sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille dans un plan d'exécution structuré après la clôture.

Le recrutement de talents de haut niveau en matière de direction, de finance et d'exploitation étant un défi permanent, il est important pour les sociétés de capital-investissement de soutenir un recrutement ciblé et le développement des cadres afin de générer de la valeur. Enfin, des objectifs réalistes et un ajustement constant des attentes aux conditions du marché sont essentiels à la réussite des deux parties.

6. Adoption de la technologie

Les organisations utilisent de plus en plus la technologie pour améliorer leur productivité, rationaliser leurs offres de produits et de services et offrir des expériences personnalisées aux clients.

Q: Où, le cas échéant, voyez-vous les plus grandes opportunités pour l'IA dans votre entreprise au cours des 12 à 18 prochains mois? (sélectionnez jusqu'à trois)



(Remarque : les chiffres ne totalisent pas 100, car les répondants avaient le choix entre plusieurs réponses)

Les principales réponses des sociétés de capital-investissement étaient : la gestion des contrats (38 %), la conformité et la reddition de comptes (36 %) et la synthèse des documents (34 %). La gestion des contrats (38 %), la synthèse des documents (37 %) et la surveillance de la sécurité (37 %) étaient les principales réponses des directeurs financiers des sociétés de portefeuille.

Les résultats obtenus par les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille sont très similaires, les deux groupes partageant le même point de vue sur la valeur de l'adoption de l'IA.

Les sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille s'accordent à dire que la gestion des contrats représente la plus grande opportunité pour l'IA, car elle permet de rationaliser l'exécution des transactions, l'évaluation des risques et les négociations avec les fournisseurs. De plus, les sociétés de capital-investissement affirment que la conformité et la reddition de comptes constituent la deuxième plus grande opportunité, tandis que les directeurs financiers des sociétés de portefeuille estiment que c'est la surveillance de la sécurité, qui peut inclure des solutions innovantes comme l'analyse de la sécurité au travail basée sur l'IA, la maintenance prédictive et l'automatisation de la conformité dans les secteurs de la fabrication et de la logistique.

La sophistication et la puissance des outils d'IA ne cessent de croître, et les exemples d'utilisation pratique se multiplient. Les entreprises voient dans l'IA des opportunités d'ajouter de la valeur à leurs opérations juridiques, de conformité et financières. Pour s'adapter à un avenir axé sur l'IA, les organisations doivent maintenir des processus métier cohérents et reproductibles, se concentrer sur des données propres et adopter une approche technologique en nuage.

Bien que les entreprises canadiennes demeurent à la traîne de leurs homologues mondiales en matière [de productivité](#), les données de l'enquête indiquent que les directeurs financiers des sociétés de capital-investissement et les directeurs financiers des sociétés de portefeuille demeurent déterminés à investir dans la technologie. La mise en œuvre et l'intégration des technologies figurent au premier rang des plus grands défis et des plus grandes opportunités de création de valeur que les dirigeants perçoivent pour l'année à venir.

Certains fonds de capital-investissement commencent à investir massivement dans la science et la technologie des données, les considérant comme un facteur de différenciation clé pour identifier des transactions de qualité et gérer efficacement le processus de négociation. L'utilisation de l'IA nécessite un changement et une adhésion de tous les acteurs de l'organisation, et il est essentiel qu'ils adoptent la technologie pour ne pas se laisser distancer. Tirer parti de la technologie et de l'automatisation comme levier clé de création de valeur peut contribuer à pallier la pénurie de talents tout en permettant aux fonds de capital-investissement de se concentrer sur la négociation et de renforcer leurs partenariats avec leurs sociétés de portefeuille.

Pour en apprendre plus :

[L'entreprise réinventée : Feuille de route tactique pour l'adoption réussie de l'IA générative](#)



Rapport et répondants

À propos du sondage

Ce rapport a été mené par Censurwide, un cabinet international d'études de marché basé au Royaume-Uni. Elle a été réalisée fin 2024.

Parmi les sociétés de capital-investissement, 450 répondants, dont 300 gestionnaires de fonds et 150 associés opérationnels, étaient associés opérationnels ou gestionnaires de fonds depuis 11 ans en moyenne. L'actif moyen sous gestion de leurs fonds se répartissait à parts égales entre 750 millions et 5 milliards de dollars, entre plus de 5 milliards et 30 milliards de dollars, et 30 milliards de dollars ou plus.

L'enquête a également porté sur 200 directeurs financiers de sociétés de portefeuille, dont 43,5 % en Ontario, 35,5 % dans l'Ouest canadien et 21 % dans l'Est du Canada. En moyenne, les répondants occupaient un poste de directeur financier en capital-investissement depuis 10 ans. L'actif sous gestion moyen du propriétaire du fonds de capital-investissement se répartissait à parts égales entre moins de 750 millions de dollars, entre 750 millions et 5 milliards de dollars, entre 5 milliards et 30 milliards de dollars et 30 milliards de dollars ou plus.

Les types d'entreprises dans lesquelles ils investissent sont les suivants :

- Moins de 25 millions de dollars : 13 %
- De 25 à 100 millions de dollars : 22 %
- De 100 à 499 millions de dollars : 34 %
- De 500 millions de dollars à 1 milliard de dollars : 23 %
- 1 milliard de dollars ou plus : 8 %

Les secteurs dans lesquels ils investissent sont les suivants :

- Industrie manufacturière et distribution : 42 %
- Immobilier et construction : 41 %
- Commerce de détail et de consommation : 38 %
- Technologie : 32 %
- Sciences de la vie : 31 %
- Ressources naturelles : 31 %
- Santé : 29 %

Les cinq principaux secteurs qu'ils représentaient étaient les suivants :

- Technologies et sciences de la vie : 30 %
- Immobilier et construction : 22 %
- Santé : 19 %
- Commerce de détail et de consommation : 13 %
- Industrie manufacturière et distribution : 11 %

Comment pouvons-nous vous aider

Notre équipe dédiée au capital-investissement aide les sociétés de capital-investissement et leurs sociétés en portefeuille à s'adapter à l'environnement commercial mondial complexe d'aujourd'hui, tout au long du cycle de vie des fonds. Notre équipe pratique possède une connaissance approfondie du secteur du capital-investissement, en particulier du marché intermédiaire canadien. Nos collaborateurs interviennent à tous les niveaux du processus : ils interagissent avec les fonds, les conseillent sur les transactions et travaillent en étroite collaboration avec les sociétés en portefeuille pour les aider à atteindre leurs objectifs.

Pour les demandes des médias francophones, contactez Anne-Marie Henson.

Contactez notre équipe capital-investissement pour en savoir plus :

Sunil Sharma, CPA, CA

chef national du capital-investissement
ssharma@bdo.ca

Braham Moondi, CPA

cheffe nationale du capital-investissement, certification
bmoondi@bdo.ca

Danvir Roopra, CPA, CA

chef national au capital-investissement, services en fiscalité
droopra@bdo.ca