



Transformation en société privée : trouver le bon partenaire pour ajouter de la valeur

17 % des sociétés ouvertes canadiennes
devraient se transformer en sociétés privées

Pourquoi maintenant?

En Amérique du Nord, de plus en plus d'entreprises envisagent la transformation en sociétés privées

Globalement, le marché boursier canadien a fléchi au cours de la dernière année, l'indice S&P/TSX ayant affiché un rendement de -12 % et l'indice S&P/TSX de croissance, un rendement de -38 % en 2018. On s'attend à ce que le marché boursier demeure volatil au cours des 12 prochains mois, plus particulièrement en ce qui a trait aux petites entreprises, surtout étant donné que l'économie canadienne se situe dans la phase avancée du cycle économique.

Qui plus est, dans bon nombre de sociétés ouvertes, les équipes de direction en ont assez des marchés publics. Étant donné l'orientation à court terme des marchés publics, et la priorité constamment accordée aux bénéfices trimestriels et à la préparation des rapports trimestriels, l'exploitation d'une société ouverte est stressante et contraignante pour les équipes de direction.

Contrairement à une société privée, une société ouverte engage d'importants frais récurrents dont la plupart sont

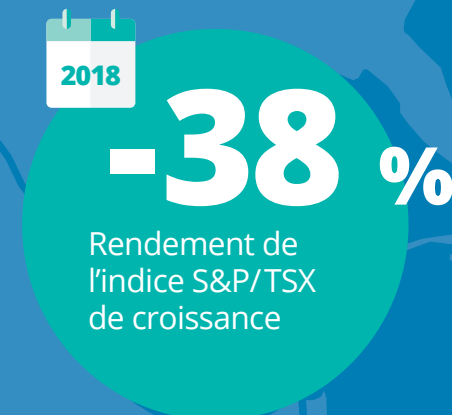
liés au fardeau administratif des exigences de conformité qui ne cessent d'augmenter, de la production d'états financiers trimestriels et annuels, des droits d'inscription annuels, des relations avec les investisseurs et des coûts de main-d'œuvre supplémentaires dans plusieurs secteurs fonctionnels.

En revanche, les sociétés privées sont moins susceptibles de se fier aux capitaux obtenus auprès de marchés boursiers. Elles peuvent emprunter de l'argent à un coût raisonnable sans renoncer à la propriété. Et lorsqu'elles doivent vendre une participation en capital, les sociétés de capital-investissement disposent de tellement de liquidités qu'elles se bousculeront à leur porte.

L'analyse de Deloitte portant sur des sociétés ouvertes canadiennes dont la capitalisation boursière est inférieure à 1 milliard de dollars révèle que près de 500 sociétés, soit 17 % d'entre elles, pourraient être considérées aujourd'hui comme des candidates potentielles.

« On s'attend à ce que le marché boursier demeure volatil au cours des 12 prochains mois, plus particulièrement en ce qui a trait aux petites entreprises, surtout étant donné que l'économie canadienne se situe dans la phase avancée du cycle économique. »

– Asad Said, directeur général
chez Financement Corporatif Deloitte inc.



Transformation en société privée

La transformation en société privée est une opération ou une série d'opérations qui consiste à convertir une société ouverte en entité privée. L'une des solutions qui s'offrent aux entreprises souhaitant le faire est de s'associer à une société de capital-investissement.

Une opération de transformation en société privée est normalement proposée pour l'une des deux raisons suivantes :

01

Des cadres qui souhaitent racheter les participations des actionnaires publics et transformer l'entreprise en société privée (rachat par les cadres).

02

Une offre publique d'achat par un particulier ou une entreprise d'une grande partie ou de la totalité des actions de la société.

Offres publiques d'achat faites par des initiés

Ce genre d'offre nécessite ce qui suit :



Une évaluation officielle



Un comité indépendant



L'approbation de la majorité des actionnaires minoritaires

Principaux éléments à considérer



Économies de coûts annuels fixes associées au fait d'être une société ouverte.



Économies de temps et d'efforts de la part de la direction grâce à l'élimination de la publication trimestrielle des résultats.



Le bon investisseur financier ou stratégique peut conférer de la valeur mieux que tout investisseur public.



La direction ou un actionnaire principal détient d'importants capitaux propres et n'est pas satisfait de l'évaluation publique.



L'évaluation publique est considérablement inférieure par rapport à un groupe de pairs pertinent et à la valeur intrinsèque.



Cours de l'action à la baisse



Faible volume d'opérations ou couverture limitée des courtiers en valeurs mobilières.



Coût du capital relativement élevé ou incapacité de croître sans faire l'objet d'un niveau de dilution élevé.

Ce que les partenaires financiers prennent en compte dans la transformation d'une entreprise en société privée

Par le passé, les sociétés de capital-investissement constituaient une solution pour les sociétés ouvertes sous-évaluées qui cherchaient à quitter le marché public en passant du secteur public au secteur privé. De leur côté, les sociétés de capital-investissement doivent se poser quelques questions importantes avant d'aider une société ouverte à se transformer en société privée, notamment :



Le prix d'acquisition est-il intéressant par rapport aux perspectives de croissance de la société?

Si le prix de la cible est trop élevé par rapport à son potentiel de croissance, les acheteurs risquent d'être soumis à plusieurs compressions lorsque la valeur des actifs diminue. Un conseiller peut vous aider à déterminer si le prix d'acquisition correspond à la juste valeur marchande au moyen d'une analyse complète de la valeur.



Le modèle d'affaires de la cible est-il intéressant et peut-il générer des rendements qui dépassent le coût du capital?

La société de capital-investissement voudra s'assurer que la cible jouit d'une excellente position sur le marché et d'un bon rendement du capital, en plus d'évaluer les risques associés aux cycles économiques et le flux de trésorerie disponible que la cible génère.



La cible sera-t-elle en mesure de tirer parti des occasions de croissance?

La société de capital-investissement voudra s'assurer que la cible présente amplement d'occasions de croissance par la consolidation et l'amélioration des marges.



Y a-t-il une marge de manœuvre suffisante à faible taux d'intérêt pour assurer un bon rendement de l'investissement?

La solidité du marché des titres de créance, les taux d'intérêt et le désir d'obtenir un rendement détermineront si les créanciers sont disposés à offrir un financement par emprunt intéressant pour l'opération.

Depuis bon nombre d'années, Deloitte s'emploie à établir des relations avec des sociétés de capital-investissement, et peut agir à titre de conseiller de confiance afin de vous aider à trouver le bon partenaire financier pour votre opération de transformation en société privée.

Calendrier de transformation en société privée

La démarche de transformation en société privée peut nécessiter de quatre à six mois, selon le temps qui y est consacré au départ.



Préparation et exécution

3 à 4 mois

Évaluez l'opération de transformation en société privée et faites appel à des conseillers financiers et juridiques.

Trouvez des partenaires ou investisseurs appropriés et permettez-leur d'effectuer un contrôle diligent.

Négociez le prix et concluez une convention d'arrangement.



Annonce

Avant l'ouverture du marché, les actionnaires, membres du conseil d'administration et dirigeants signent la convention d'arrangement et les conventions de soutien. Un communiqué annonçant l'opération proposée est publié.

A + 30 jours

La cible rédige les circulaires d'information de la direction.



A + 31 jours

Obtention d'une ordonnance provisoire de la cour autorisant une assemblée extraordinaire des actionnaires à des fins d'approbation du plan d'arrangement.



A + 34 à 35 jours

Une assemblée extraordinaire des actionnaires de la cible est convoquée; la circulaire d'information et les documents de l'assemblée sont transmis.



A + 69 à 70 jours

L'assemblée extraordinaire des actionnaires de la cible est tenue et le consentement des actionnaires est obtenu.



A + 70 à 72 jours

Approbation des tribunaux à l'égard du plan d'arrangement.



A + 72 jours

Mise en œuvre du plan d'arrangement; achèvement du regroupement d'entreprises.



Comment nous pouvons vous aider

Doté d'une vaste expérience, le groupe de F&A de Deloitte peut aider une société ouverte à évaluer les options stratégiques qui s'offrent à elle, y compris la transformation en société privée. Notre réseau mondial ainsi que nos relations avec des acheteurs stratégiques et financiers partout de dans le monde peuvent aider les équipes de direction et les initiés des sociétés ouvertes à trouver le partenaire idéal pour leur opération de transformation en société privée.

01 

Processus de vente concurrentiel et sélection du partenaire approprié

Exécuter un processus concurrentiel et s'assurer que la société est dans une position optimale pour les partenaires potentiels afin de maximiser l'intérêt, l'adéquation des stratégies et la valeur.

02 

Exécution de l'entente

S'assurer que toutes les questions et les problèmes raisonnables sont réglés rapidement et de manière professionnelle.

03 

Négociation et annonce de l'entente

L'étape finale de la démarche menant à la transformation en société privée consiste à négocier les lettres d'intention, à mener les négociations finales avec les acheteurs éventuels, et à documenter la conclusion de l'opération.

04 

Processus de transformation en société privée

Cette étape consiste à conseiller la société à l'égard du plan de transformation en société privée de la direction et le processus de vote des actionnaires.

Personnes-ressources

Équipe de l'Ouest



David Lam
Associé
davilam@deloitte.ca



Kevin Becker
Associé
kebecker@deloitte.ca



Douglas Beaton
Associé
dbeaton@deloitte.ca



Jason Ding
Directeur de service
jasonding@deloitte.ca

Équipe centrale



Robert Olsen
Associé
robolsen@deloitte.ca



Darren Williams
Associé
darrenwilliams@deloitte.ca



Catherine Code
Associée
ccode@deloitte.ca



Michael Morrow
Associé
mimorrow@deloitte.ca



Romit Malhotra
Associé
romalhotra@deloitte.ca



Anders McKenzie
Associé
admckenzie@deloitte.ca



Paul Hamam
Directeur de service
phamam@deloitte.ca



Asad Said
Directeur de service
assaid@deloitte.ca

Équipe de l'Est



Eric Michaud
Associé
ermichaud@deloitte.ca



Jonathan Calabrese
Associé
jcalabrese@deloitte.ca



Martin Guinard
Associé
mguinard@deloitte.ca



Michel K. Landry
Associé
milandry@deloitte.ca

Institut des F&A



Flora Wan
Associée
flwan@deloitte.ca



Eva Gogan
Directrice de programme
egogan@deloitte.ca



Maddie Buttinger
Directrice de programme
mbuttinger@deloitte.ca

Institut des **F&A**

L'Institut des F&A fait appel au capital intellectuel de Deloitte pour soutenir la réussite des entreprises canadiennes dans le cadre de transactions de F&A.

Les renseignements contenus dans la présente publication sont d'ordre général. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ses cabinets membres et leurs sociétés affiliées susmentionnées ne fournissent aucun conseil ou service dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, du placement, du droit, de la fiscalité, ni aucun autre conseil ou service professionnel au moyen de la présente publication. Ce document ne remplace pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisé pour prendre des décisions ou mettre en oeuvre des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur vos finances ou votre entreprise. Avant de prendre des décisions ou des mesures qui peuvent avoir une incidence sur vos finances ou votre entreprise, vous devriez consulter un conseiller professionnel reconnu.

Ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni ses cabinets membres ou leurs sociétés affiliées respectives, ne pourront être tenus responsables de toute perte que pourrait subir une personne ou une entité qui se fie à la présente publication.

Deloitte.

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans de nombreux secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500MD par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Pour en apprendre davantage sur la façon dont les quelque 264 000 professionnels de Deloitte ont une influence marquante – y compris les 9 400 professionnels au Canada – veuillez nous suivre sur LinkedIn, Twitter ou Facebook.

Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni (DTTL), ainsi que son réseau de cabinets membres et leurs entités liées. DTTL et chaque cabinet membre de DTTL sont des entités juridiques distinctes et indépendantes. DTTL (appelé également « Deloitte mondial ») n'offre aucun service aux clients. Pour obtenir une description détaillée de notre réseau mondial de cabinets membres, voir www.deloitte.ca/apropos.

Avant de prendre des décisions ou des mesures qui peuvent avoir une incidence sur votre entreprise ou sur vos finances, vous devriez consulter un conseiller professionnel reconnu. Aucune entité du réseau de Deloitte ne pourra être tenue responsable à l'égard de toute perte que pourrait subir une personne qui se fie à cette publication.

© 2019. Pour obtenir de l'information, communiquez avec Deloitte Touche Tohmatsu Limited.
Conçu et produit par l'Institut des F&A, Canada.