



iDeal – définir l'analytique des F&A

Une solution d'analytique des F&A qui permet de constituer des perspectives approfondies et plus enrichissantes à partir des données afin d'offrir des analyses et des réponses en temps réel à toutes les étapes du cycle de vie d'une F&A.

Le cycle de vie des fusions et acquisitions (F&A) est inondé de données. Il commence longtemps avant l'étape de la vérification diligente et s'accélère lorsque les entreprises échangent, sollicitent et analysent des renseignements pour prendre la décision d'aller de l'avant ou non. Toutefois, le cycle de vie complet de l'analytique des F&A maximisée par iDeal (iDeal)—négociations et période suivant la transaction, en plus de la vérification diligente—est caractérisé par la nécessité de prendre des décisions plus avisées à la vitesse de l'éclair et avec une grande confiance pour éviter de conclure une transaction que l'on pourrait regretter.

C'est là que les capacités en matière d'analytique des F&A de Deloitte peuvent changer la donne. Nous avons développé iDeal, une approche d'analytique axée sur les F&A qui permet de tirer des perspectives à toutes les étapes du cycle de vie d'une F&A—aux moments où elles sont les plus nécessaires. Il ne s'agit pas seulement de quelques solutions ponctuelles isolées. iDeal est un système intégré d'analytique, un ensemble d'outils et de méthodes qui permet d'extraire des perspectives des données de F&A d'une cible et de les utiliser pour éclairer les décisions, à petite comme à grande échelle.

The iDeal logo is positioned in the top right corner of the image. It features the word "iDeal" in a white, sans-serif font, with a small green dot above the letter "i". The background of the entire image is a dark blue field filled with a complex network of glowing white nodes and connecting lines, creating a sense of digital connectivity and data flow.



Exploration plus poussée

Par le passé, les décisions en matière de F&A se fondaient souvent sur des tendances générales—de solides trimestres de ventes ou des marges impressionnantes, par exemple. Mais qu'est-ce qui se cache vraiment derrière les chiffres? Que se passe-t-il réellement? Il arrive que les leaders ne le découvrent que trop tard, constatant que le solide trimestre n'était qu'une anomalie découlant d'un événement unique, ou que les marges en apparence élevées dissimulaient des faiblesses cachées ailleurs. On blâme souvent le manque de temps. Si nous avions eu plus de temps, pense-t-on, nous aurions pu obtenir l'information nécessaire, découvrir ces problèmes et les utiliser à notre avantage dans les négociations. En réalité, il faut pouvoir explorer à fond les données pour découvrir des nuances subtiles et des parcelles d'information cachées qui pourraient changer le cours de la transaction—en temps réel. C'est là le fondement des capacités de iDeal.



Comment nous pouvons aider

Le groupe F&A de Deloitte est reconnu partout dans le monde pour son leadership en matière de F&A, allant de la stratégie et de l'exécution à l'intégration et au désinvestissement—soit un large éventail d'expériences et de capacités. De plus, les Services d'analytique de Deloitte sont devenus l'une des plus importantes forces dans le domaine de l'analytique, servant aujourd'hui des clients mondiaux de divers secteurs grâce à toute une gamme de services et de capacités de pointe. Il est donc naturel que nous ayons allié nos forces dans ces deux domaines pour créer l'approche la plus complète qui soit de nos jours en matière d'analytique liée aux transactions.



iDeal

est une combinaison d'outils, de processus et de techniques intégrés pour fournir une perspective globale assortie d'un niveau de détail microscopique. Nous aidons les clients à mettre ces capacités à profit par les moyens suivants:



Stratégie



Mise en œuvre



Analyse et soutien au processus décisionnel



Intégration



Mise à profit des synergies



Avantages ultimes

Les capacités de iDeal peuvent générer des avantages qui changent la donne pour les entreprises au moment crucial. Voici quelques-uns des avantages que les clients mentionnent le plus souvent.



Arriver plus vite à destination.

Dans une transaction de F&A, les perspectives sont les plus utiles lorsqu'elles sont dégagées à temps pour influencer sur le processus décisionnel. Grâce à des interfaces intuitives et à l'apport de perspectives en temps quasi-réel, l'analytique des F&A facilite la production et l'utilisation des perspectives.



Accroître la valeur des données.

Aujourd'hui, les perspectives d'analytique des F&A servent souvent aux fins de moments ou de décisions très ciblés. Cependant, la valeur des données utilisées dans ces scénarios, combinées à des données d'autres sources, peut avoir une incidence tout aussi importante à d'autres étapes du cycle de vie, comme pendant et après l'intégration.



Aller plus en profondeur.

Trop souvent, les données de surface présentent une situation trompeuse. Grâce à la capacité d'analyser les détails à l'échelle micro et d'établir une corrélation avec les décisions à l'échelle macro, les leaders de l'équipe des F&A sont mieux outillés pour découvrir ce qui se cache vraiment derrière les chiffres.



Accélérer le processus de la convention de vente et d'achat.

L'établissement de la convention nécessite habituellement la collaboration de nombreux participants pressés qui s'engagent dans une course visant à concrétiser l'entente. Le processus peut être inefficace et long—à un moment où le temps presse. Grâce à l'analytique des F&A, il est plus facile d'analyser davantage de données et de les diffuser de façon plus intelligente. C'est non seulement plus rapide, mais aussi plus habile.



Des questions et des réponses plus intelligentes

L'analytique des données de F&A consiste avant tout à poser des questions plus intelligentes pendant tout le cycle de vie de la F&A—et à y répondre. Grâce à iDeal – définir l'analytique des F&A, voici des types de questions auxquelles vous pouvez aujourd'hui répondre:



Vérification diligente

- Quelle est la véritable source de la croissance de cette entreprise? Segments particuliers de la clientèle? Produits? Marchés? Autre chose?
- Dans quelle mesure réussit-elle à conserver sa clientèle?
- Quels produits, emplacements ou clients précis ont une incidence négative sur l'évolution des marges?



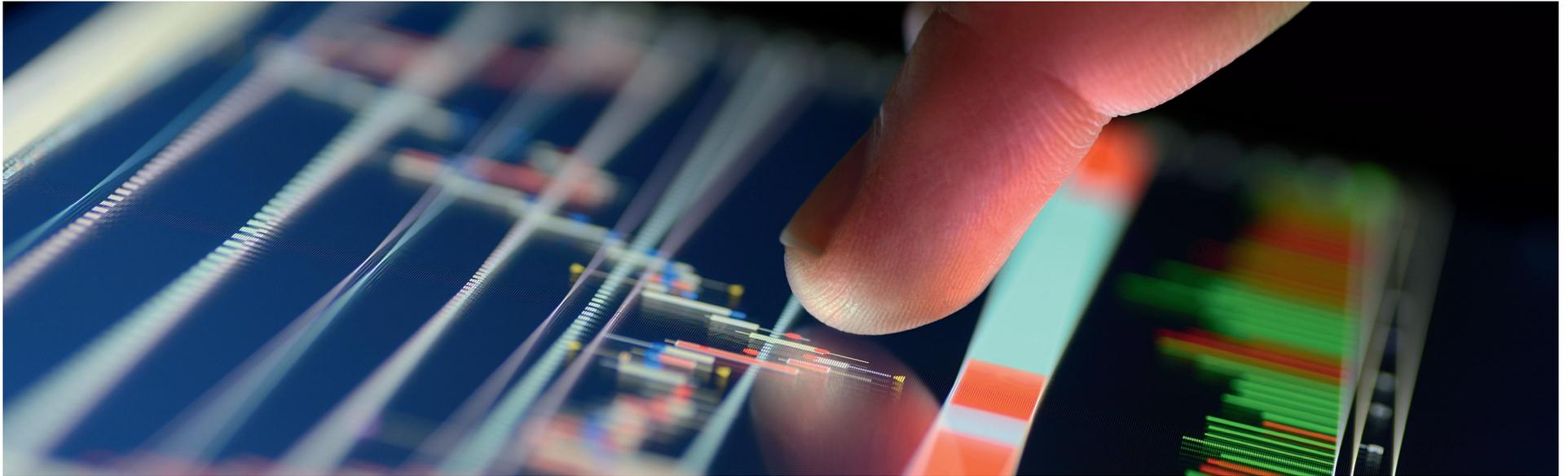
Négociations

- Quelle est l'incidence nette précise des décisions dont il est tenu compte dans la convention d'achat?
- À quels risques sommes-nous susceptibles de faire face en réalisant cette transaction? (Risques opérationnels, collaborateurs essentiels, unités de gestion des stocks, gammes de produits, régions, etc.)
- Quels sont les employés et clients qui devraient être couverts par des ententes de non-concurrence?



Après la transaction

- Dans quels cas devrions-nous envisager de renégocier avec les clients ou les fournisseurs afin de réaliser des économies de coûts ou d'accroître les revenus rapidement?
- Comment les clients réagissent-ils au changement de propriété? Notre profil de risque a-t-il évolué en conséquence?
- Quels sont les résultats des changements apportés à l'entreprise après la conclusion de la transaction?



Personnes-ressources

Pour obtenir plus de renseignements sur la façon dont le groupe F&A de Deloitte s'emploie à aider les clients relativement à la stratégie, à l'exécution, à l'intégration et au désinvestissement, veuillez visiter le site www.deloitte.ca/ideal-fr.

Charles Knight
Associé | Directeur mondial
Services de F&A
Deloitte Canada
chknight@deloitte.ca

Mark Jamrozinski
Associé directeur canadien
F&A
Deloitte Canada
mjamrozinski@deloitte.ca

Peter Sozou
Directeur principal
Conseils financiers
Deloitte Canada
psouzou@deloitte.ca

Deloitte.

Cette publication ne contient que des renseignements généraux et se fonde sur l'expérience et les recherches de professionnels de Deloitte. Deloitte n'est pas, au moyen de cette publication, en train d'offrir des services ou des conseils d'affaires, financiers, de placement ou professionnels. Elle ne remplace donc pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisée pour prendre des décisions ou mettre en œuvre des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur votre entreprise. Avant de prendre de telles décisions ou mesures, vous devriez consulter un conseiller professionnel compétent. Deloitte, ses sociétés affiliées et les sociétés qui lui sont liées ne sont aucunement responsables de toute perte que subirait une personne ou une entité parce qu'elle se serait fiée à la présente publication. Aux fins du présent document, « Deloitte » désigne Deloitte Consulting LLP, une filiale de Deloitte LLP. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte LLP et de ses filiales, veuillez consulter le site www.deloitte.com/us/about. Certains services peuvent ne pas être offerts aux clients d'attestation en vertu des règles et règlements qui s'appliquent aux services d'experts-comptables. © 2016 Deloitte Development LLC. Tous droits réservés. Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.