



BANQUE D'INVESTISSEMENT – MARCHÉ INTERMÉDIAIRE REVUE DE L'ANNÉE 2020

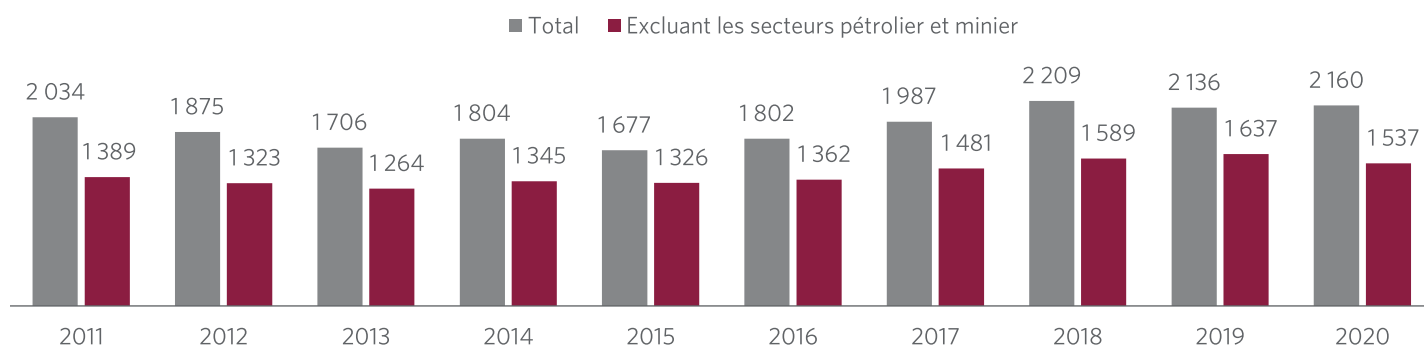
Revue des marchés



Au cours des deux premiers mois de 2020, nous estimions que nous étions sur la bonne voie pour atteindre le niveau des opérations conclues en 2019... puis tout a changé.

Dans le présent article, nous livrons nos observations et notre point de vue sur le marché canadien des fusions et acquisitions (« F&A ») au moment où nous tirons un trait sur 2020 et où nous nous demandons ce que nous réserve 2021.

Volume annuel de F&A au Canada

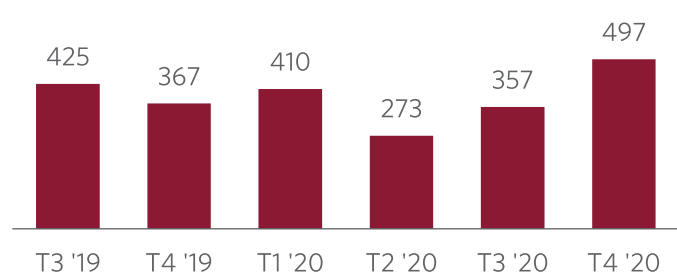


Source : Capital IQ, excluant les transactions immobilières.

Petit retour en arrière

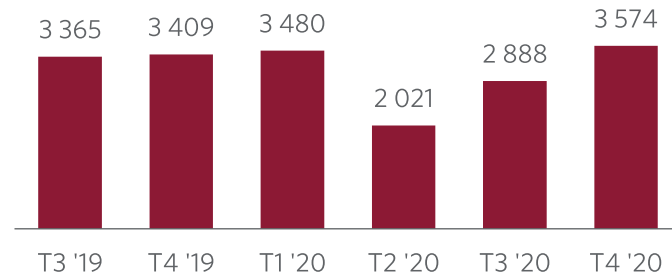
Comme l'illustre le graphique ci-dessus qui couvre une période de dix ans, le nombre de F&A en 2020 a été très acceptable, au moins sous l'angle du résultat annuel. Bien qu'ils n'aient pas été aussi élevés pour les entreprises diversifiées (abstraction faite de l'immobilier et des ressources) qu'en 2019, les volumes ont été largement supérieurs à la moyenne à long terme. Comme nous le savons tous, ce sont les données trimestrielles qui nous permettent d'établir le portrait de la situation réelle.

Volume de transactions du Canada (T3-19 au T4-20)



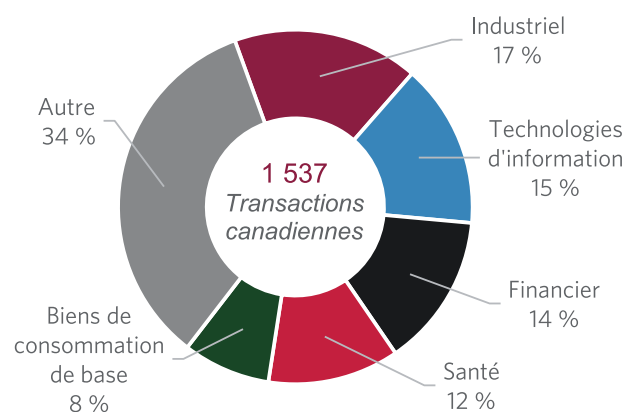
Source : Capital IQ, excluant les secteurs de l'immobilier et des ressources.

Volume de transaction aux É-U (T3-19 au T4-20)



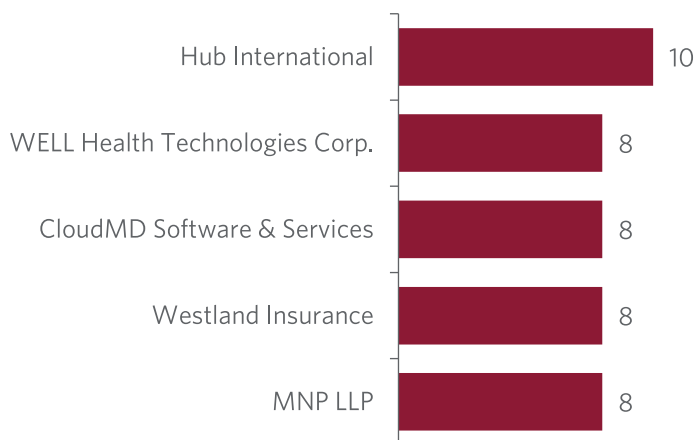
Les solides volumes observés au quatrième trimestre ont compensé une partie, mais pas la totalité, des reculs du deuxième trimestre, car bon nombre des opérations qui avaient fait du surplace ont été relancées au milieu de l'année et conclues avant la fin de l'année. Aux États-Unis, le fléchissement a été plus prononcé au deuxième trimestre et les activités de F&A ont repris plus lentement.

Secteurs les plus actifs de 2020



Source : Capital IQ, excluant les secteurs de l'immobilier et des ressources.

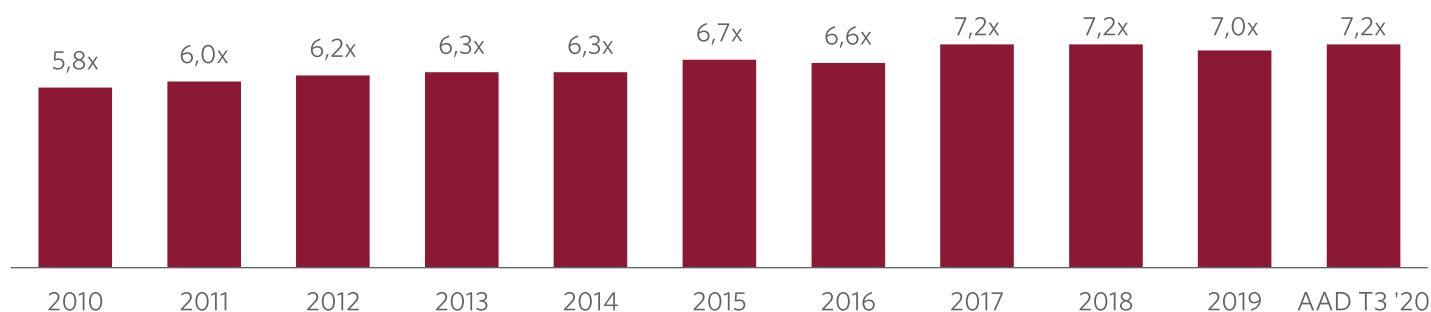
Acquéreurs les plus actifs de 2020



Comme en 2019, les secteurs les plus actifs demeurent le secteur industriel, les technologies de l'information, la finance et la santé, qui représentent ensemble plus de 50 % du volume des opérations. Sans surprise, les biens de consommation de base ont devancé les biens de consommation cycliques comme prochain secteur le plus actif. Il importe de souligner que Hub International demeure le plus important acquéreur d'actifs canadiens, après avoir effectué dix acquisitions dans le secteur du courtage d'assurance. WELL Health s'est classée parmi les chefs de file cette année et a été l'acheteur dans l'une de nos transactions.

Du point de vue des valorisations, les données disponibles indiquent que les multiples d'acquisition se sont maintenus. Selon GF Data, les multiples payés par les fonds de capital-investissement pour des sociétés du marché intermédiaire nord-américain ont continué de se situer en moyenne juste au-dessus de sept fois le BAIIA, ce qui correspond aux trois années précédentes.

Transactions d'acquisitions nord-américaines – Multiples de valeur d'entreprise/BAlIA



Source : GF Data, opérations de regroupement d'entreprises sur le marché intermédiaire, jusqu'à 250 millions de dollars.

Notre équipe a constaté les mêmes tendances :

- La majorité des opérations amorcées avant la pandémie de COVID-19 avaient été relancées en septembre, car les sociétés avaient affiché une bonne performance, ce qui a donné lieu à un quatrième trimestre très occupé en ce qui a trait aux opérations conclues. À la fin de décembre, nous avons aussi finalisé des transactions signées et amorcées dans ce contexte postpandémique.
- L'alimentation, les logiciels, la santé et le bien-être, la logistique et les produits de nettoyage sont des exemples de secteurs représentés dans les opérations que nous avons conclues.
- Les valorisations ont tenu le coup. Dans le cas des opérations qui ont été relancées, aucune n'a donné lieu à une renégociation de prix et seulement quelques-unes ont fait l'objet d'une nouvelle négociation visant à accroître le partage du risque entre l'acheteur et le vendeur, au moyen notamment de clauses « earnout ». Juste avant le congé des Fêtes, nous avons maintenu des dates butoir d'offres pour un certain nombre de processus de F&A que nous menons. Dans chacun de ces cas, nous avons reçu plusieurs offres de la part d'acheteurs intéressés, dans des fourchettes de valorisation cadrant largement avec les attentes que nous aurions eues avant la crise de la COVID-19.

Nos attentes pour cette année

Malgré l'incertitude persistante entourant les mesures de confinement régionales, les restrictions de voyage, les difficultés éprouvées par certains secteurs, etc., il y a des raisons d'être optimiste. Les entreprises ont survécu à de nombreuses épreuves, les programmes gouvernementaux continuent de fournir du soutien, la vaccination progresse plus rapidement et des jours plus beaux sont attendus, au sens propre et au sens figuré.

C'est notre avis, et nous prévoyons une année occupée maintenant qu'il semble y avoir un large consensus et une grande confiance quant à l'avenir, un élément clé pour le marché des F&A.

Notre pipeline actuel est solide

- Le nombre de mandats actifs est le plus important que nous ayons eu depuis de nombreuses années, et nous prévoyons que les quelques opérations qui sont toujours en suspens reprendront et s'ajouteront à cette liste au cours de l'année.
- Il y a trois à six mois, les fonds de capital-investissement et les acquéreurs stratégiques sont revenus à la charge avec des capitaux record. Pour les sociétés de grande qualité, il s'agit toujours d'un marché favorable aux vendeurs. Des propriétaires d'entreprise reviennent sur le marché en raison des valorisations attrayantes et de la fatigue découlant de la COVID-19.
- Nombre d'entreprises affichent une bonne performance sur le plan financier, comme en témoigne la « nouvelle normalité » du BAlIA. Compte tenu des résultats obtenus aux troisième et quatrième trimestres, les acheteurs affichent une confiance grandissante quant à leurs valorisations. Nos clients sont maintenant satisfaits de leurs budgets financiers et s'attendent à obtenir des résultats constants à mesure que nous avancerons dans nos processus de vente en 2021.

- Outre les secteurs qui ont tiré avantage de la pandémie, nous observons maintenant un élargissement des secteurs et sous-secteurs qui effectuent des transactions. L'augmentation des activités dans le secteur de la distribution, qui représente maintenant plus de 30 % de notre pipeline (au lieu de 10 % en moyenne généralement), présente un intérêt particulier. Les sous-secteurs industriels, des biens de consommation, du carburant, du bois d'œuvre, de l'acier et de la quincaillerie en sont des exemples.
- Certains secteurs comme les voyages, l'hébergement et le commerce de détail, une partie du secteur manufacturier et certaines entreprises exploitées dans des régions visées par des mesures de confinement ont été plus durement touchés par la pandémie. Nous prévoyons que les activités de F&A dans ces secteurs seront peu nombreuses à court terme, car les propriétaires préféreront attendre une reprise avant de décider d'entreprendre un processus de transaction.

Le marché du financement est de nouveau compétitif, pour les bonnes opportunités

- Pendant la majeure partie de l'année dernière, les prêteurs ont mis l'accent sur le soutien des besoins des clients existants et suspendu les nouvelles opérations. Comme les portefeuilles ont procuré de meilleurs rendements que prévu, les prêteurs ont commencé à examiner de nouvelles occasions de façon sélective au troisième trimestre.
- Maintenant, pour les sociétés qui exercent leurs activités dans un secteur où le comportement des consommateurs n'a pas changé de façon permanente et qui ont fait preuve de résilience dans leur rendement financier, les fonds empruntés sont offerts à des niveaux pré-pandémiques et il y a peu de resserrement des modalités, voire aucun dans certains cas.
- Une grande attention est accordée à la compréhension des effets de la crise de la COVID-19 sur les finances. D'une part, la durabilité des résultats favorables est soumise à un examen minutieux et, d'autre part, le dynamisme de la normalisation des ajustements liés à la crise de la COVID-19 est évalué.

L'appétit marqué pour les F&A dans le secteur des technologies devrait se maintenir

- Les sociétés de capital-investissement et les acheteurs stratégiques disposent de plus de 1 000 milliards de dollars américains pour financer des F&A d'entreprises technologiques.
- Le rythme sans précédent des F&A d'entreprises technologiques a repris après la plus courte des pauses au deuxième trimestre et, dans le cas de nos transactions, comptent maintenant pour environ une transaction sur quatre.
- Nous observons un vif intérêt et une hausse des multiples dans les secteurs des technologies de l'information en santé, commerce électronique et logiciels-services destinés aux petites et moyennes entreprises, logiciels qui facilitent la communication et la collaboration entre les employés et le développement des opérations, ce qui aide à raccourcir les cycles de développement des logiciels.
- Insig, un client de CIBC spécialisé en technologies numériques pour les soins de santé est un exemple parfait de cette tendance. En novembre, nous avons agi à titre de conseiller financier exclusif lors de sa vente à WELL Health pour 50 millions de dollars.

Clôturer des opérations à distance semble bien fonctionner

- La fermeture permanente de la frontière entre le Canada et les États-Unis pose des difficultés pour certaines opérations, surtout si les parties ne se sont jamais rencontrées. Cette situation devrait favoriser les acheteurs canadiens, mais il importe de souligner que plus de la moitié des opérations que nous avons conclues en 2020 l'ont été avec des acheteurs américains ou internationaux.
- Nous sommes tous maintenant habitués à travailler à distance. Les présentations de la direction par vidéoconférence, les visites virtuelles et les rencontres de vérification diligente sur ZOOM sont monnaie courante. Comme exemple de pratiques en évolution, mentionnons le fait que certains clients engagent des sociétés de production chargées de créer des vidéos pour nos processus de transaction, qui sont intégrées à notre matériel de marketing habituel pour aider à positionner l'opportunité d'acquisition.

Notre feuille de route pour 2020

Vous trouverez ci-dessous quelques-unes des transactions que nous avons conclues au cours des 12 derniers mois. Nous vous offrons nos meilleurs vœux pour 2021 et nous avons hâte de nous entretenir avec vous.

Logiciels et technologies



Vente à



2020



Vente à



2020



Vente à



2020

Alimentation



Vente de son centre
de service aux ÉU à



2020



Vente de son centre
de service canadien à



2020



Vente à



2020

Services aux entreprises



Acquisition de



2020



Financement en dette
mezzanine par



2020

NELSON

Vente de ses opérations
de livres pour études
supérieures à

TOP HAT

2020

Distribution



Vente à



2020

Construction



Vente à



2020

À propos de nous

Banque d'investissement, Marché intermédiaire de la Banque CIBC est un groupe consultatif en fusions et acquisitions de premier plan, auquel s'adressent des entreprises privées pour:

- Ventes d'entreprises
- Acquisitions et rachats d'entreprises par les cadres
- La mobilisation de capitaux propres et l'obtention de financement par emprunt

www.cibc.com/bimi

Contacts:

Vancouver

Grant Wallace
604 374-5828
grant.wallace@cibc.com

Calgary

Amun Whig
403 200-9171
amun.whig@cibc.com

Edmonton

Graham Drinkwater
587 983-3134
graham.drinkwater@cibc.com

Amir Tabet
587 879-4076
amir.tabet@cibc.com

Toronto

Trevor Gough
416 271-3660
trevor.gough@cibc.com

Christian Davis
416 371-7238
christian.davis@cibc.com

Iain Gallagher
647 531-6044
iain.gallagher@cibc.com

Dylan Moran
289 259-7687
dylan.moran@cibc.com

Daniel Lee (Technology)
416 617-3071
daniel.lee@cibc.com

Asha Soares (Technology)
647 405-1024
asha.soares@cibc.com

Wes Zimmerman
(Financial Sponsor Coverage)
416 669-3086
wes.zimmerman@cibc.com

Montreal

Philippe Froundjian
514 927-5173
philippe.froundjian@cibc.com

Gabriel Fugère
514 836-0773
gabriel.fugere@cibc.com

Halifax

Adrian Snow
902 789-9544
adrian.snow@cibc.com

Le présent document a été préparé par Marchés des capitaux CIBC À DES FINS DE DISCUSSION SEULEMENT. Marchés des capitaux CIBC se dégage expressément de toute responsabilité envers toute autre personne qui prétend s'y fier. Il est interdit de reproduire, de diffuser ou de citer ces documents, ainsi que d'y faire référence, que ce soit en totalité ou en partie, de quelque manière et à quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable de Marchés des capitaux CIBC. Les documents décrits aux présentes sont fournis « tel quel » sans garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, dans toute la mesure permise aux termes des lois applicables, y compris les garanties implicites de qualité marchande, d'exploitation, d'utilité, d'exhaustivité, d'exactitude, d'actualité, de fiabilité, d'adéquation à un usage particulier ou d'absence de contre-façon. Les renseignements et les données qui figurent aux présentes ont été obtenus ou proviennent de sources jugées fiables, sans avoir fait l'objet d'une vérification indépendante par Marchés des capitaux CIBC, et nous ne déclarons et ne garantissons aucunement que ces renseignements ou ces données sont exacts, adéquats ou complets et nous n'assumons aucune responsabilité ni obligation de quelque nature que ce soit en lien avec ceux-ci.

Marchés des capitaux CIBC n'assume aucune obligation de mettre à jour les renseignements, hypothèses, opinions, données ou énoncés contenus dans les présentes pour quelque raison que ce soit ni d'aviser quiconque à cet égard. Marchés des capitaux CIBC est une marque de commerce déposée sous laquelle la Banque Canadienne Impériale de Commerce (la « CIBC »), ses filiales et ses sociétés affiliées offrent des produits et services à ses clients partout dans le monde. Les titres et autres produits offerts ou vendus par Marchés des capitaux CIBC sont assujettis à des risques de placement, y compris la perte éventuelle du capital investi. Chaque filiale ou société affiliée de la CIBC est seule responsable de ses propres obligations et engagements contractuels. À moins d'indication contraire par écrit, les produits et services de Marchés des capitaux CIBC ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada, la Federal Deposit Insurance Corporation ou toute autre assurance-dépôts similaire et ne sont pas endossés ni garantis par une banque. Le logo de la CIBC et « Marchés des capitaux CIBC » sont des marques de commerce de la CIBC, utilisés sous licence. Toutes les autres marques de commerce sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.