

RICHTER

Secteur de l'alimentation nord-américain

ÉTUDE DU SECTEUR 2025



RICHTER.CA

Avant-propos

Richter est heureux de présenter son étude du secteur alimentaire nord-américain pour l'année 2025. En nous appuyant sur nos efforts de l'année précédente, notre attention se dirige toujours vers les fabricants, les transformateurs, les grossistes et les distributeurs.

Cette année, les perspectives sont plus pessimistes en raison de nouvelles perturbations. Contrairement à l'optimisme de l'année dernière, les effets persistants des difficultés passées, combinés à l'émergence de nouveaux enjeux, ont tempéré le sentiment général du secteur.

Ce rapport, basé sur une enquête quantitative menée auprès de plus de 150 propriétaires et dirigeants de diverses entreprises privées en Amérique du Nord, examine spécifiquement certains des principaux défis et opportunités auxquels sont confrontées les entreprises du secteur alimentaire. Certains de ces résultats sont communs à tous les marchés, tandis que d'autres sont spécifiques ou plus marqués dans certaines catégories de produits, segments de la chaîne de valeur et / ou régions.

Nous sommes ravis de partager ce rapport qui résume les principales tendances et priorités du marché, ainsi que certains des moteurs, défis et expériences qui animent le secteur. Nous espérons qu'il vous sera informatif et utile alors que vous composez avec les dynamiques actuelles du marché qui affectent toutes les entreprises du secteur alimentaire à travers l'Amérique du Nord.

Méthodologie

Richter a mandaté une enquête en double aveugle auprès de dirigeants d'Amérique du Nord afin de recueillir des informations sur les conditions macroéconomiques, les priorités stratégiques et les défis, ainsi que sur la manière dont leurs organisations abordaient la croissance, les fusions et acquisitions et la dynamique opérationnelle.

Les propriétaires et les dirigeants qui ont participé à l'enquête représentent un échantillon de petites et moyennes entreprises (PME) privées, souvent exploitées par leur propriétaire ou leur fondateur, dans des segments clés du secteur alimentaire.

Les détails démographiques sont disponibles en [annexe](#).

Richter a demandé à plus de 150 dirigeants d'entreprises privées des secteurs de la fabrication, de la distribution et de la vente en gros de produits alimentaires de recueillir des informations sur les conditions macroéconomiques, les projections de croissance, les priorités stratégiques, les activités liées aux transactions et l'environnement opérationnel attendus d'ici un à trois ans.

Table des matières

🔗 Cliquez pour passer à la section

1	<u>Conditions du marché</u>
2	<u>Marché du travail</u>
3	<u>Tarifs et chaîne d'approvisionnement</u>
4	<u>Priorités stratégiques</u>
5	<u>Transformation numérique et technologie</u>
6	<u>Fusions et acquisitions</u>

7	<u>Annexe</u> • <u>Données démographiques des répondants</u> • <u>Analyse par taille d'entreprise</u>
8	<u>À propos de Richter</u>

Conditions du marché

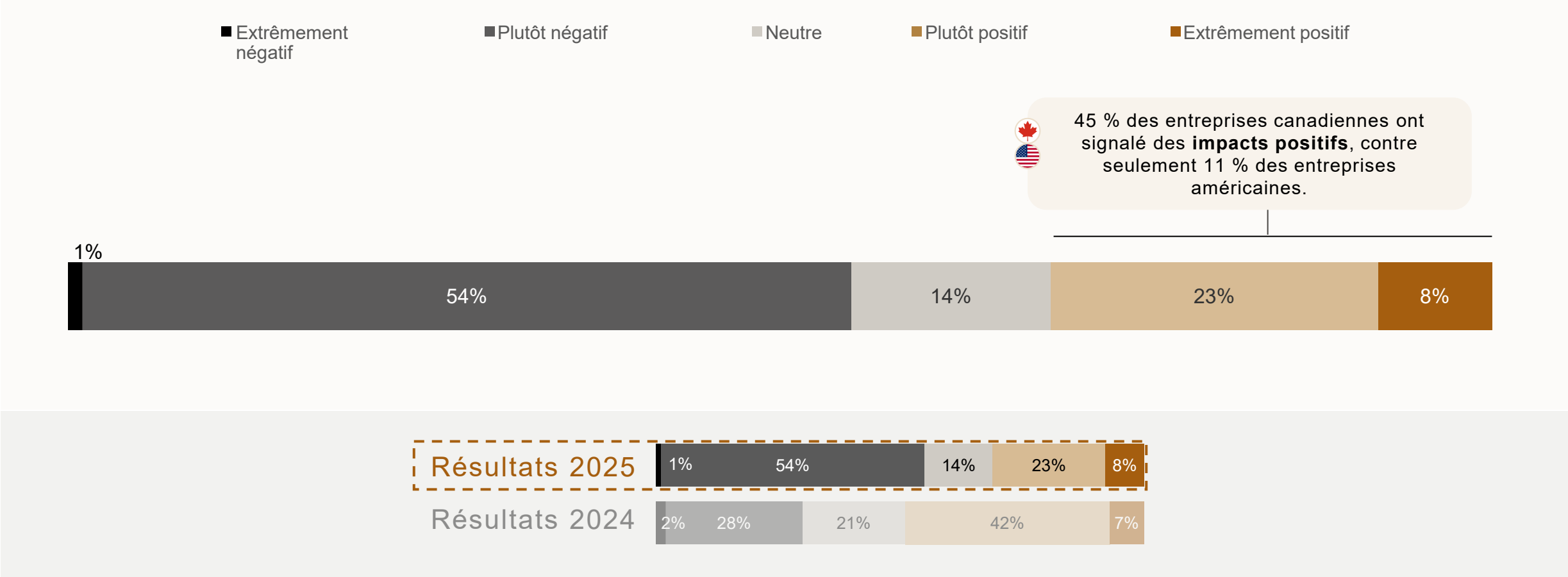
RICHTER



CONDITIONS DU MARCHÉ

Les conditions économiques sont devenues plus difficiles depuis l'année dernière

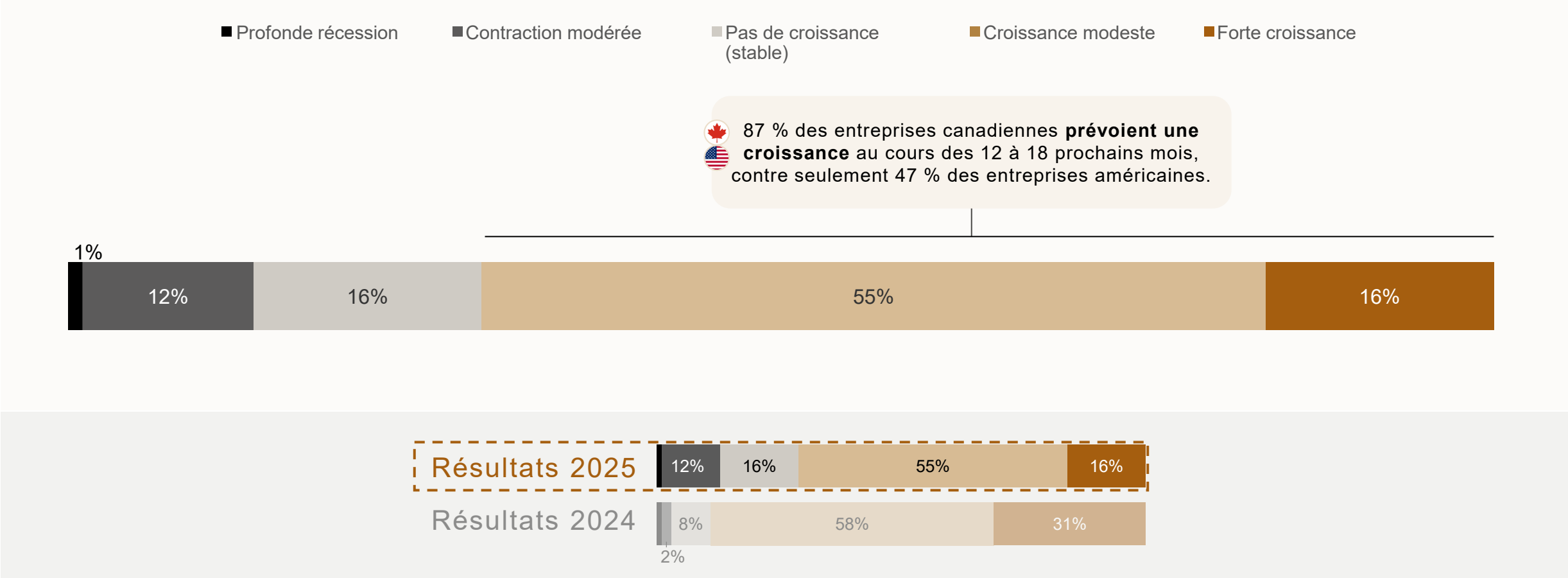
Quel a été l'impact des conditions économiques sur votre entreprise au cours des 12 à 18 derniers mois?



CONDITIONS DU MARCHÉ

La confiance générale dans l'économie reste élevée, mais le pessimisme a augmenté

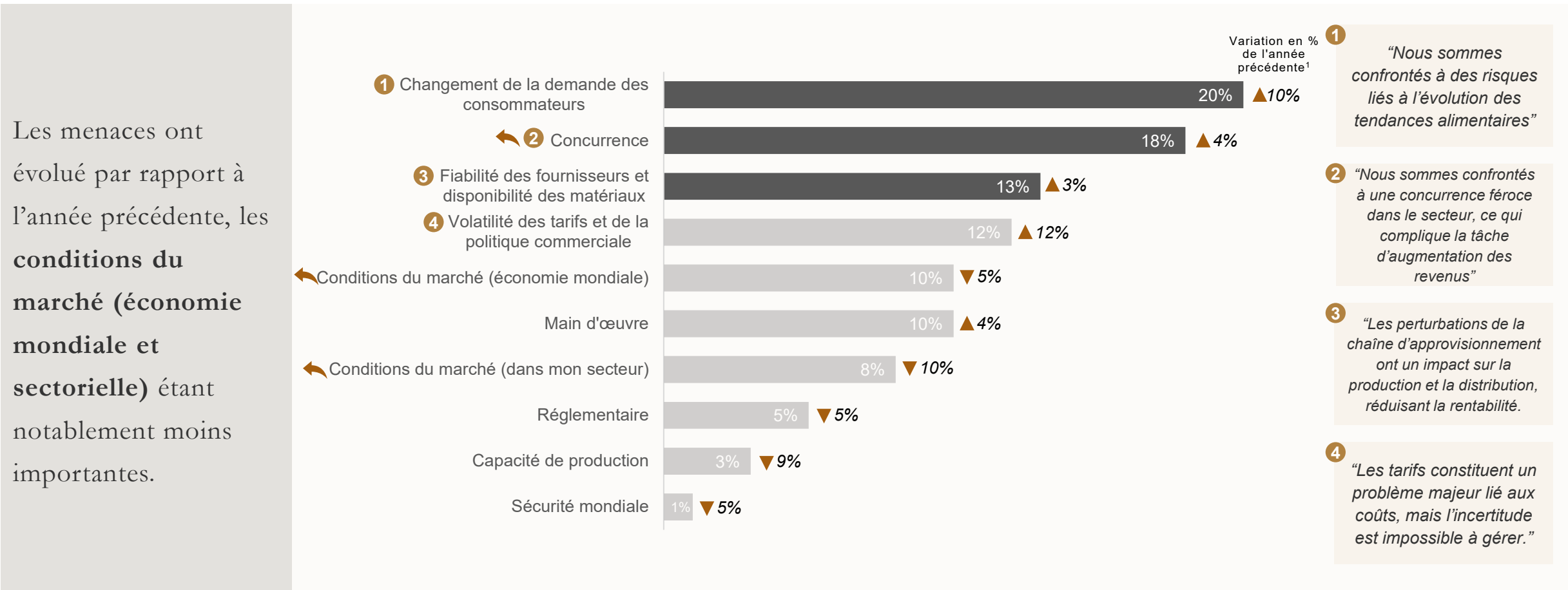
Quel scénario économique envisagez-vous pour les 12 à 18 prochains mois?



CONDITIONS DU MARCHÉ

Les changements de la demande des consommateurs et la concurrence constituent les principales menaces pour les opérateurs

Quelles sont les 3 principales menaces auxquelles votre entreprise pourrait être confrontée au cours des 12 à 18 prochains mois?



Notes: [1] Les flèches grises (▼) indiquent une variation en pourcentage (par rapport à l'année précédente) inférieure à 2 %, tandis que les flèches orange (▲) indiquent une variation notable (supérieure à 2 %).
[2] L'option de réponse n'était pas proposée dans l'enquête de l'année précédente.

« Top 3 » de l'année précédente

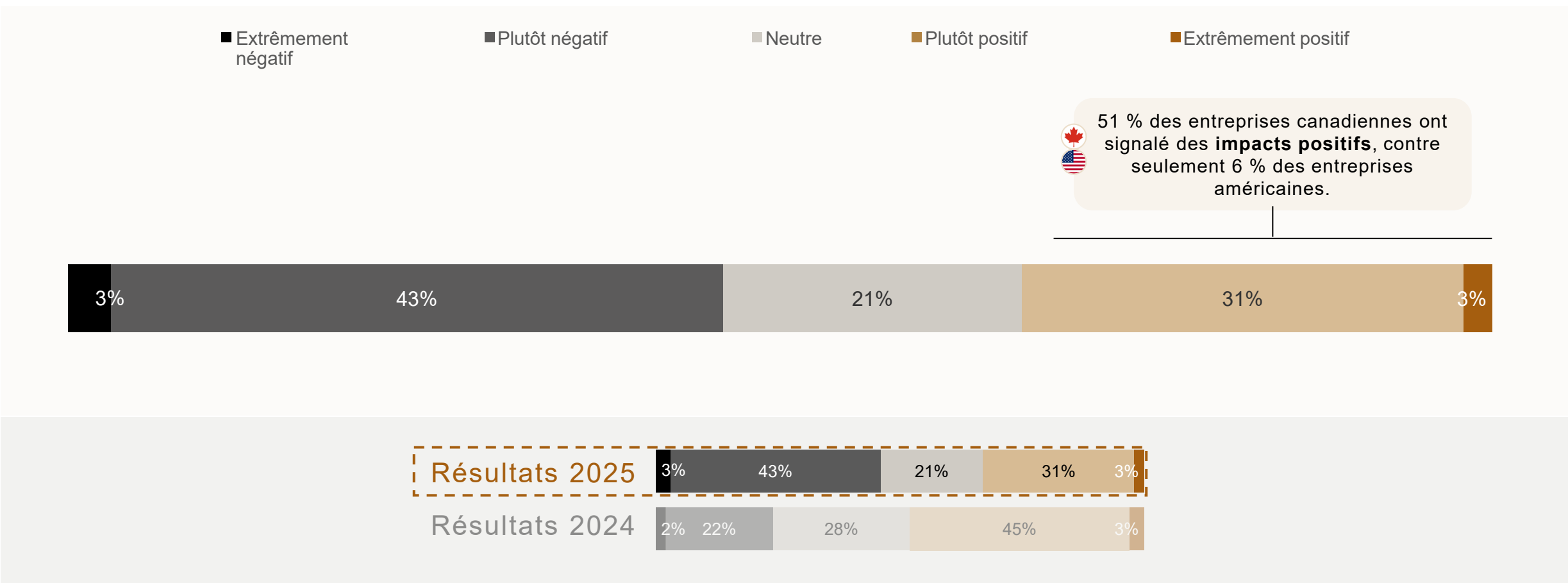
Marché du travail

RICHTER



Les conditions de travail favorables au Canada contrastent avec les défis aux États-Unis

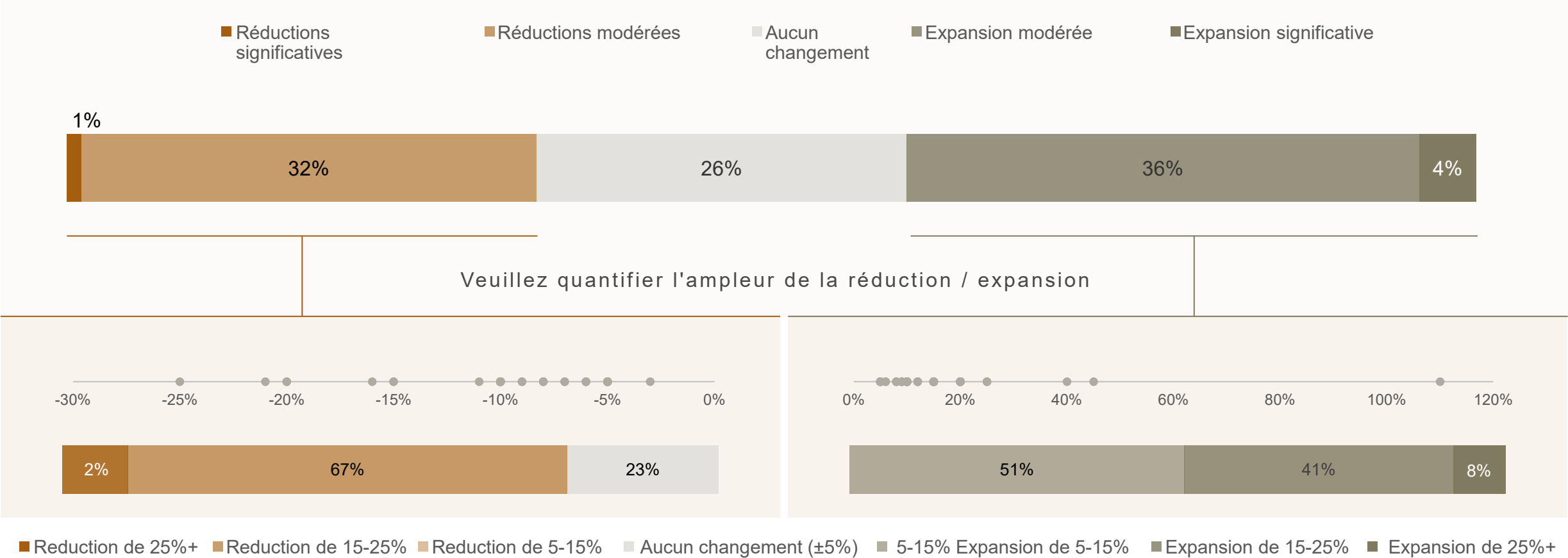
Comment le marché du travail a-t-il influé sur votre capacité à gérer une entreprise rentable?



MARCHÉ DU TRAVAIL

Les sentiments à l'égard des changements dans la main-d'œuvre sont très mitigés

Votre organisation a-t-elle apporté des modifications à son effectif au cours des 12 à 18 derniers mois?

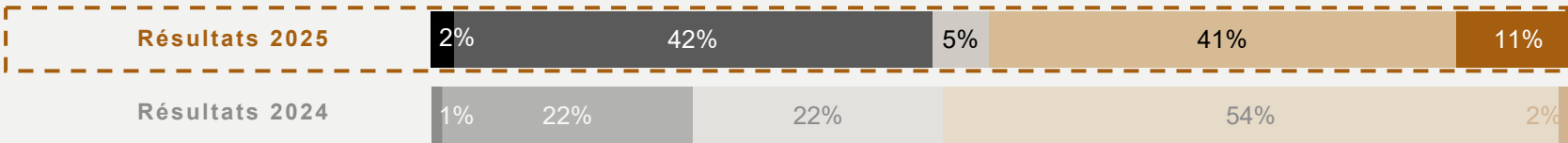


Les opérateurs sont confrontés à des défis pour attirer, former et retenir les talents

Avec quelle facilité pouvez-vous **attirer**, **former** et **retenir** les talents nécessaires au bon fonctionnement de votre entreprise?

Attirer les talents

Les opérateurs ont affiché **moins de neutralité** cette année, mais leurs avis divergeaient quant à la facilité ou la difficulté à **attirer les talents**.



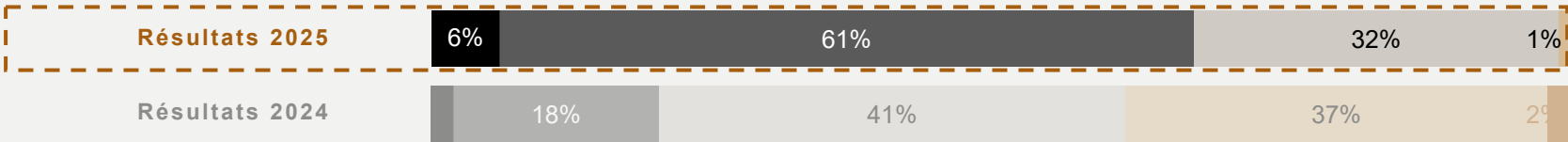
Former les talents

Les opérateurs ont signalé une **plus grande difficulté à former les talents**, avec seulement 8 % indiquant que c'était plus facile, contre 68 % l'année dernière.



Retenir les talents

Les opérateurs ont signalé une **plus grande difficulté** à retenir les talents, avec seulement 1 % d'entre eux indiquant une amélioration, contre 39 % l'année dernière.

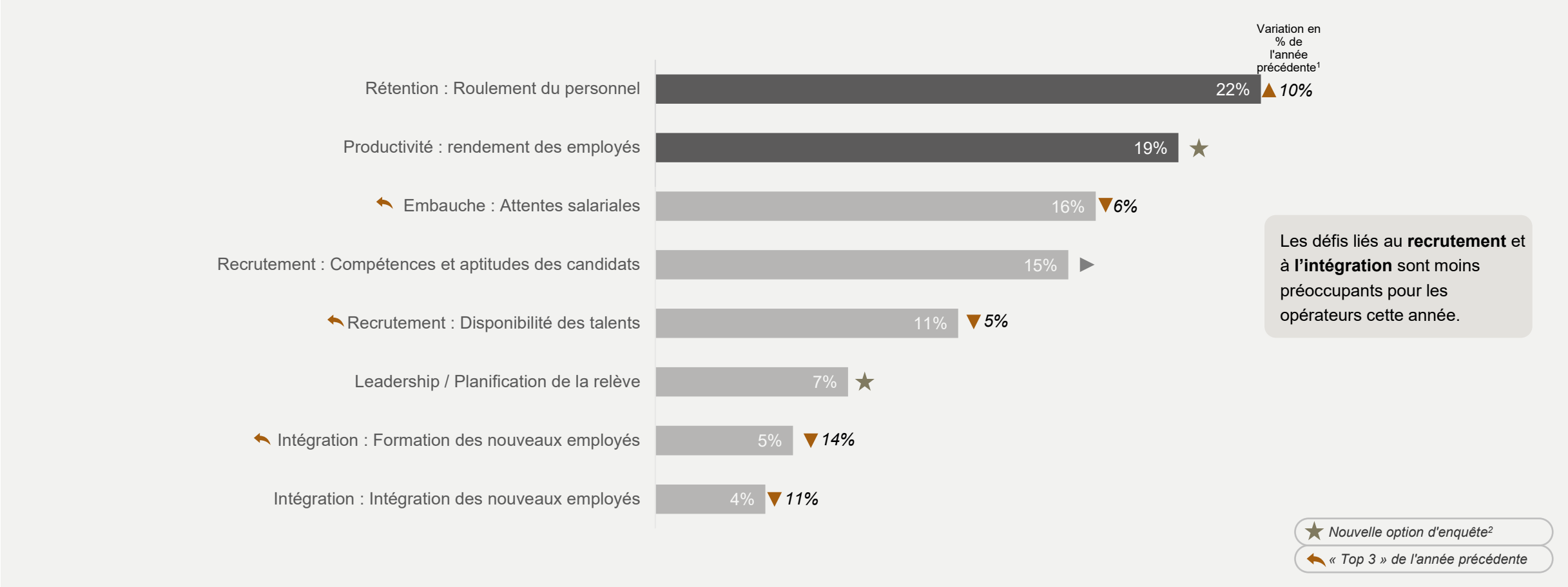


■ Très difficile ■ Assez difficile ■ Neutre ■ Assez facile ■ Très facile

MARCHÉ DU TRAVAIL

Le roulement du personnel et la productivité sont les principales préoccupations des opérateurs

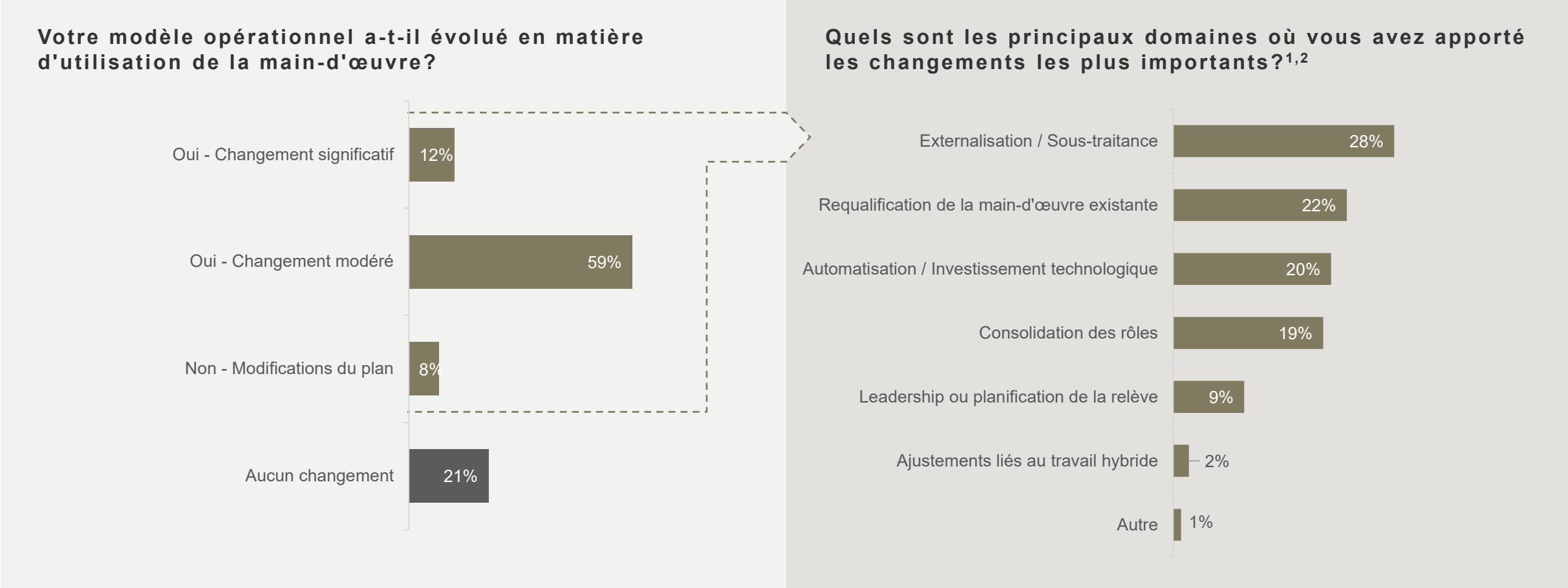
Quels sont vos 3 principaux défis en matière de main d'oeuvre d'ici un à trois ans?



Notes: [1] Les flèches grises (►) indiquent une variation en pourcentage (par rapport à l'année précédente) inférieure à 2 %, tandis que les flèches orange (▼) indiquent une variation notable (supérieure à 2 %). [2] L'option de réponse n'était pas proposée dans l'enquête de l'année précédente.

La plupart des opérateurs adaptent leur modèle opérationnel

Votre modèle opérationnel a-t-il évolué en matière d'utilisation de la main-d'œuvre? Si oui, quels sont les principaux domaines où vous avez apporté les changements les plus importants?



Notes: [1] Question du sondage posée uniquement aux personnes qui ont modifié ou prévoient de modifier leur modèle opérationnel en matière de main-d'œuvre. (121 réponses). [2] Les autres mesures comprennent « la réduction de l'externalisation de la main-d'œuvre » et « une rémunération davantage basée sur les primes ».

Tarifs et chaîne d'approvisionnement

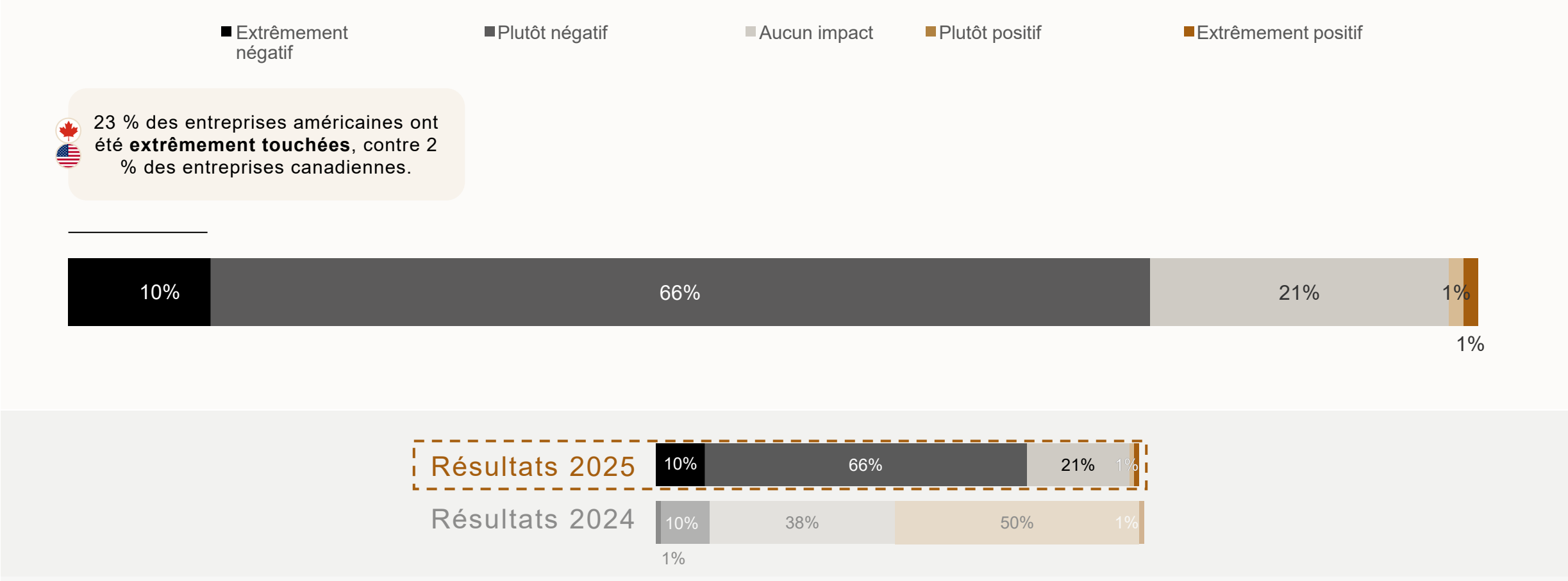
RICHTER



TARIFS ET CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les opérateurs ont été durement touchés par les tarifs et les difficultés liées à la chaîne d'approvisionnement cette année

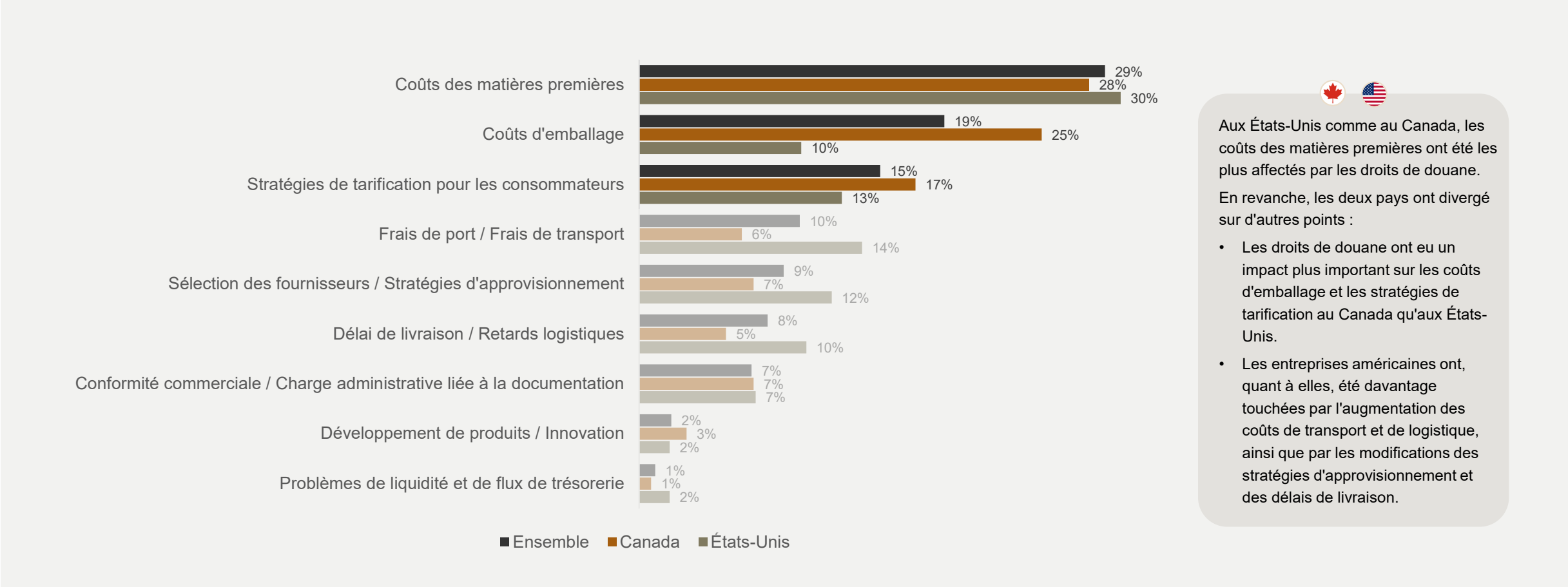
Quel est l'impact des tarifs et des défis liés à la chaîne d'approvisionnement sur votre entreprise?



TARIFS ET CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les droits de douane ont un impact significatif sur les coûts des intrants et les stratégies de tarification

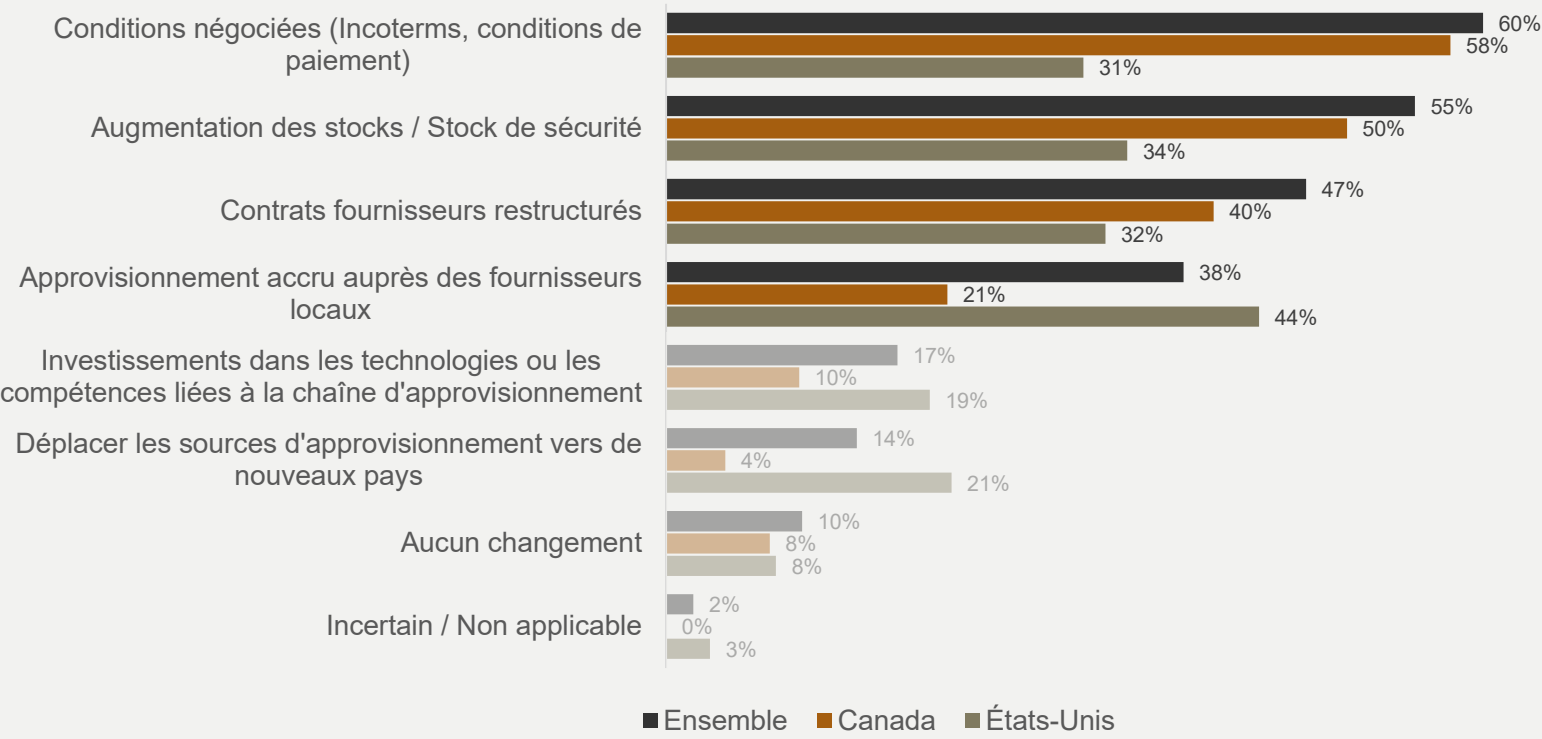
Quels sont les trois principaux domaines dans lesquels les droits de douane ont eu le plus d'impact sur votre entreprise?¹



Notes: [1] La question de l'enquête a été posée uniquement aux répondants qui ont indiqué que les défis liés aux tarifs et à la chaîne d'approvisionnement avaient eu un impact sur leur entreprise. (121 réponses)

Les opérateurs ont réagi de manière mitigée aux nouveaux tarifs

Quelle a été votre réaction immédiate face à ces nouveaux tarifs?¹



Les entreprises canadiennes apportent des modifications à court terme aux tarifs récents, notamment en **restructurant les contrats avec les fournisseurs, en négociant les conditions et en augmentant les stocks de sécurité.**

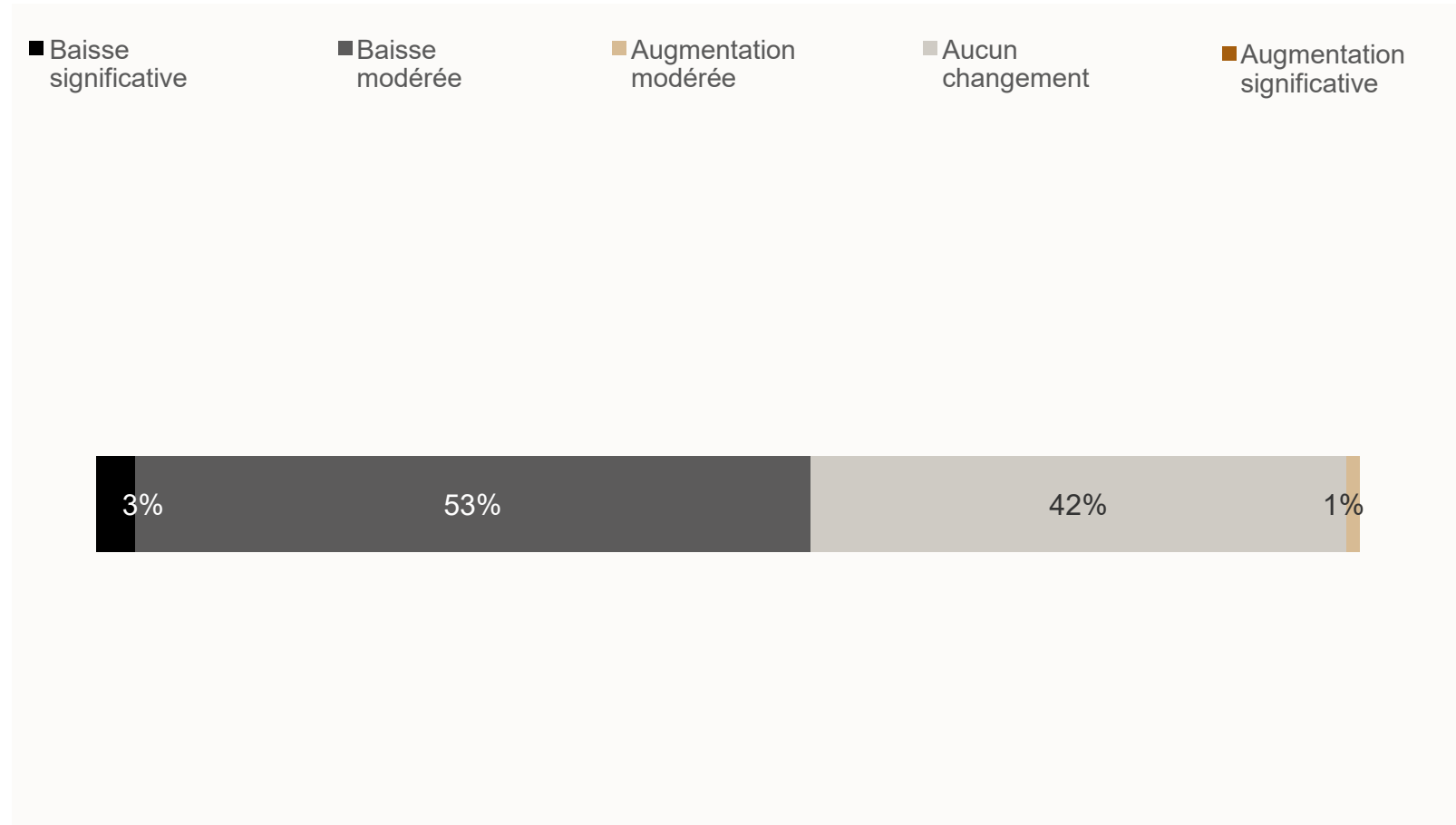
Les entreprises américaines procèdent à des changements importants en matière d'approvisionnement : 44 % d'entre elles **augmentent leur approvisionnement national** et 21 % **déplacent leur approvisionnement vers de nouveaux pays.**

Notes: [1] La question de l'enquête a été posée uniquement aux répondants qui ont indiqué que les défis liés aux tarifs et à la chaîne d'approvisionnement avaient eu un impact sur leur entreprise.

TARIFS ET CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les droits de douane sont généralement perçus comme un élément négatif, mais leur impact et leurs conséquences varient selon la catégorie de produits

Comment les tarifs douaniers ont-ils affecté votre volume de ventes?



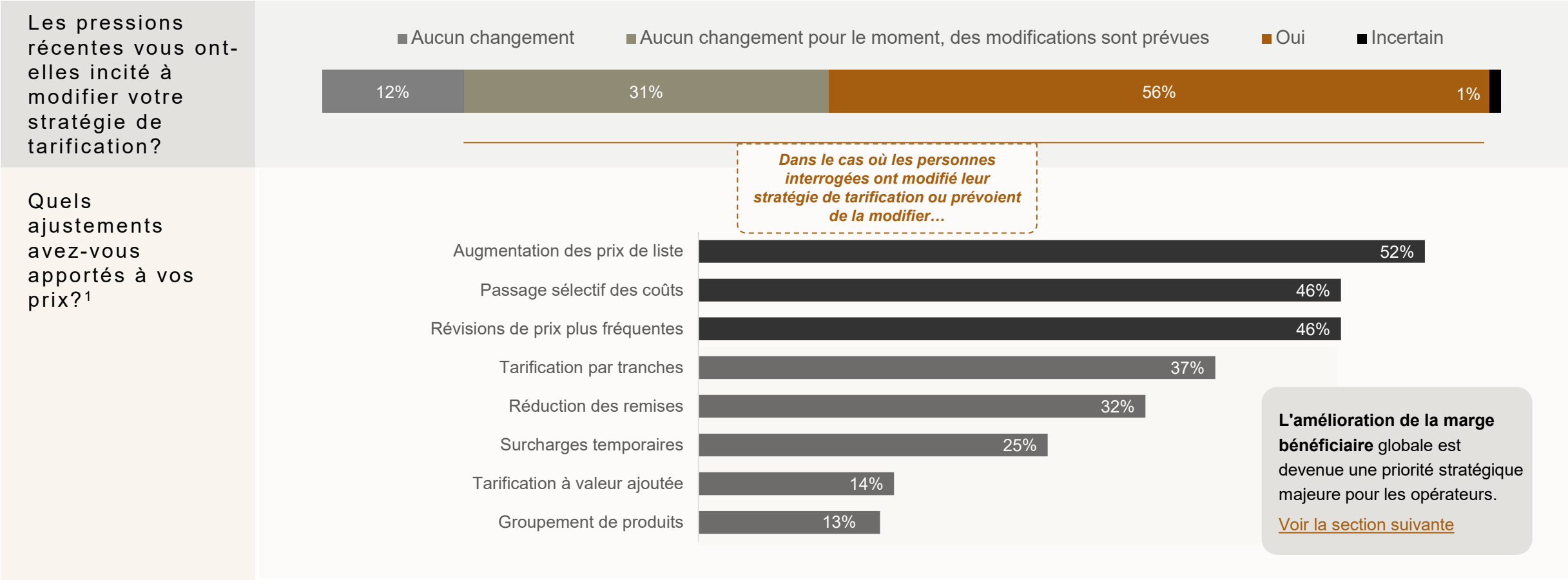
Résultats par catégorie de produits

- Fruits et légumes** : Impact tarifaire plus faible que pour les autres catégories, les réponses étant axées sur les hausses de prix, la restructuration / renégociation des conditions contractuelles et des fournisseurs, ainsi que l'augmentation des stocks.
- Viande** : Baisse des volumes et hausse des coûts dues aux droits de douane, les réponses étant axées sur la restructuration/renégociation des conditions contractuelles et des fournisseurs, l'ajustement de l'approvisionnement national et la gestion des stocks.
- Fruits de mer** : Augmentation des coûts d'expédition et de conformité commerciale due aux droits de douane, les réponses étant axées sur la restructuration et renégociation des conditions contractuelles et des fournisseurs, l'ajustement de l'approvisionnement national et les hausses de prix.
- Produits en vrac et matières premières** : Baisse des volumes et augmentation des coûts des matières premières et des emballages dues aux droits de douane, les réponses étant axées sur les ajustements de prix, la réduction des remises et la modération des stratégies de gestion de la chaîne d'approvisionnement et des stocks.
- Produits de boulangerie et confiseries** : Impact tarifaire plus important que pour les autres catégories en raison de la hausse du coût des matières premières, les réponses étant axées sur les nouveaux approvisionnements nationaux et internationaux, les ajustements de prix et la répercussion des coûts, ainsi que les stratégies de gestion des stocks.

TARIFS ET CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

La plupart des entreprises ont déjà modifié leurs stratégies de tarification ou prévoient de le faire.

Les pressions récentes vous ont-elles incité à modifier votre stratégie de tarification, et si oui, quels ajustements avez-vous apportés à vos prix ?¹

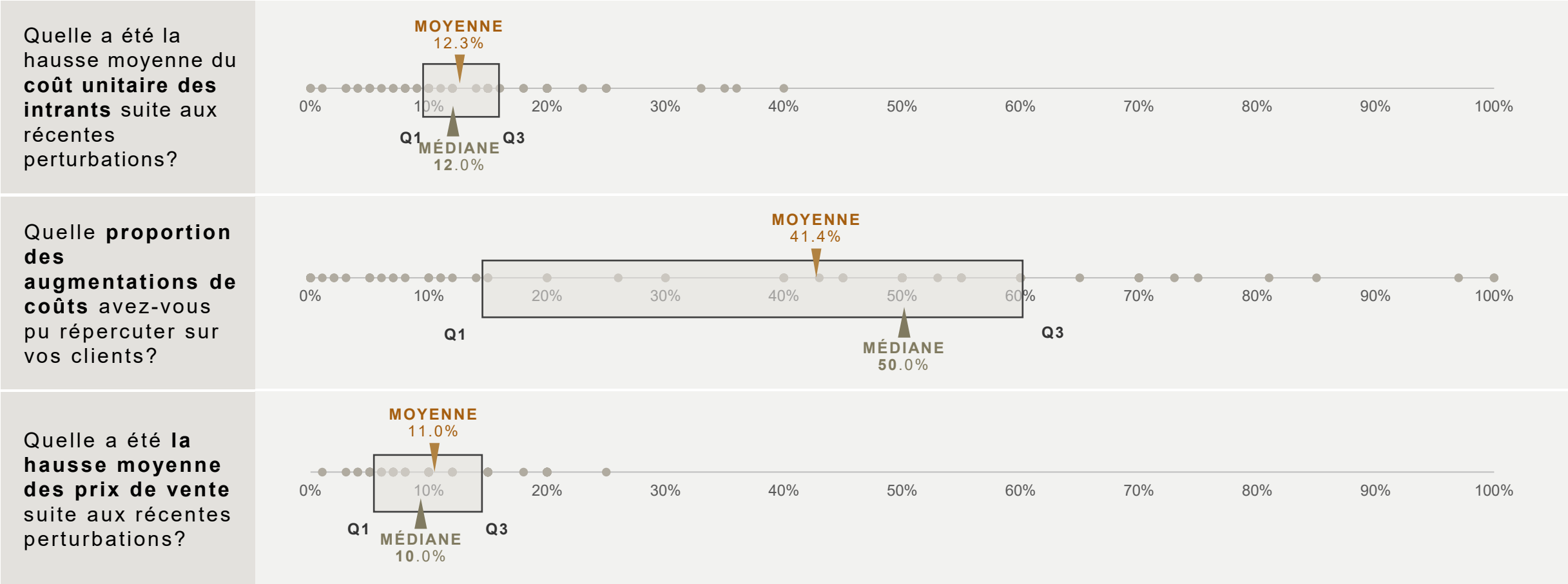


Notes: [1] Cette question n'est posée qu'aux personnes qui ont apporté des modifications à leur stratégie de tarification ou qui prévoient d'en apporter (134 réponses).

TARIFS ET CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les coûts augmentent plus rapidement que les prix, et il est difficile de répercuter cette hausse sur les clients

Quelle est la hausse moyenne des coûts d'entrée, le pourcentage de répercussion de ces coûts sur le prix de vente, et la hausse du prix de vente consécutive aux perturbations récentes ?¹

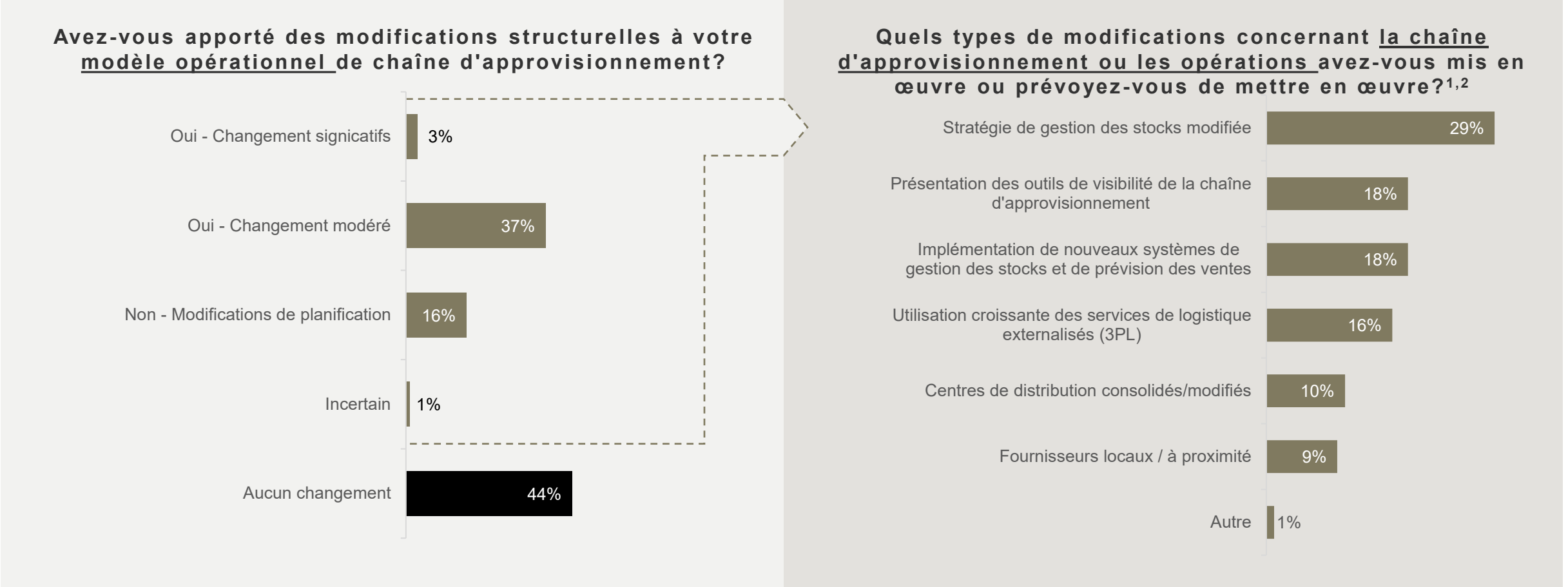


Notes: [1] La question de l'enquête a été posée uniquement aux répondants qui ont indiqué que les problèmes de tarifs et de chaîne d'approvisionnement ont eu un impact sur leur entreprise. (121 réponses)

TARIFS ET CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Les opérateurs adaptent leur modèle opérationnel en mettant l'accent sur la gestion des stocks

Avez-vous apporté des modifications structurelles à votre modèle opérationnel de chaîne d'approvisionnement? Si oui, quels types de modifications avez-vous mis en œuvre ou prévoyez-vous de mettre en œuvre?



Notes: [1] Cette question de l'enquête n'est posée qu'aux personnes qui ont modifié ou prévoient de modifier leur modèle opérationnel de chaîne d'approvisionnement. (121 réponses). [2] Autres éléments incluent « Restructuration et consolidation de l'organisation »

Priorités stratégiques

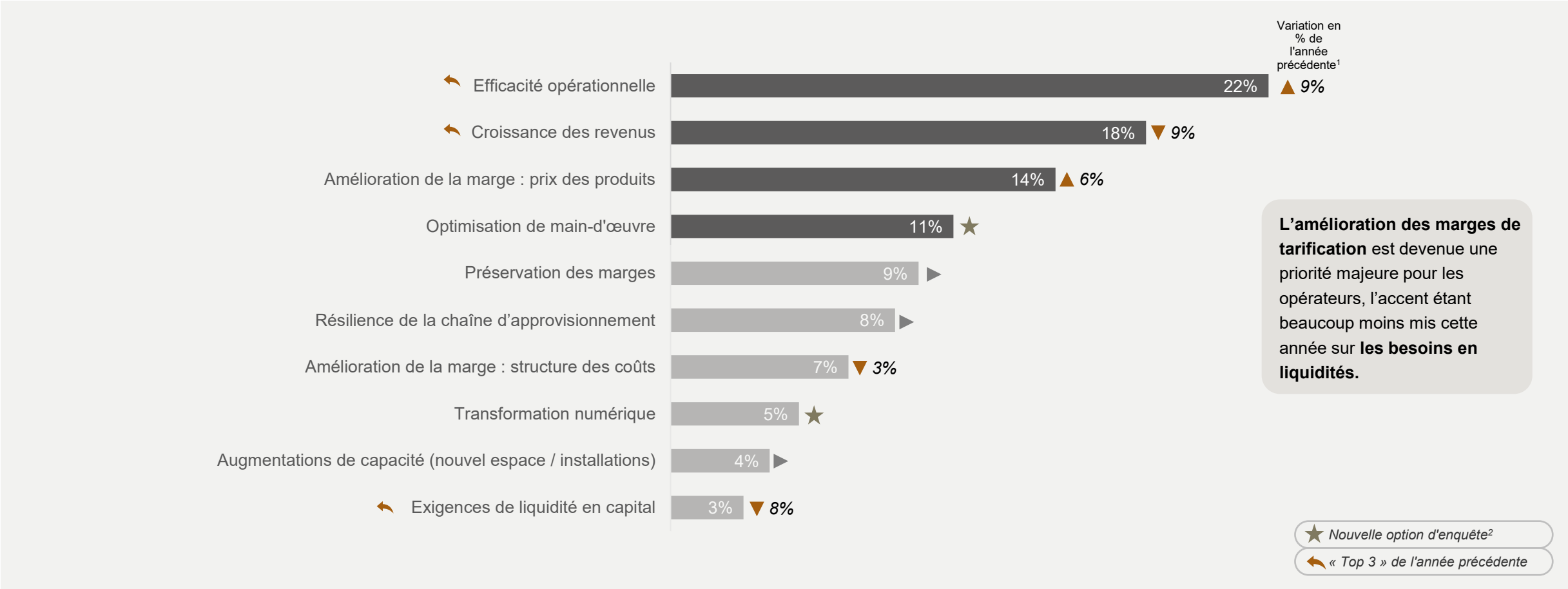
RICHTER



PRIORITÉS STRATÉGIQUES

L'amélioration de l'efficacité opérationnelle et la croissance des revenus restent nos principales priorités

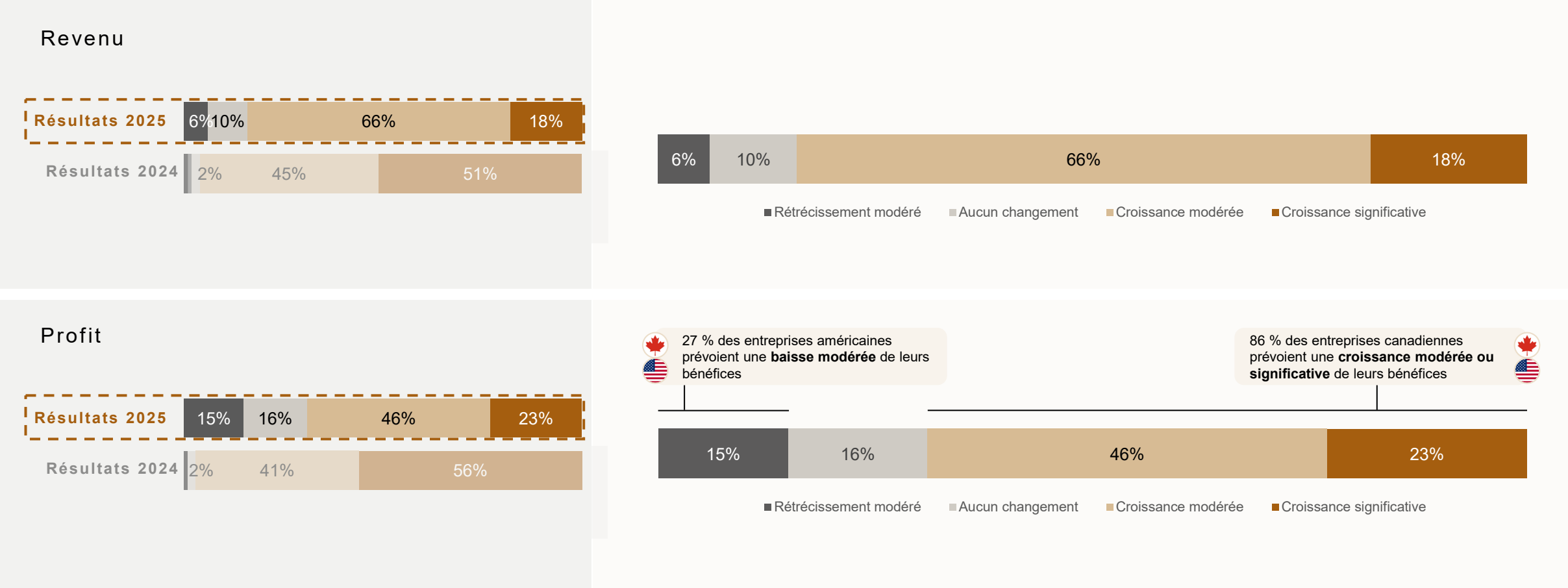
Outre les questions liées aux tarifs douaniers, y a-t-il d'autres priorités stratégiques sur lesquelles votre entreprise se concentrera au cours des 12 à 18 prochains mois?



PRIORITÉS STRATÉGIQUES

Les perspectives de croissance des revenus se sont atténuées au cours de la dernière année et les préoccupations liées à la rentabilité s'accroissent.

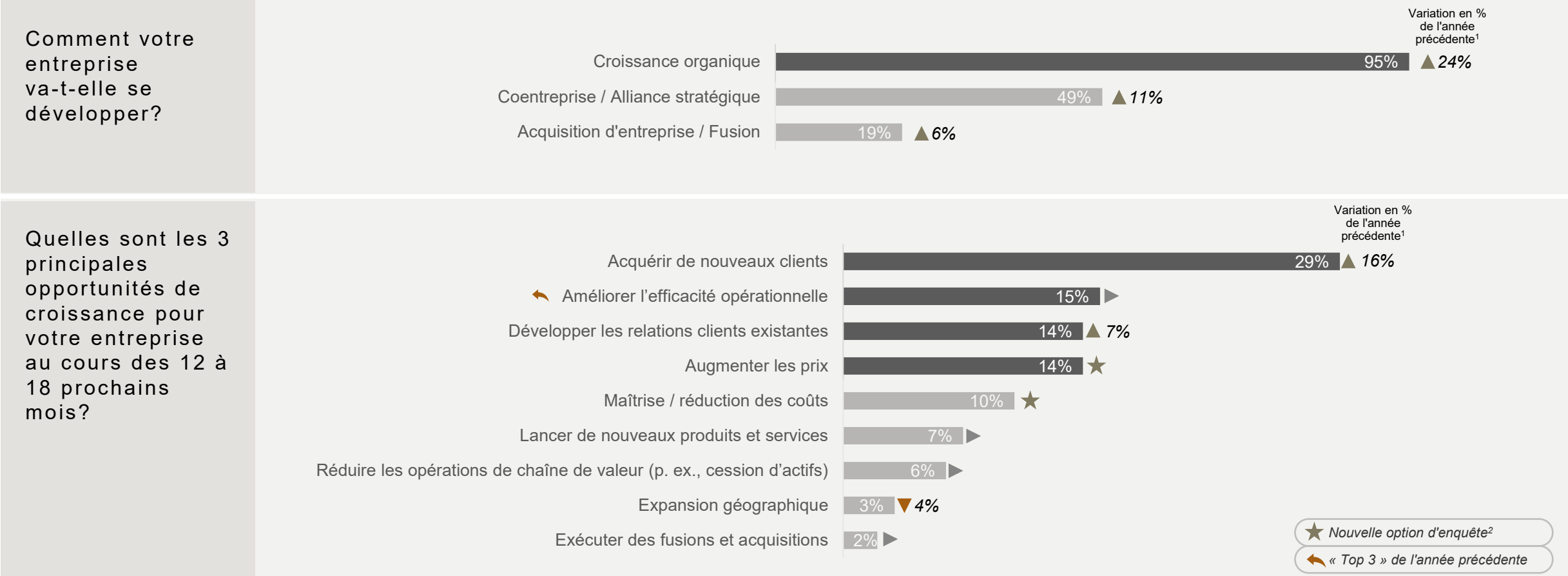
Quelles sont les perspectives de votre entreprise pour les 12 à 18 prochains mois?



PRIORITÉS STRATÉGIQUES

Des initiatives axées sur le consommateur et une amélioration de l'efficacité opérationnelle seront les moteurs de la croissance, plutôt que des acquisitions externes

Comment votre entreprise va-t-elle se développer et quelles sont les 3 principales opportunités de croissance pour votre entreprise au cours des 12 à 18 prochains mois?

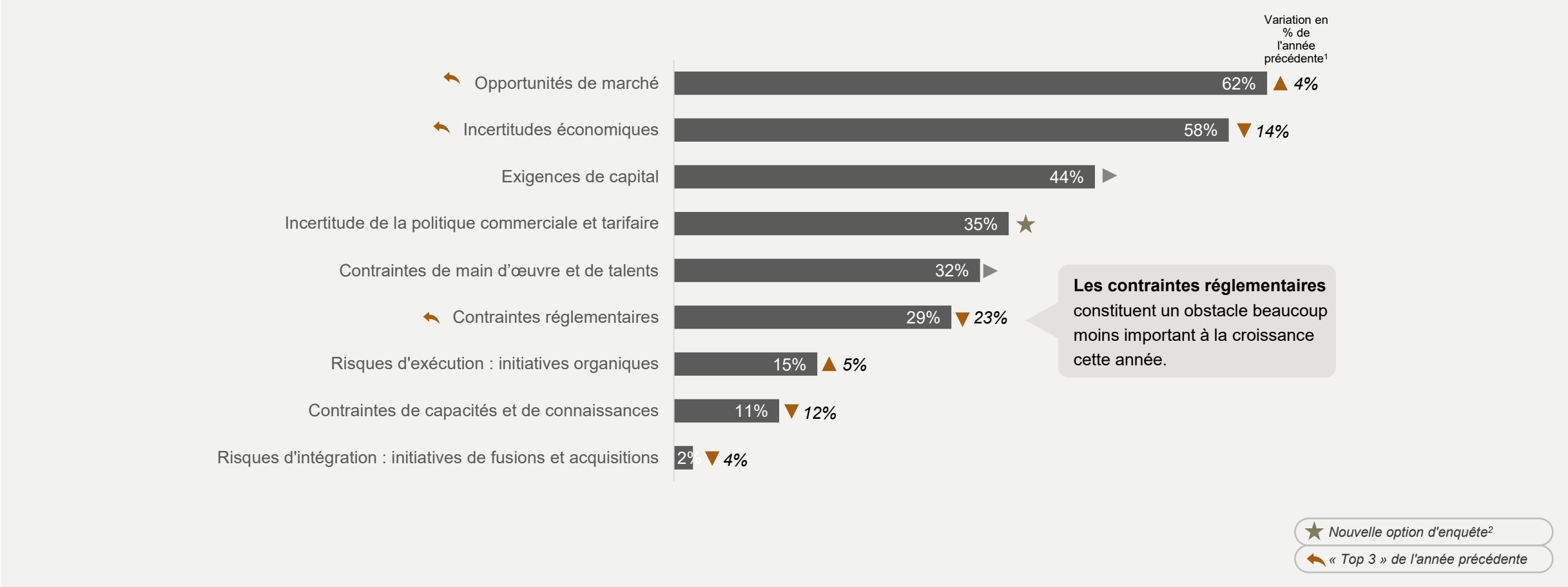


Notes: [1] Les flèches grises (►) indiquent une variation en pourcentage (par rapport à l'année précédente) inférieure à 2 %, tandis que les flèches orange (▲) indiquent une variation notable (supérieure à 2 %). [2] L'option de réponse n'était pas proposée dans l'enquête de l'année précédente.

PRIORITÉS STRATÉGIQUES

Les opportunités de marché limitées et les incertitudes économiques entravent la croissance

Quels sont les principaux obstacles ou défis à la croissance?

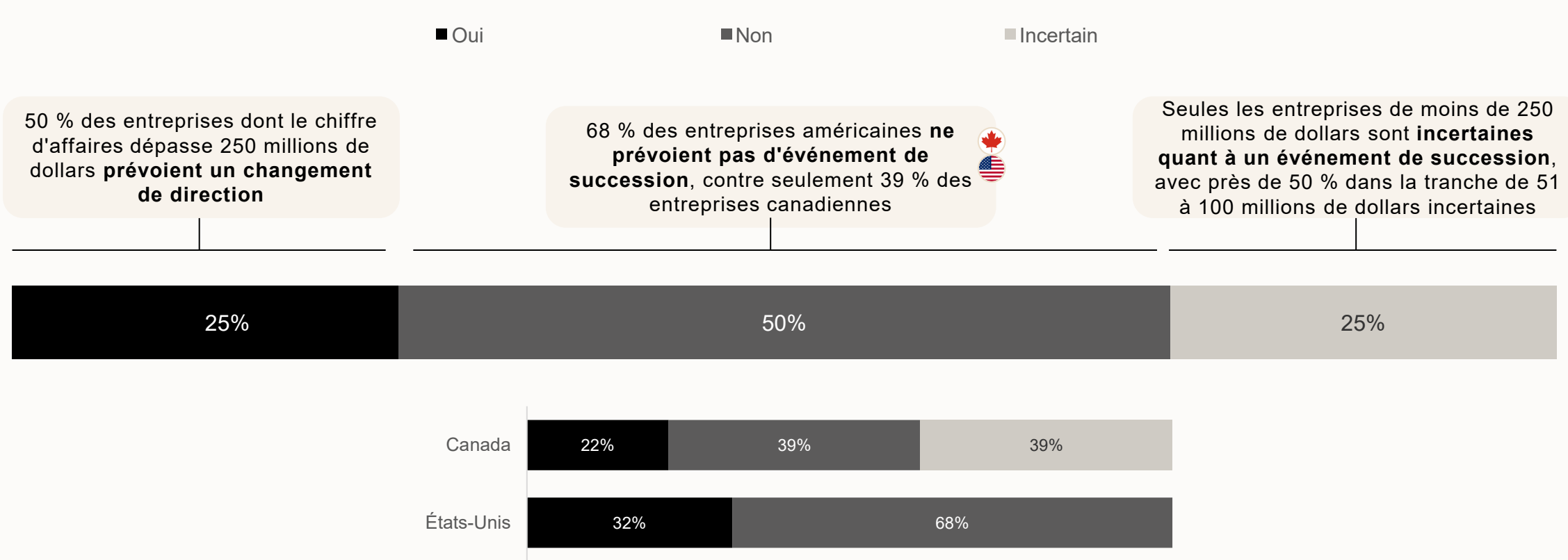


Notes: [1] Les flèches grises (►) indiquent une variation en pourcentage (par rapport à l'année précédente) inférieure à 2 %, tandis que les flèches orange (▲) indiquent une variation notable (supérieure à 2 %). [2] L'option de réponse n'était pas proposée dans l'enquête de l'année précédente.

PRIORITÉS STRATÉGIQUES

Les opinions divergent concernant les événements de succession prévus, les répondants américains expriment des attentes beaucoup plus tranchées

Prévoyez-vous un événement de succession pour la propriété de l'entreprise (par exemple, une transition familiale, une gestion professionnelle) dans les 5 prochaines années?¹

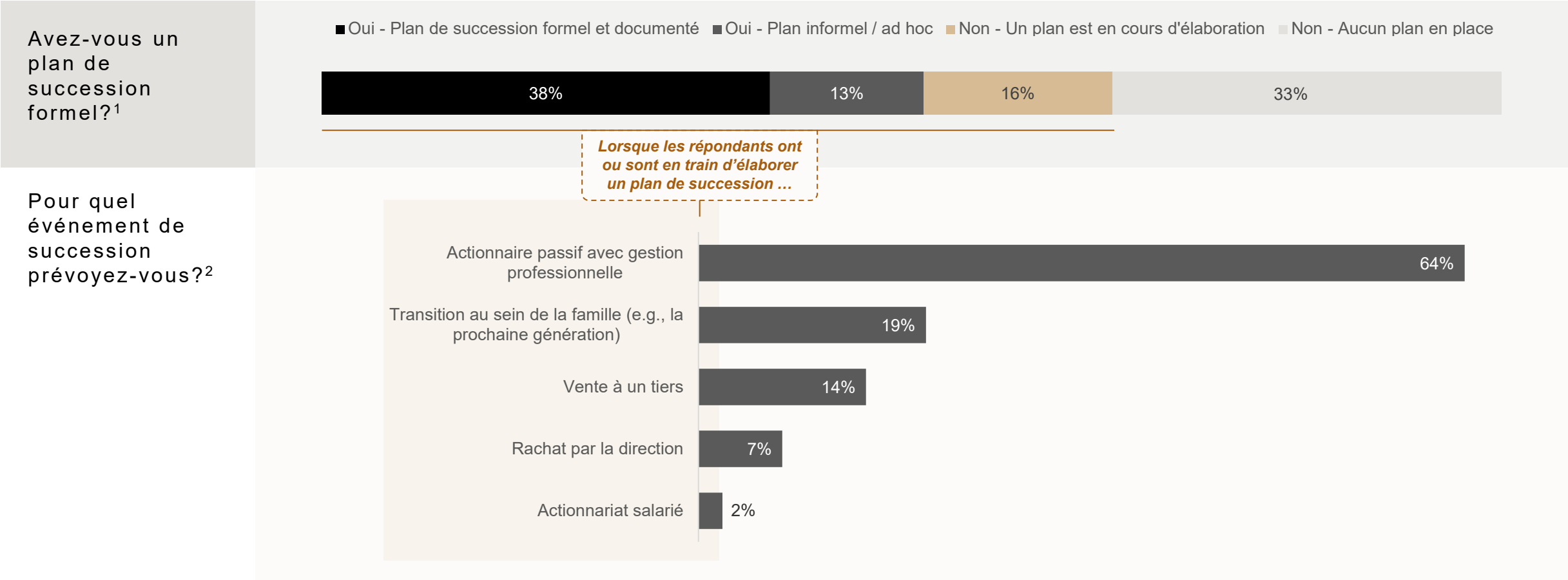


Note: [1] La question de l'enquête est posée uniquement aux répondants qui occupent des postes de fondateur, de propriétaire ou de cadre supérieur. (63 réponses)

PRIORITÉS STRATÉGIQUES

La forme de relève la plus attendue est le maintien d’une propriété passive soutenue par une gestion professionnelle.

Pour quel événement de succession prévoyez-vous?



Notes: [1] La question de l'enquête est posée uniquement aux répondants qui occupent des postes de fondateur, de propriétaire ou de cadre supérieur. (63 réponses). [2] Question d'enquête posée uniquement à ceux qui ont ou sont en train d'élaborer un plan de relève (42 réponses).

Transformation numérique et technologie

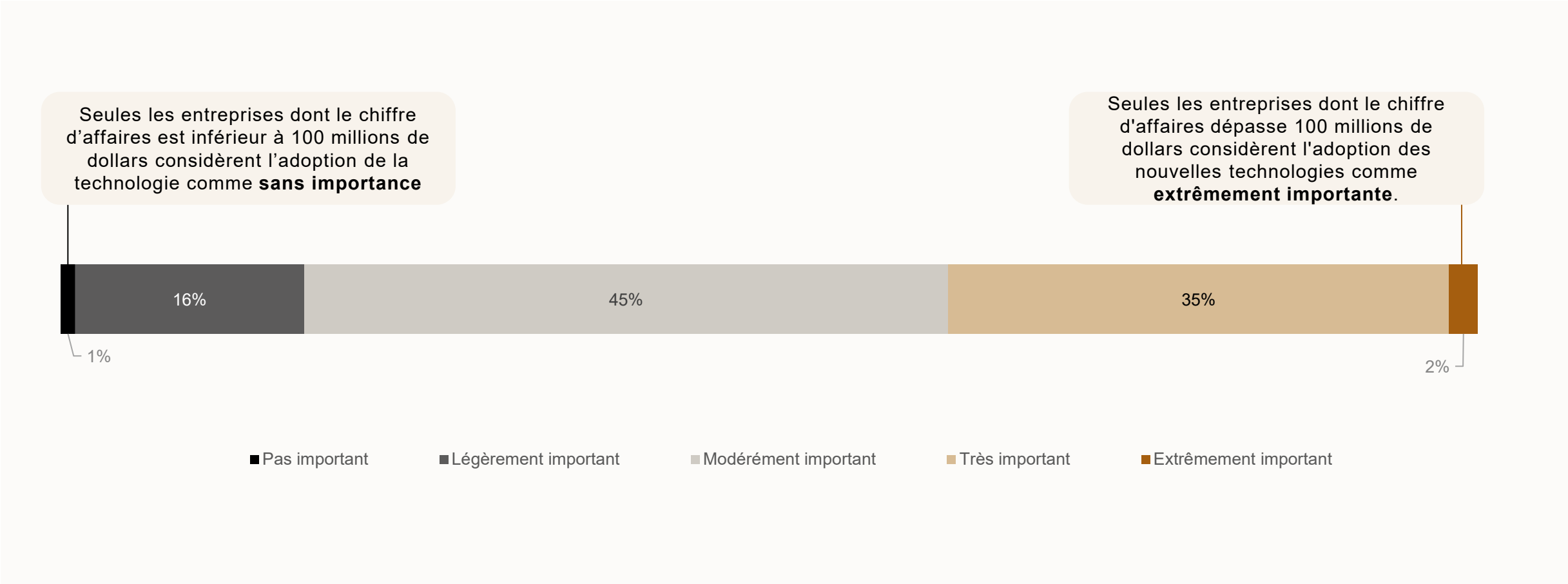
RICHTER



TRANSFORMATION NUMÉRIQUE ET TECHNOLOGIE

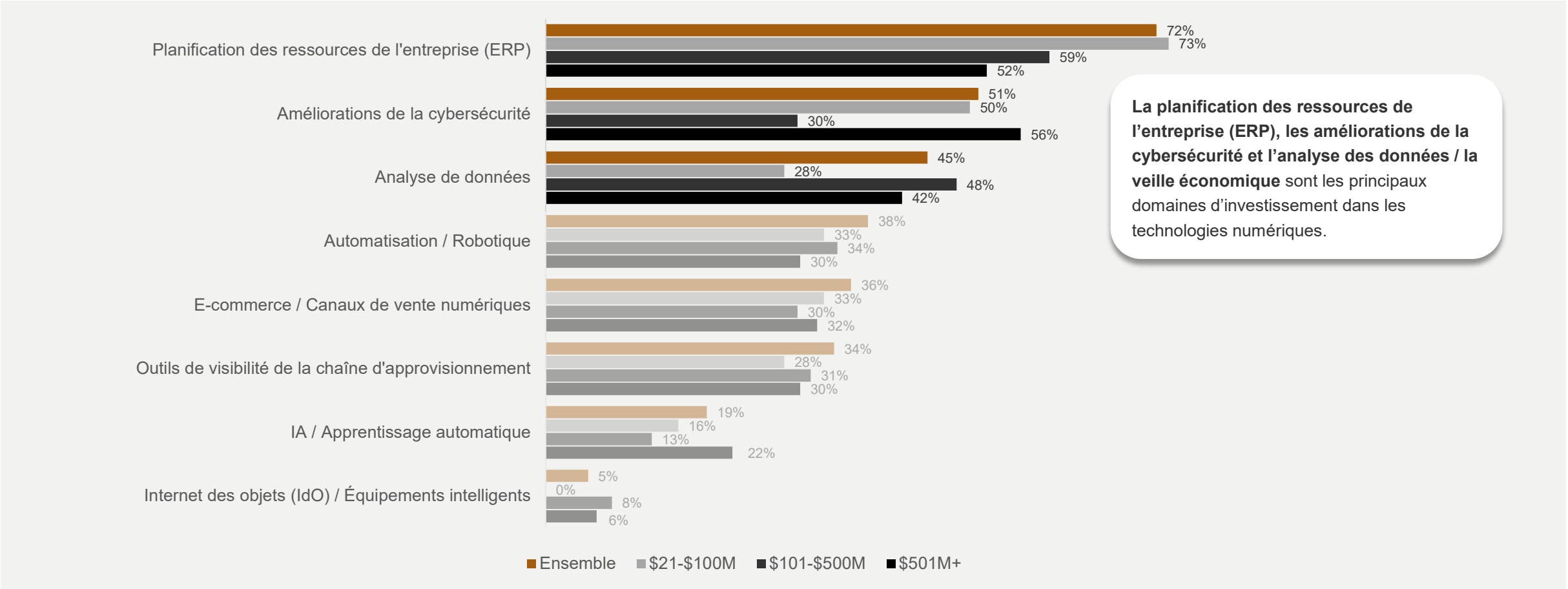
L'adoption des nouvelles technologies est plus importante pour les grands opérateurs que pour les petits

Dans quelle mesure l'adoption accrue de la technologie est-elle importante pour atteindre vos objectifs de croissance au cours des 12 à 18 prochains mois?



Les opérateurs investissent dans une large gamme de technologies numériques

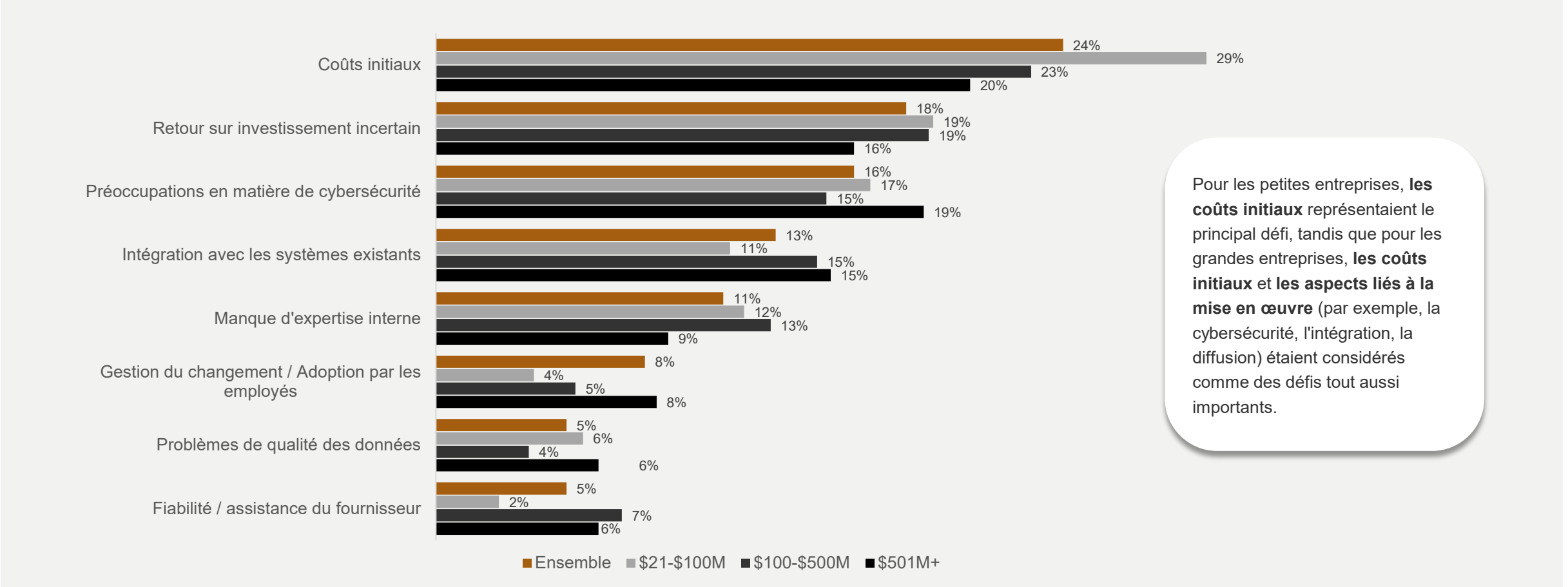
Dans quels domaines votre entreprise investit-elle actuellement dans les technologies numériques?



TRANSFORMATION NUMÉRIQUE ET TECHNOLOGIE

Des coûts élevés, un retour sur investissement incertain et la cybersécurité sont les principaux obstacles à l'adoption des technologies

Quels sont vos 3 principaux défis pour adopter les nouvelles technologies?



Fusions et acquisitions

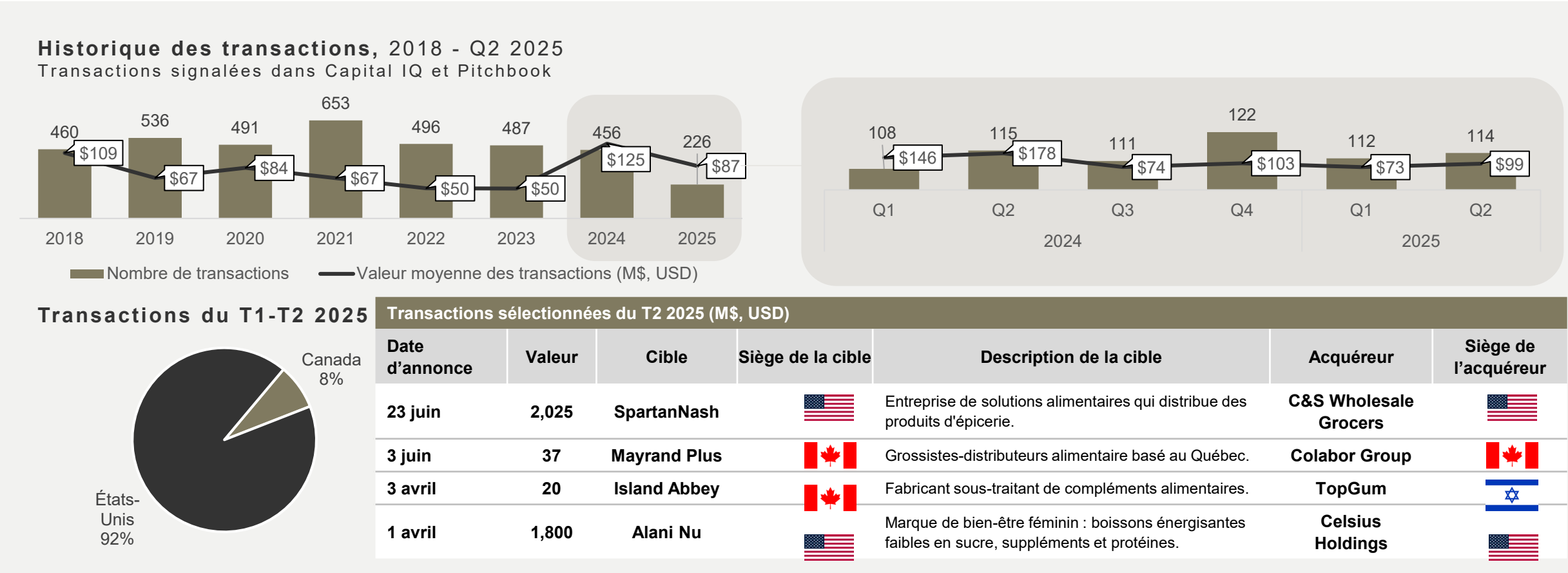
RICHTER



FUSIONS ET ACQUISITIONS

L'activité de fusions et acquisitions en 2025 est en voie de s'aligner étroitement sur les niveaux de 2024

Transactions de fusions et acquisitions dans le secteur alimentaire nord-américain^{1,2}



Notes: [1] L'industrie alimentaire est définie comme les produits alimentaires dans la base de données Pitchbook et les distributeurs alimentaires et les produits alimentaires (à l'exclusion des aliments pour animaux) dans la base de données Capital IQ.. [2] La valeur moyenne des transactions exclut les transactions dont la valeur n'est pas divulguée (c'est-à-dire 0 \$) et ne prend en compte que les transactions d'une valeur inférieure à 500 millions de dollars.
Sources: Pitchbook, Capital IQ

FUSIONS ET ACQUISITIONS

Seulement 4 % des exploitants qui ont discuté d’une transaction en ont conclu une en 2025.

Avez-vous discuté d'une fusion ou d'une acquisition au cours des 12 à 18 derniers mois? Avez-vous réussi à conclure une transaction? Sinon, pourquoi?

Avez-vous discuté d'une fusion ou d'une acquisition au cours des 12 à 18 derniers mois?



Là où « Oui » a été sélectionné...

42 % des entreprises américaines ont discuté de fusions et acquisitions, contre seulement 7 % des entreprises canadiennes.

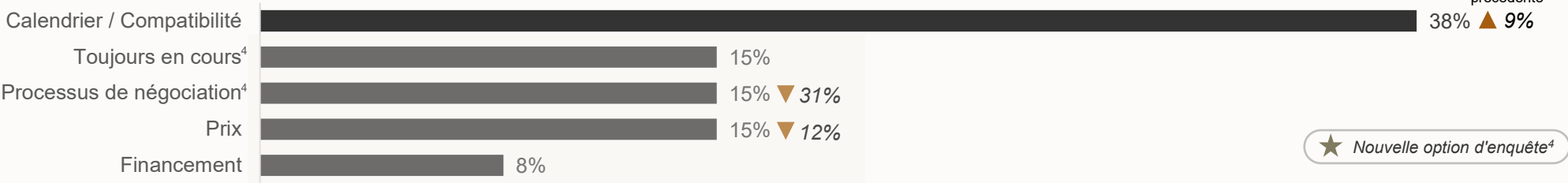
Avez-vous réussi à conclure une transaction?¹



Là où « Non » a été sélectionné...

33 % des entreprises canadiennes ont conclu une transaction avec succès, contre 15 % des entreprises américaines.

Sinon, pourquoi?²



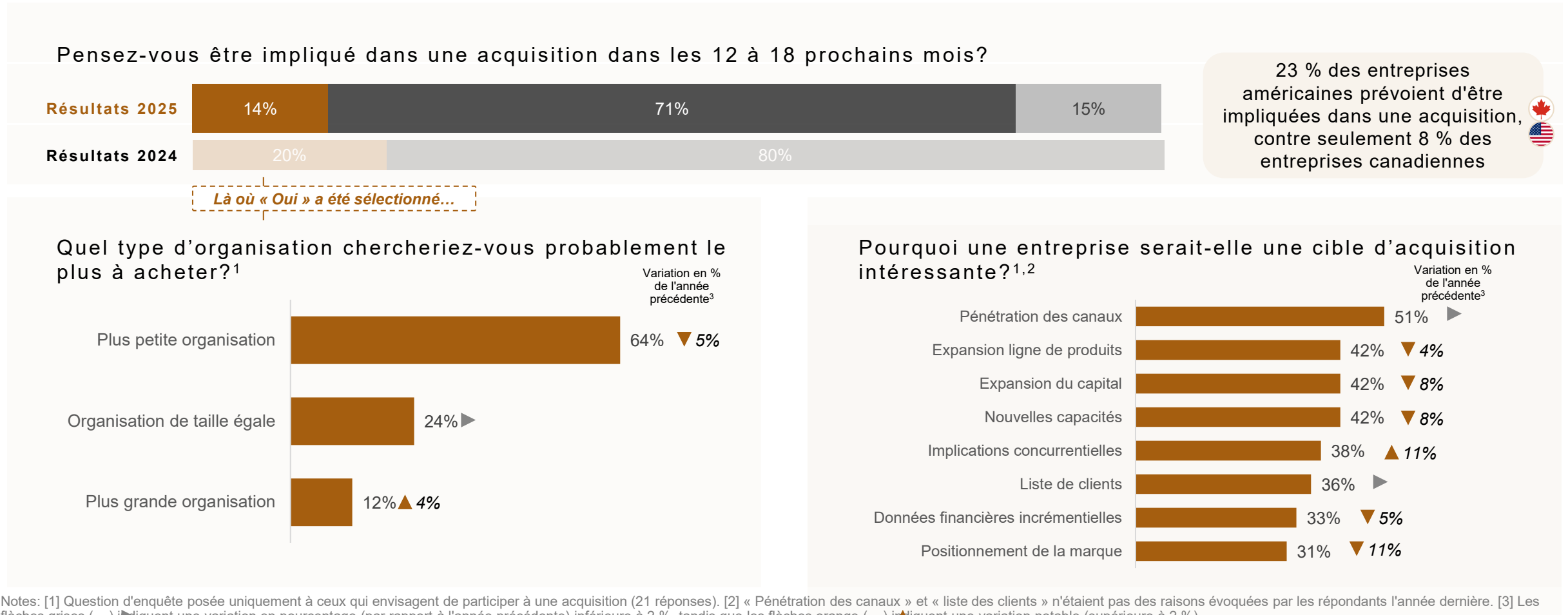
★ Nouvelle option d'enquête⁴

Notes: [1] Question d'enquête posée uniquement à ceux qui ont discuté de fusions et acquisitions (32 réponses). [2] Question d'enquête posée uniquement à ceux qui n'ont pas réussi à conclure une affaire (26 réponses). [3] Les flèches grises (►) indiquent une variation en pourcentage (par rapport à l'année précédente) inférieure à 2 %, tandis que les flèches orange (▲) indiquent une variation notable (supérieure à 2 %). [4] « Toujours en cours » et « Financement » n'étaient pas des raisons invoquées par les répondants l'année dernière.

FUSIONS ET ACQUISITIONS

Seuls 14 % prévoient d'être impliqués dans une acquisition dans les 12 à 18 prochains mois

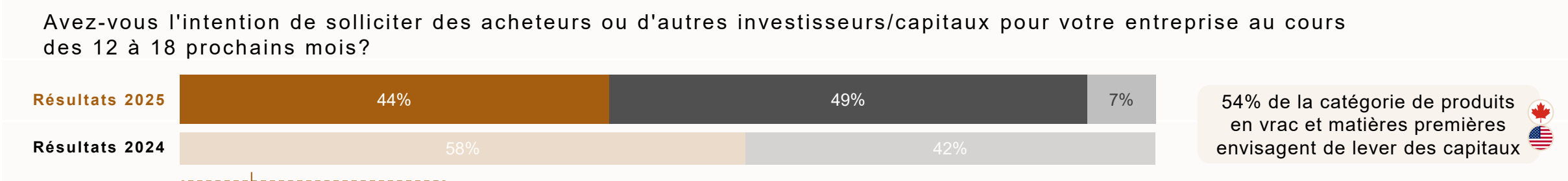
Pensez-vous être impliqué dans une acquisition dans les 12 à 18 prochains mois et, si oui, quel type d'organisation et de fonctionnalités seraient intéressants?



FUSIONS ET ACQUISITIONS

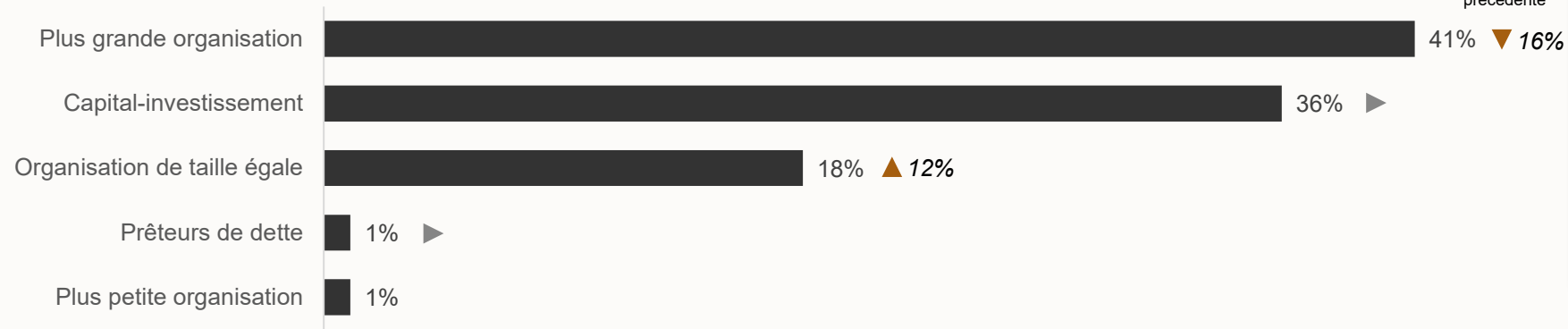
14 % d'opérateurs en moins ont l'intention de solliciter des acheteurs ou d'autres investisseurs cette année

Avez-vous l'intention de solliciter des acheteurs ou d'autres investisseurs/capitaux pour votre entreprise au cours des 12 à 18 prochains mois et si oui, à quel type d'organisation cherchiez-vous à vendre ou à lever des capitaux externes?



Là où « Oui » a été sélectionné...

À quel type d'organisation cherchiez-vous à vendre ou à lever des capitaux externes?¹



Moins de répondants envisagent de vendre à des **organisations plus grandes** cette année par rapport à l'année dernière, tandis qu'un plus grand nombre d'entre eux visent à vendre à **des organisations de taille égale**, ce qui suggère une évolution vers des partenariats et des fusions entre égaux plutôt que des rachats purs et simples.

★ Nouvelle option d'enquête³

Notes: [1] La question de l'enquête est posée uniquement à ceux qui ont l'intention de lever des capitaux. (67 réponses). [2] Les flèches grises (►) indiquent une variation en pourcentage (par rapport à l'année précédente) inférieure à 2 %, tandis que les flèches orange (▲) indiquent une variation notable (supérieure à 2 %). [3] « Plus petite organisation » n'était pas une réponse fournie par les répondants l'année dernière.

Annexe

DONNÉES DÉMOGRAPHIQUES
DES RÉPONDANTS

ANALYSE PAR TAILLE D'ENTREPRISE

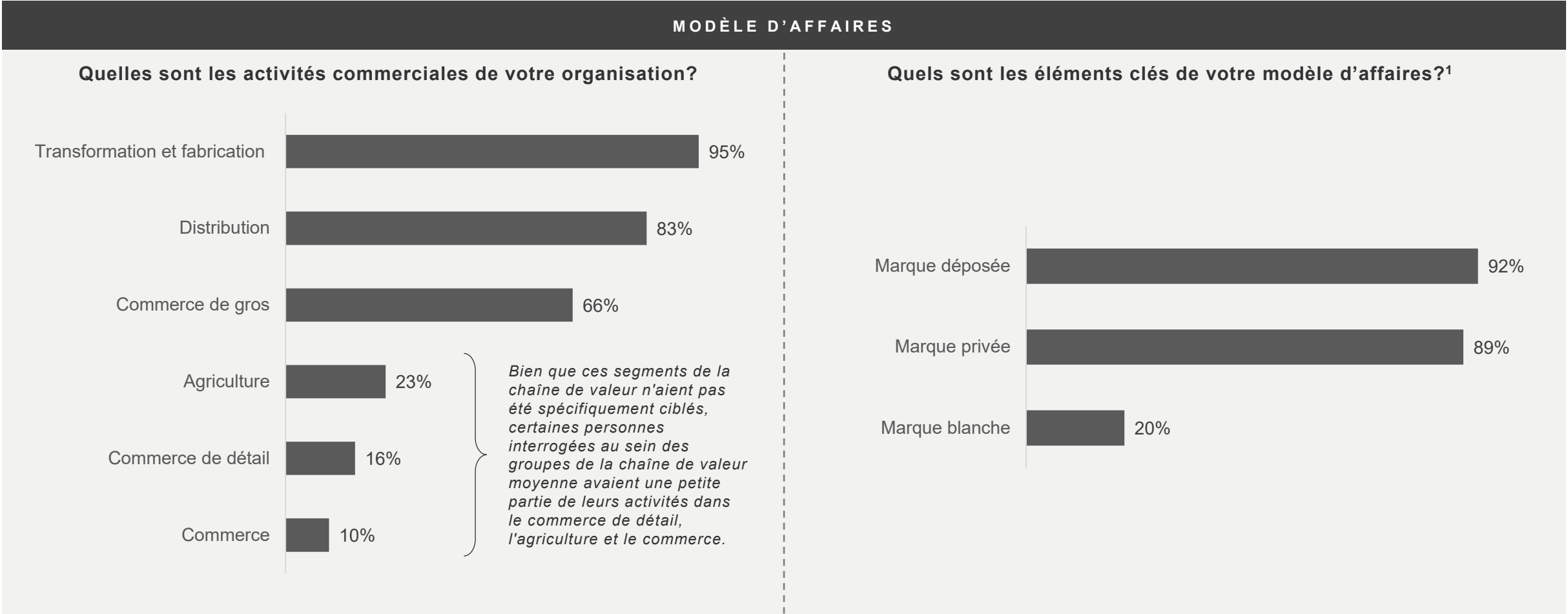
RICHTER



Données démographiques générales

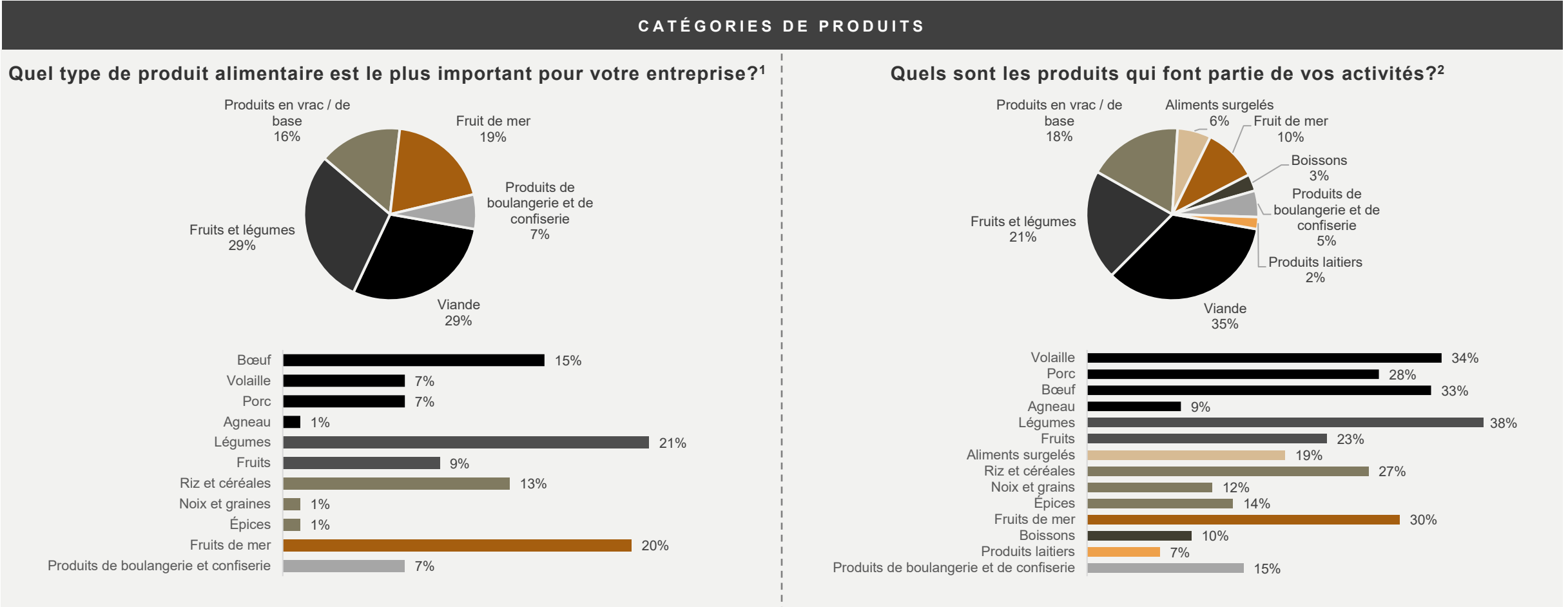
LOCALISATION GÉOGRAPHIQUE	REVENUS ET EFFECTIFS	RÔLES ET RESPONSABILITÉS																																		
Où se trouve votre organisation? 60% Canada 40% États-Unis	Quel est le chiffre d'affaires annuel de votre entreprise selon l'exercice fiscal le plus récent? <table><tr><th>Revenu</th><th>Pourcentage</th></tr><tr><td>\$500M+</td><td>25%</td></tr><tr><td>\$21M - \$50M</td><td>19%</td></tr><tr><td>\$51M - \$100M</td><td>22%</td></tr><tr><td>\$101M - \$250M</td><td>20%</td></tr><tr><td>\$251M - \$500M</td><td>12%</td></tr><tr><td>Préfère ne pas divulguer</td><td>1%</td></tr></table> Quel est l'effectif de votre entreprise en date de l'exercice fiscal le plus récent? <table><tr><th>Effectif</th><th>Pourcentage</th></tr><tr><td>501+</td><td>40%</td></tr><tr><td>101 - 250</td><td>21%</td></tr><tr><td>251 - 500</td><td>17%</td></tr><tr><td>51 - 100</td><td>14%</td></tr><tr><td><50</td><td>8%</td></tr></table>	Revenu	Pourcentage	\$500M+	25%	\$21M - \$50M	19%	\$51M - \$100M	22%	\$101M - \$250M	20%	\$251M - \$500M	12%	Préfère ne pas divulguer	1%	Effectif	Pourcentage	501+	40%	101 - 250	21%	251 - 500	17%	51 - 100	14%	<50	8%	Quelle est la meilleure description de votre fonction au sein de votre organisation? <table><tr><th>Rôle</th><th>Pourcentage</th></tr><tr><td>Direction générale</td><td>29%</td></tr><tr><td>Niveau senior (p. ex., directeur, vice-président, directeur, vice-président exécutif)</td><td>59%</td></tr><tr><td>Fondateur / Propriétaire</td><td>12%</td></tr></table>	Rôle	Pourcentage	Direction générale	29%	Niveau senior (p. ex., directeur, vice-président, directeur, vice-président exécutif)	59%	Fondateur / Propriétaire	12%
Revenu	Pourcentage																																			
\$500M+	25%																																			
\$21M - \$50M	19%																																			
\$51M - \$100M	22%																																			
\$101M - \$250M	20%																																			
\$251M - \$500M	12%																																			
Préfère ne pas divulguer	1%																																			
Effectif	Pourcentage																																			
501+	40%																																			
101 - 250	21%																																			
251 - 500	17%																																			
51 - 100	14%																																			
<50	8%																																			
Rôle	Pourcentage																																			
Direction générale	29%																																			
Niveau senior (p. ex., directeur, vice-président, directeur, vice-président exécutif)	59%																																			
Fondateur / Propriétaire	12%																																			

Données démographiques du modèle d'affaire



Notes: [1] Les répondants peuvent sélectionner plusieurs options.

Données démographiques du portefeuille de produits



Annexe

DONNÉES DÉMOGRAPHIQUES DES
RÉPONDANTS

ANALYSE PAR TAILLE D'ENTREPRISE

RICHTER



Analyses croisées de la taille des entreprises | Conditions du marché [1/2]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

En ligne avec le marché total

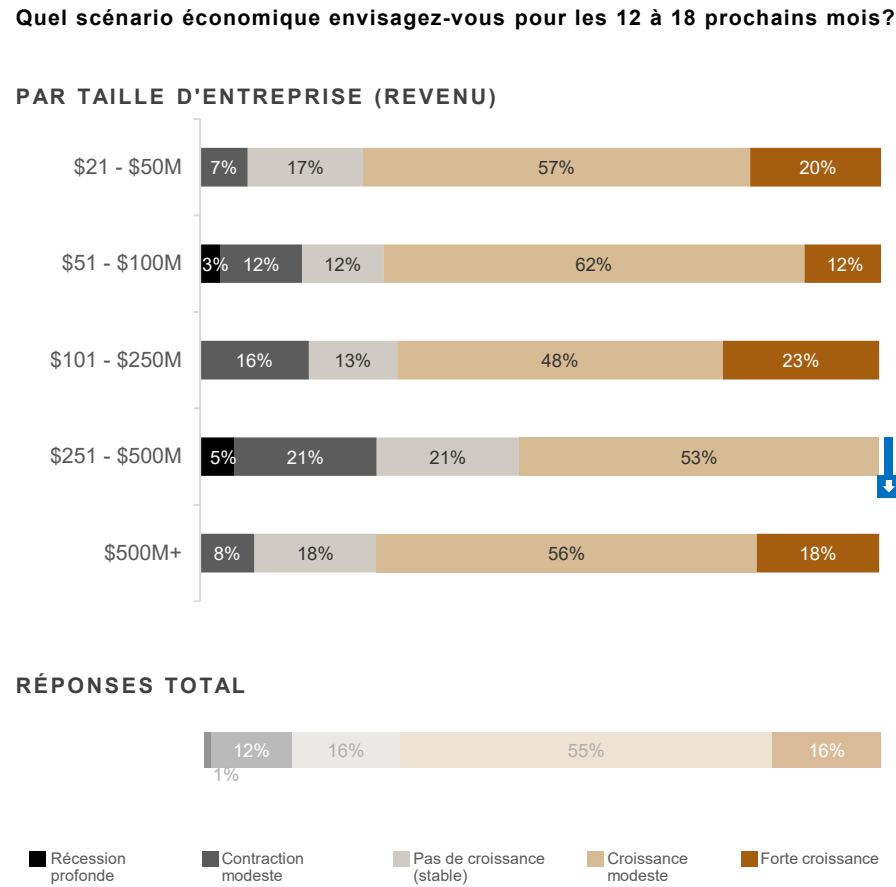
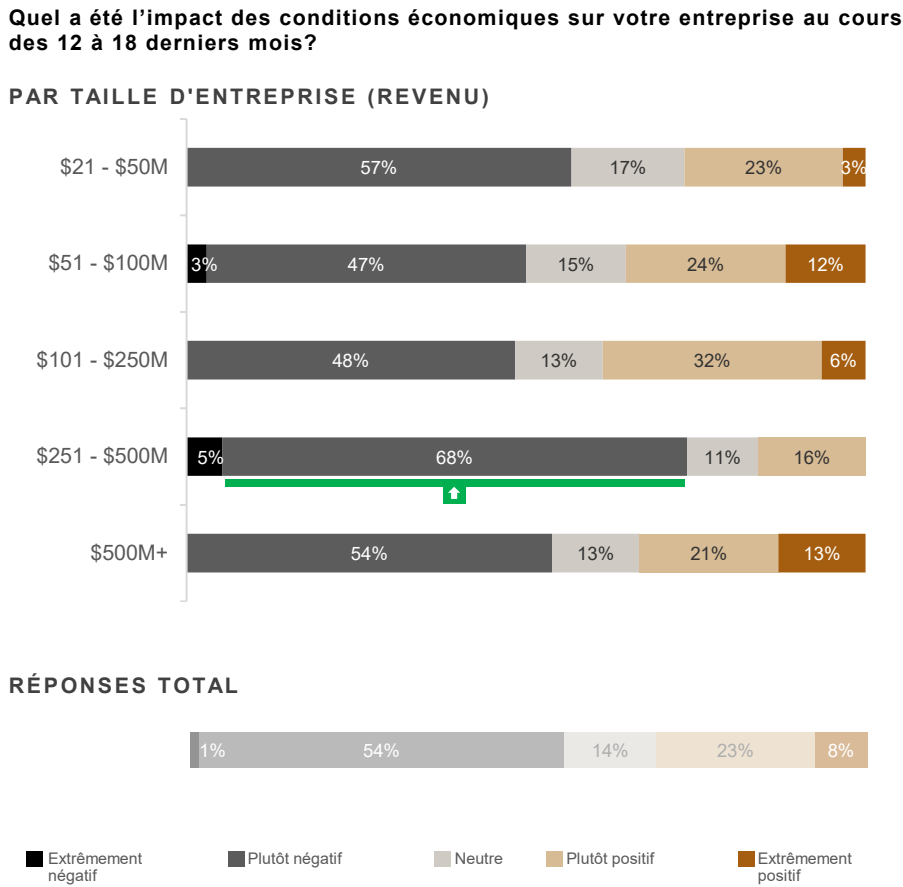
Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars affiche des perspectives de marché plus pessimistes que l'ensemble des répondants.

- Ils affichent le sentiment négatif le plus élevé (73 %) au cours des derniers mois.
- Aucun membre de ce groupe n'anticipe une forte croissance dans les mois à venir.

Grandes entreprises (\$101-500M)

En ligne avec le marché total



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Conditions du marché [2/2]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe des 21 à 50 millions de dollars est le seul segment qui ne considère pas les changements de la demande des consommateurs comme une menace majeure.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

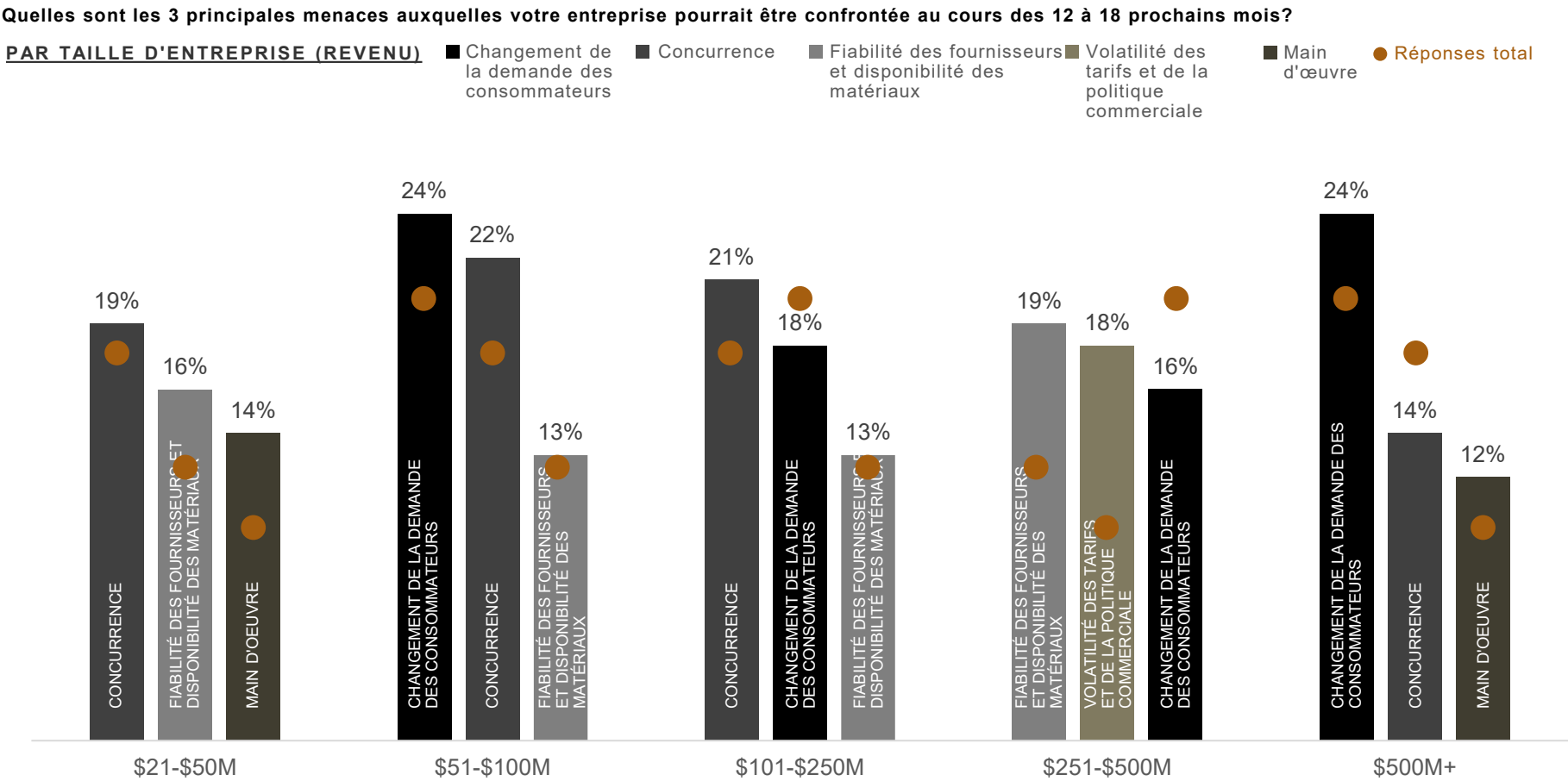
Le groupe de 251 à 500 millions de dollars comprend la volatilité des tarifs douaniers et de la politique commerciale comme principale menace.

- Ce groupe présente un mélange plus équilibré de menaces, la demande des consommateurs, les droits de douane et la fiabilité des fournisseurs obtenant tous des scores relativement proches.

Grandes entreprises (\$501-1000M)

Le groupe des entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions de dollars est le plus sensible aux fluctuations de la demande, qui constitue le principal facteur de risque pour ces entreprises.

- Les autres risques sont au moins 10 % inférieurs, ce qui souligne l'importance accordée aux facteurs liés à la demande.



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Marché du travail [1/5]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 51 à 500 millions de dollars affiche des perspectives de marché de travail plus optimistes que l'ensemble des répondants.

- Ils affichent le sentiment positif le plus élevé (47 %).
- La moitié des répondants ont augmenté leurs effectifs.

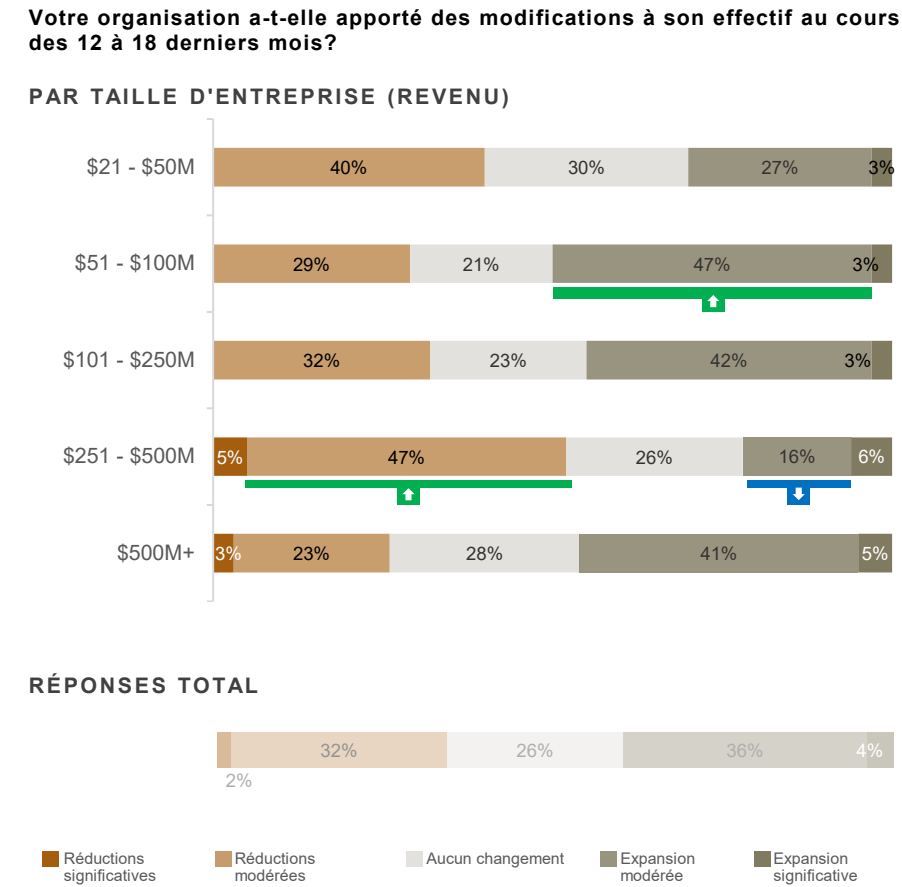
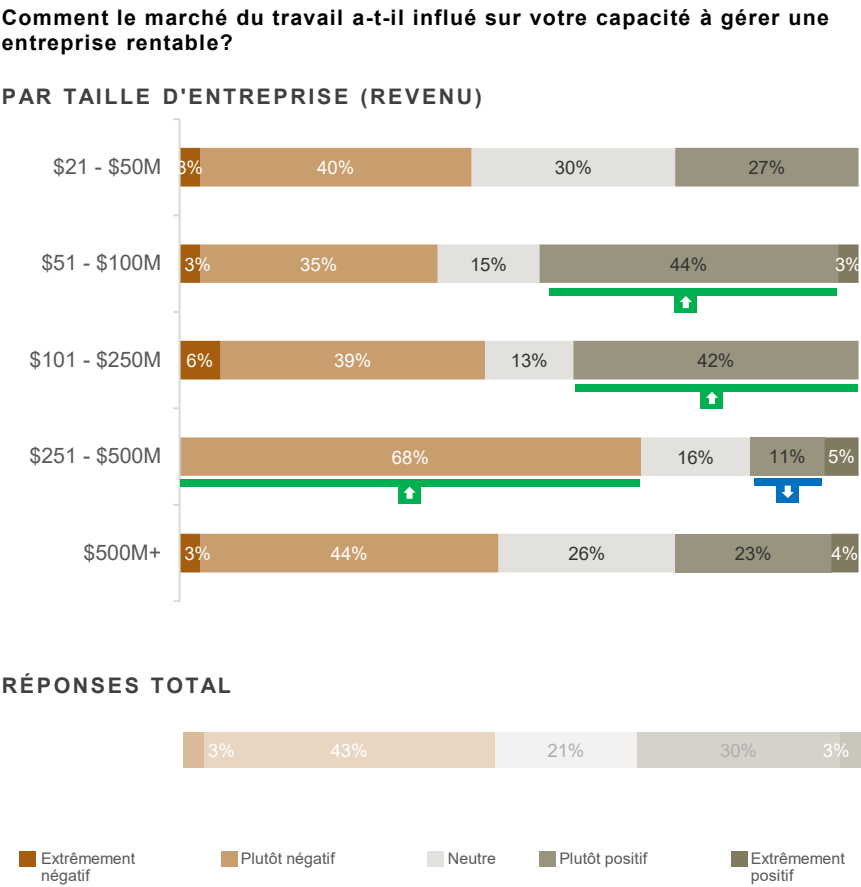
Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars a des perspectives plus pessimistes sur le marché du travail que le groupe plus large des répondants.

- Ils rapportent le sentiment négatif le plus élevé (68 %), et seulement 16 % ont constaté des impacts positifs.
- Plus de la moitié des répondants ont réduit leurs effectifs.

Grandes entreprises (\$101-500M)

En ligne avec le marché total



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Marché du travail [2/5]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Les entreprises dont le chiffre d'affaires se situe entre 51 et 100 millions de dollars ont apporté le plus de modifications à leur modèle de gestion du personnel.

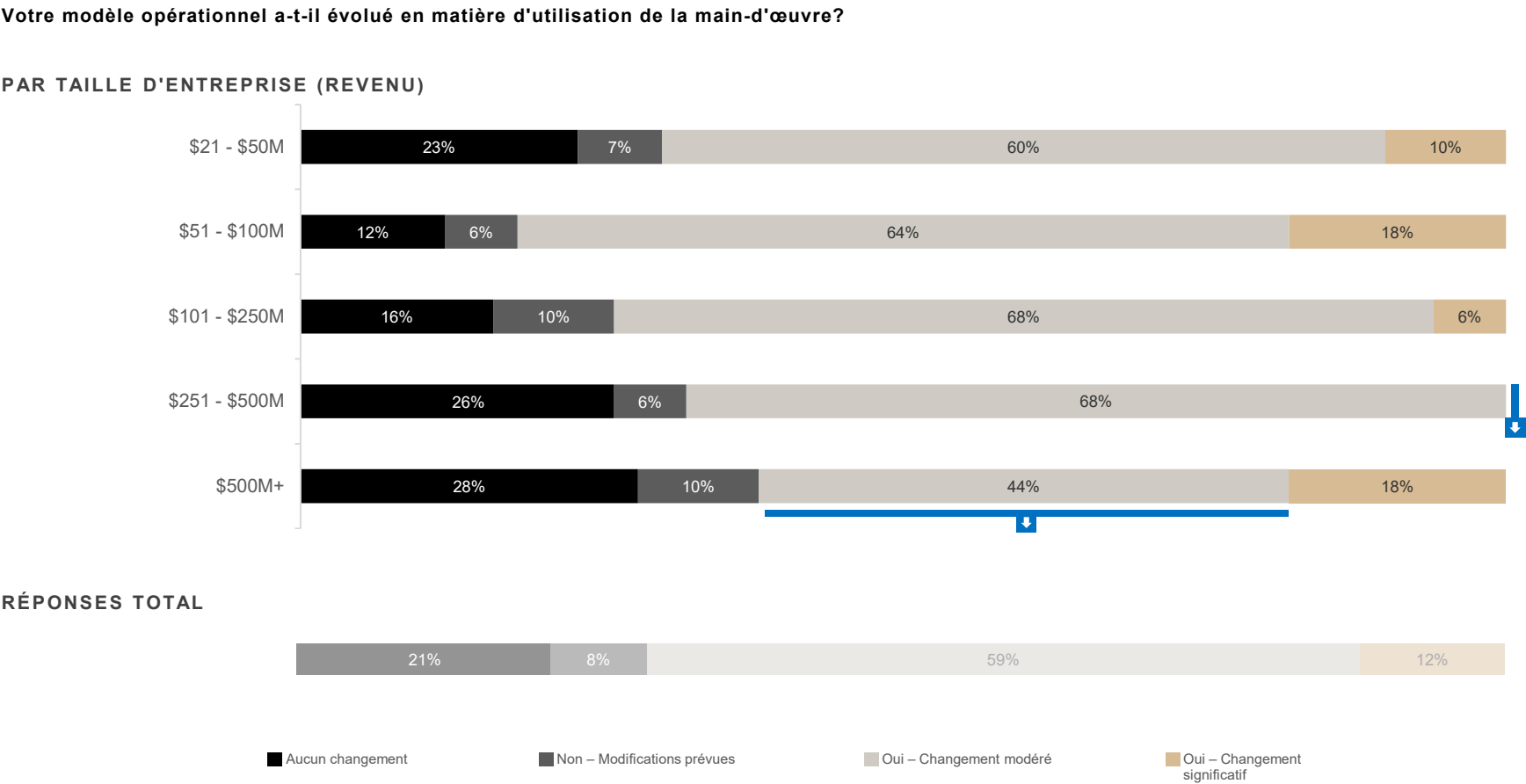
Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars est celui qui a apporté les changements les moins importants au modèle opérationnel de la main-d'œuvre.

Grandes entreprises (\$501M+)

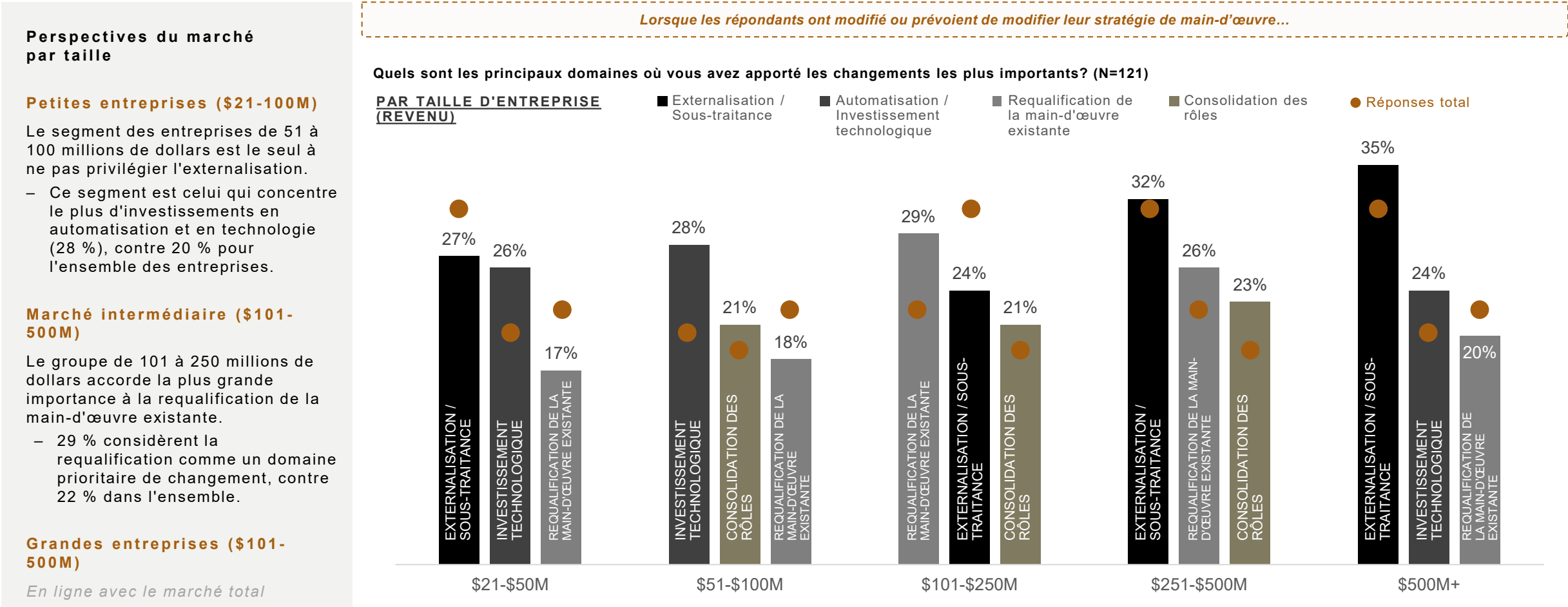
Le groupe de plus de 500 millions de dollars est celui qui a apporté le moins de changements globaux au modèle opérationnel de la main-d'œuvre.

- Seuls 62 % du groupe ont modifié leurs modèles.



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Marché du travail [3/5]



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Marché du travail [4/5]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 21 à 50 millions de dollars et plus est globalement aligné sur l'ensemble du secteur.

- La fidélisation représente un défi plus important, avec 80 % de difficultés de reporting, contre 67 % pour l'ensemble du secteur.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars a signalé le plus de difficultés à attirer et à former des talents.

- 58 % ont trouvé difficile d'attirer des talents, aucun répondant n'indiquant que c'était « très facile ».
- Le groupe a trouvé la formation plus difficile (68 %) que les autres (42 %).

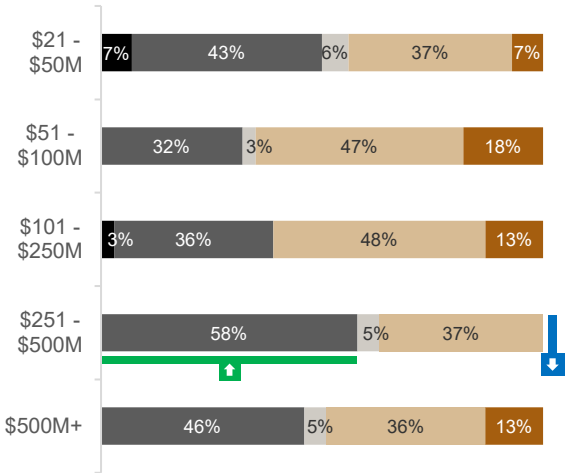
Grandes entreprises (\$101-500M)

Le groupe de plus de 500 millions de dollars est globalement aligné sur l'ensemble du secteur.

- La rétention a été plus facile pour 41 % des répondants, contre 33 % dans l'ensemble.

Avec quelle facilité pouvez-vous attirer des talents pour faire fonctionner votre entreprise?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)

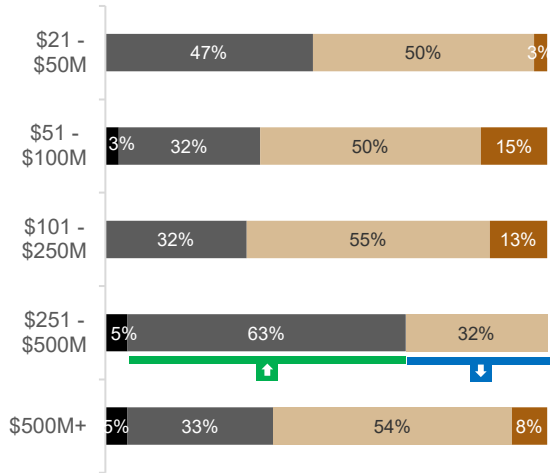


RÉPONSES TOTAL

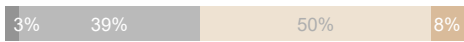


Avec quelle facilité pouvez-vous former des personnes compétentes pour faire fonctionner votre entreprise?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)

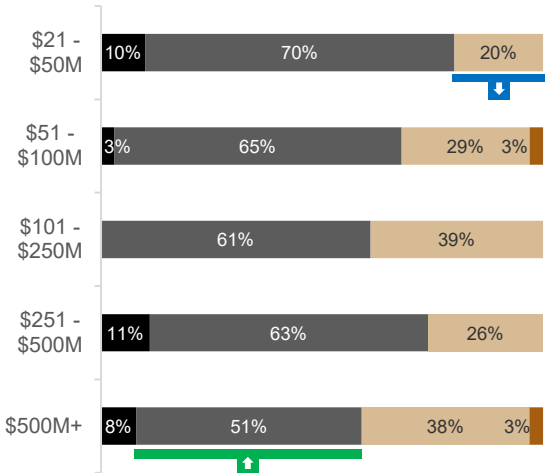


RÉPONSES TOTAL



Avec quelle facilité pouvez-vous retenir les talents nécessaires au fonctionnement de votre entreprise?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL



■ Très difficile ■ Plutôt difficile ■ N/A ■ Plutôt facile ■ Très facile

N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Marché du travail [5/5]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 21 à 50 millions de dollars est le seul segment qui ne considère pas la productivité des employés comme un défi majeur en matière de main-d'œuvre.

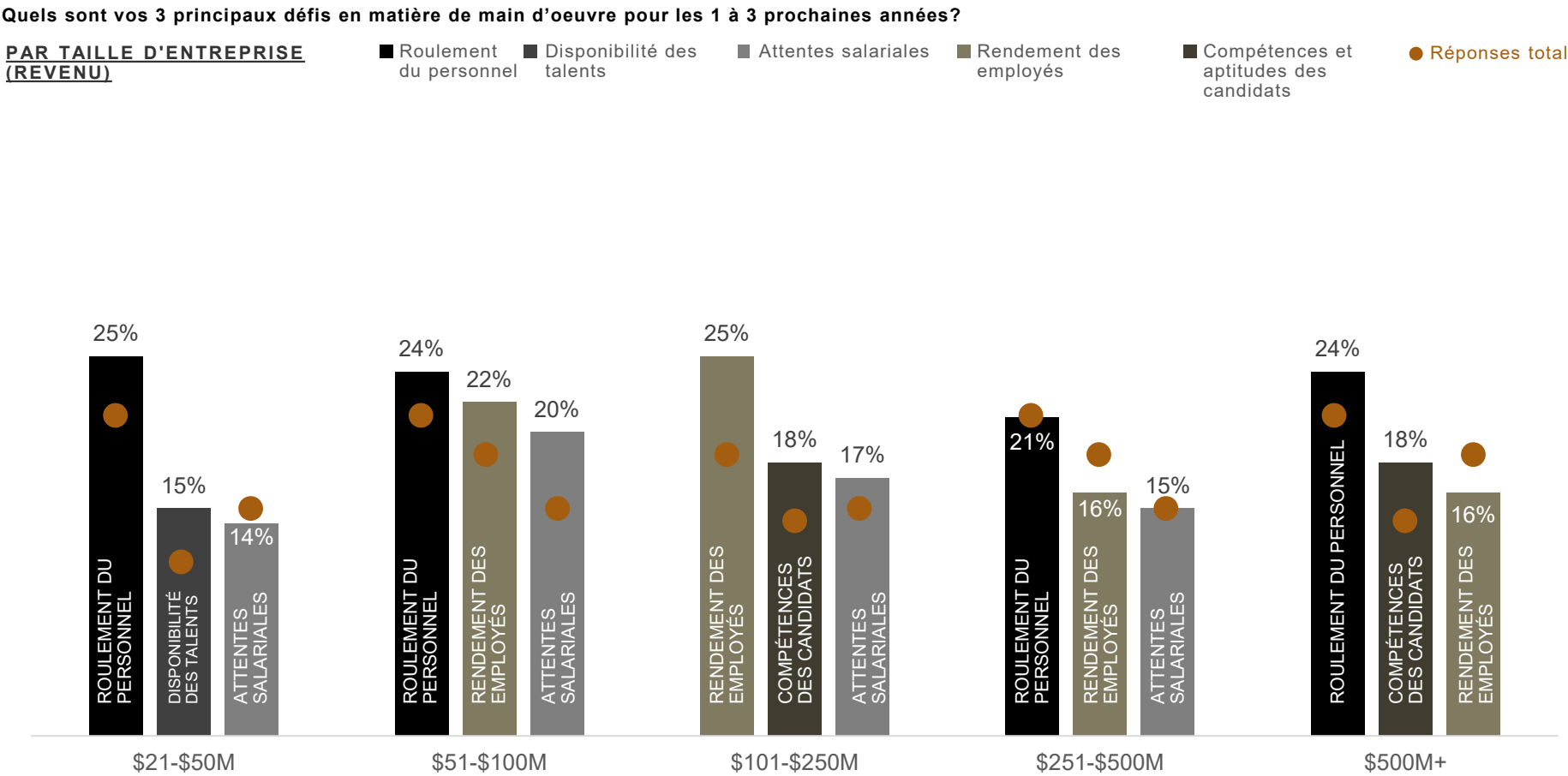
Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 101 à 250 millions de dollars est le seul segment qui ne considère pas la fidélisation des employés comme un défi majeur en matière de main-d'œuvre.

- 25 % des personnes interrogées déclarent que la productivité des employés constitue le principal défi, contre 19 % pour l'ensemble des salariés.

Grandes entreprises (\$500M+)

Le groupe de 500 millions de dollars et plus est le seul segment qui ne considère pas les attentes salariales comme un défi majeur en matière de main-d'œuvre.



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Tarifs et chaîne d'approvisionnement [1/7]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 51 à 100 millions de dollars a été le plus touché par les tarifs douaniers et les difficultés de la chaîne d'approvisionnement.

- Il a fait état des sentiments négatifs les plus élevés (85 %).

Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars a été le plus durement touché.

- Ils signalent les effets extrêmement négatifs les plus élevés (21 %).

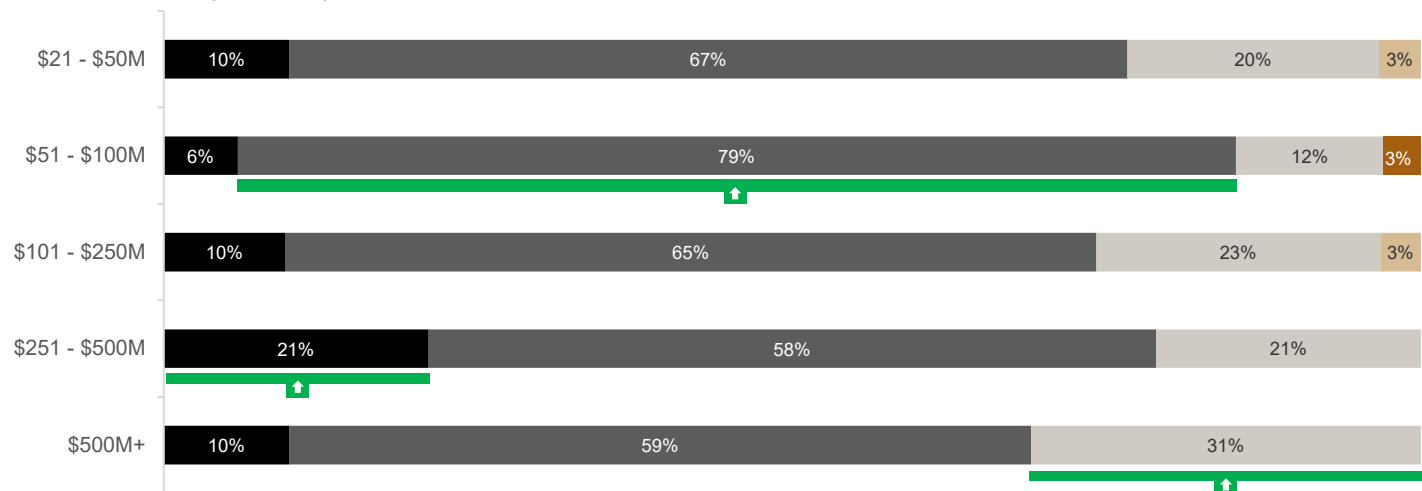
Grandes entreprises (\$101-500M)

Le groupe de plus de 500 millions de dollars a été le moins touché par les tarifs douaniers et les défis de la chaîne d'approvisionnement.

- 31 % du groupe n'a signalé aucun impact.

Quel est l'impact des droits de douane et des défis liés à la chaîne d'approvisionnement sur votre entreprise?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL



Extrêmement négatif Plutôt négatif Neutre Plutôt positif Extrêmement positif

N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Tarifs et chaîne d'approvisionnement [2/7]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 21 à 50 millions de dollars a été le plus fortement impacté par le coût des matières premières.

- 36 % des personnes interrogées ont classé les matières premières comme le principal domaine d'impact, contre 29 % pour l'ensemble des répondants.

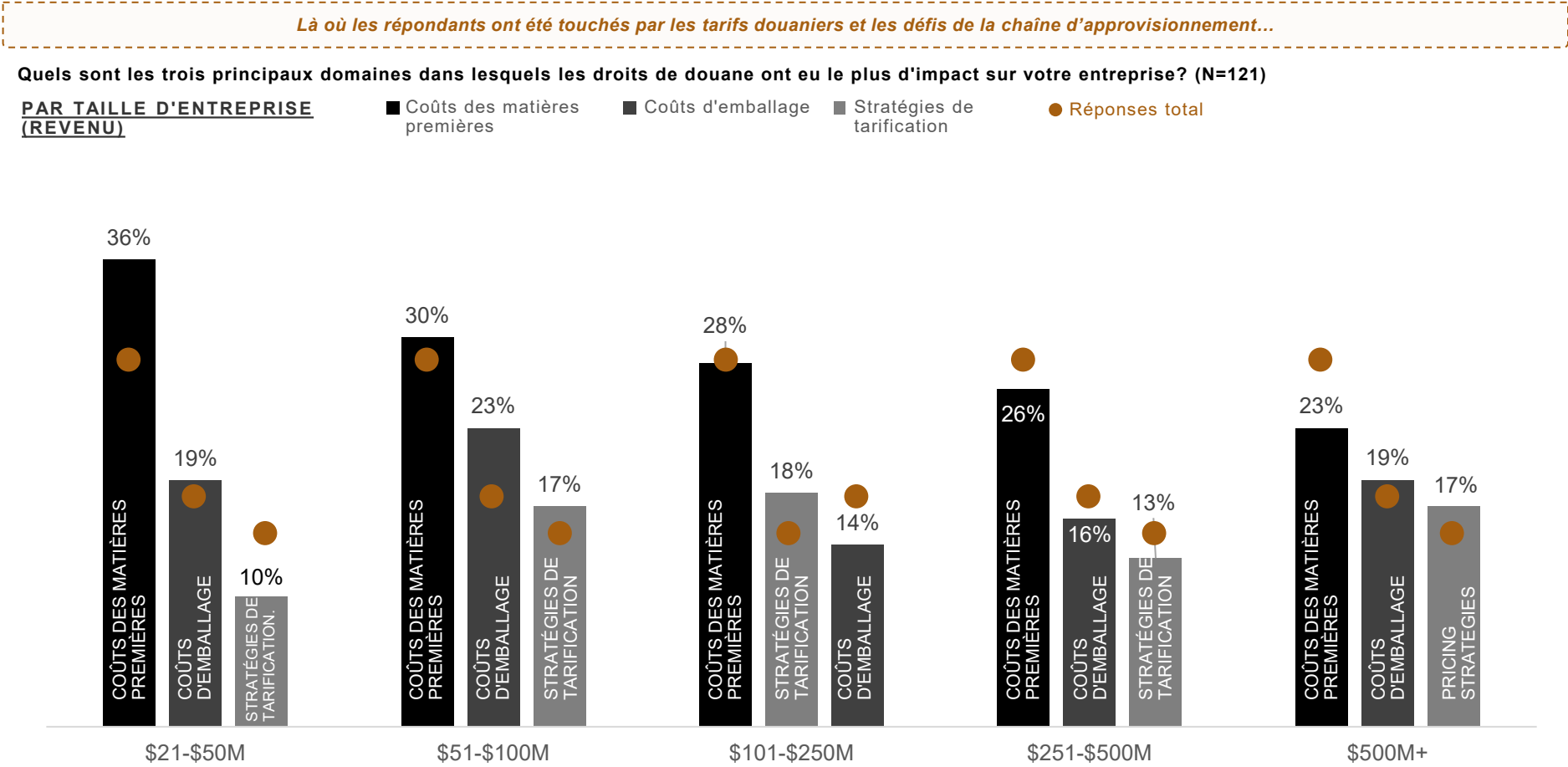
Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars rapporte les impacts globaux les plus faibles.

- Les coûts des matières premières, les coûts d'emballage et les stratégies de tarification sont tous inférieurs à ceux de leurs pairs.

Grandes entreprises (\$101-500M)

En ligne avec le marché total



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Tarifs et chaîne d'approvisionnement [3/7]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Les petites entreprises ont été les plus proactives dans leur réponse aux tarifs douaniers.

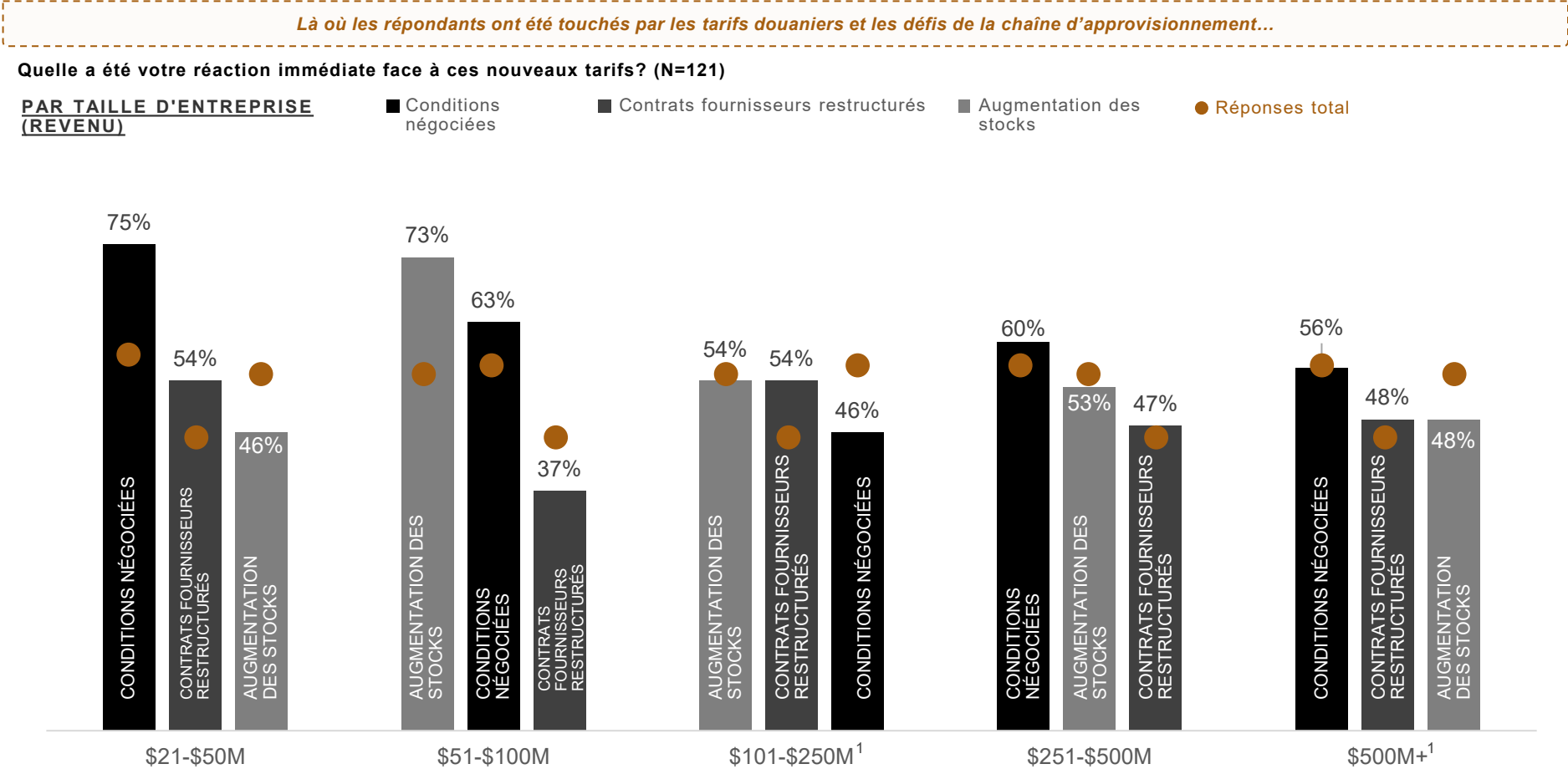
- 75 % du groupe de 21 à 50 millions de dollars ont négocié les conditions, contre 60 % au total.
- 73 % du groupe de 51 à 100 millions de dollars ont augmenté leurs niveaux de stocks, contre 55 % au total.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

En ligne avec le marché total

Grandes entreprises (\$101-500M)

En ligne avec le marché total



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Notes: [1] L'augmentation de l'approvisionnement national était à égalité au troisième rang pour les tranches de revenus de 101 à 250 millions de dollars et de 500 millions de dollars et plus, avec respectivement 46 % et 48 %.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Tarifs et chaîne d'approvisionnement [4/7]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 51 à 100 millions de dollars a signalé la plus forte baisse du volume des ventes et a apporté le plus de changements à sa stratégie de prix.

- 71 % des entreprises ont déclaré que leur volume de ventes avait été affecté négativement par les tarifs douaniers.
- 74 % ont modifié leurs stratégies de tarification.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe du marché intermédiaire a connu le moins d'impact sur ses volumes de ventes.

- Plus de la moitié des personnes interrogées n'ont constaté aucun changement.

Les changements de stratégie de prix étaient en phase avec le marché.

Grandes entreprises (\$501M+)

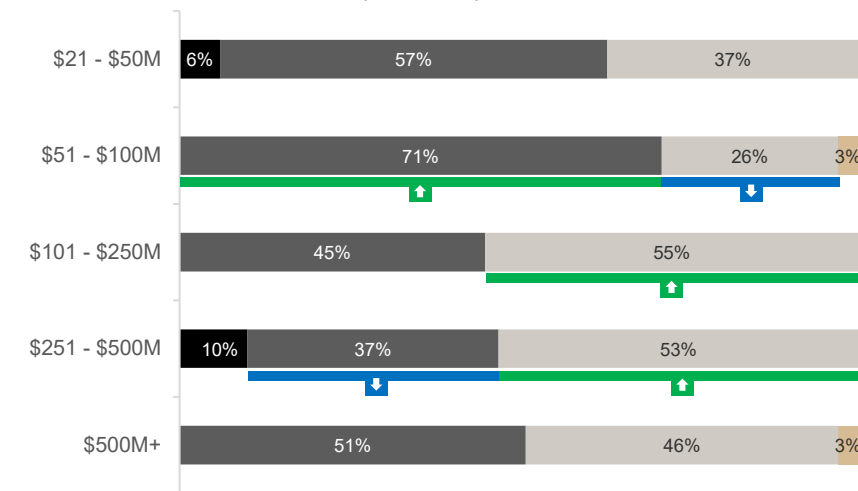
Le groupe dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 millions de dollars est celui qui a le moins modifié sa stratégie tarifaire.

- 46 % des personnes interrogées ont signalé des changements, contre 56 % au total.

Les impacts sur le volume des ventes ont été conformes au marché.

Comment les tarifs douaniers ont-ils affecté votre volume de ventes?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



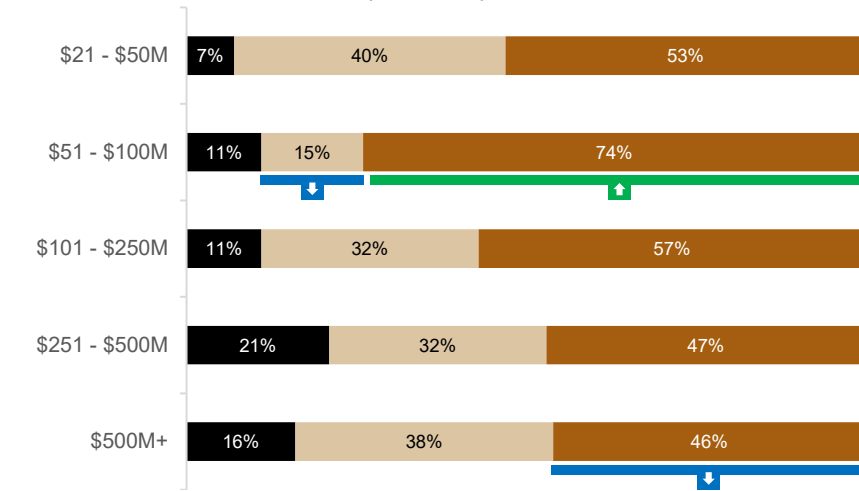
RÉPONSES TOTAL



■ Extrêmement négatif ■ Plutôt négatif ■ Neutre ■ Plutôt positif ■ Extrêmement positif

Comment les pressions récentes vous ont-elles incité à modifier votre stratégie de tarification?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL



■ Aucun changement ■ Anticipe des changements ■ Oui ■ Incertain

N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Tarifs et chaîne d'approvisionnement [5/7]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 25 à 51 millions de dollars a été le plus proactif en matière d'ajustements de prix.

- 64 % ont augmenté leurs prix catalogue, contre 52 % au total.
- 54 % ont augmenté la fréquence des révisions de prix, contre 46 % au total.
- 43 % de réduction des remises, contre 32 % au total.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

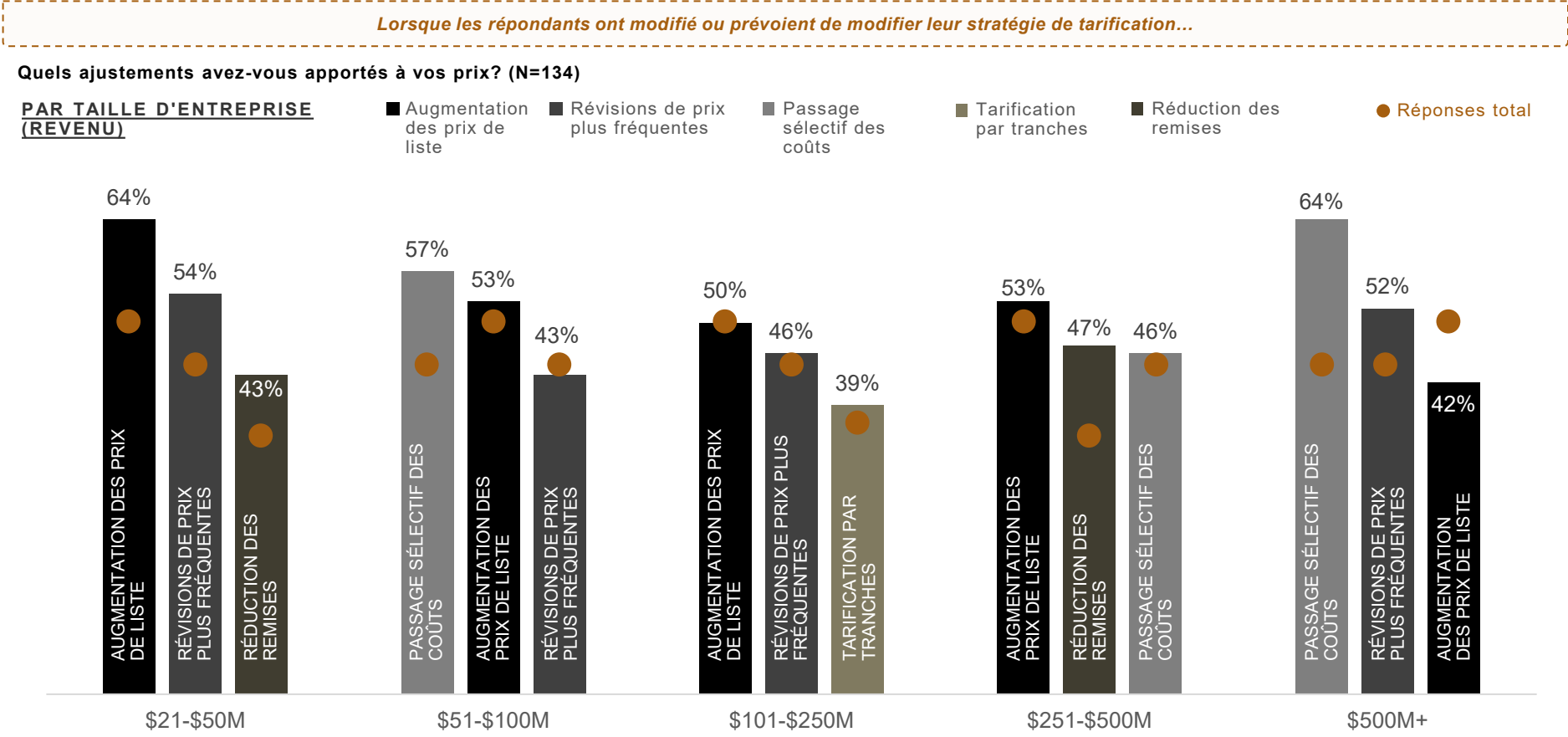
En ligne avec le marché total

Grandes entreprises (\$101-500M)

Le groupe de plus de 500 millions de dollars a également été très proactif dans les ajustements de prix.

- 64 % ont procédé à des répercussions sélectives des coûts, contre 46 % au total.
- 52 % ont augmenté la fréquence des révisions de prix.

Les augmentations de prix catalogue étaient les moins courantes dans ce groupe (42 %).



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Tarifs et chaîne d'approvisionnement [6/7]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

En ligne avec le marché total

Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe dont le chiffre d'affaires s'élève à 251-500 millions de dollars est celui qui a apporté le moins de changements structurels à son modèle opérationnel de chaîne d'approvisionnement.

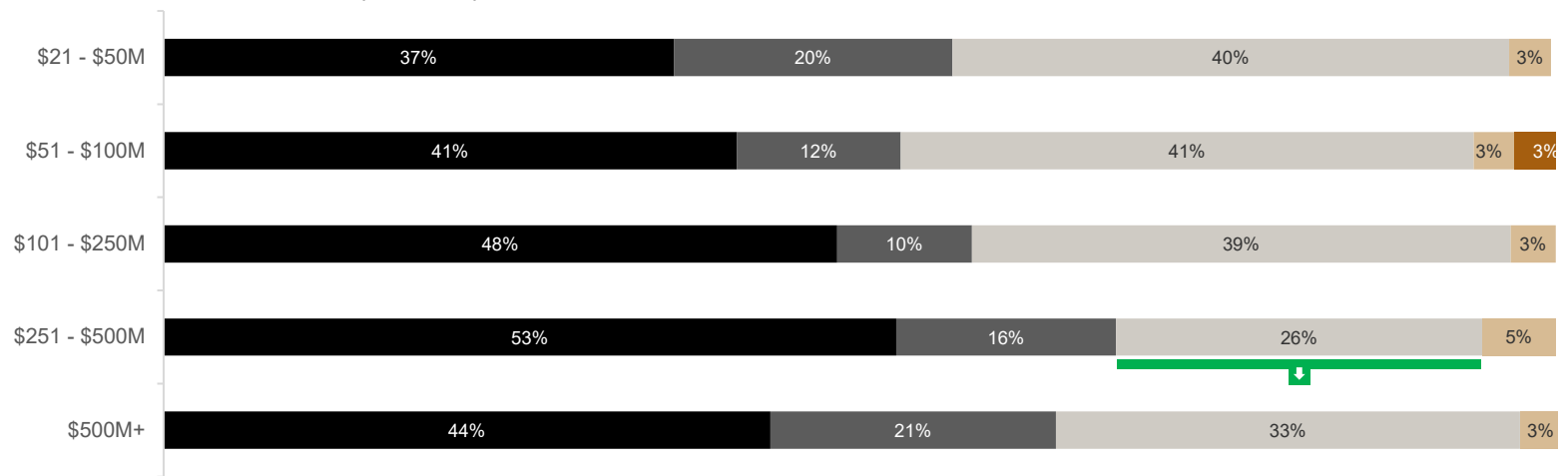
- Seuls 31 % d'entre eux ont modifié leur modèle (contre 40 % au total).

Grandes entreprises (\$101-500M)

En ligne avec le marché total

Avez-vous apporté des modifications structurelles à votre modèle opérationnel de chaîne d'approvisionnement?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL



■ Aucun changements ■ Non - Modifications prévues ■ Oui - Changement modéré ■ Oui - Changement significatif

N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Tarifs et chaîne d'approvisionnement [7/7]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 51 à 100 millions de dollars s'est principalement concentré sur la modification de sa stratégie d'inventaire en raison des récentes perturbations.

- 37 % ont modifié leur stratégie d'inventaire (contre 29 % au total).

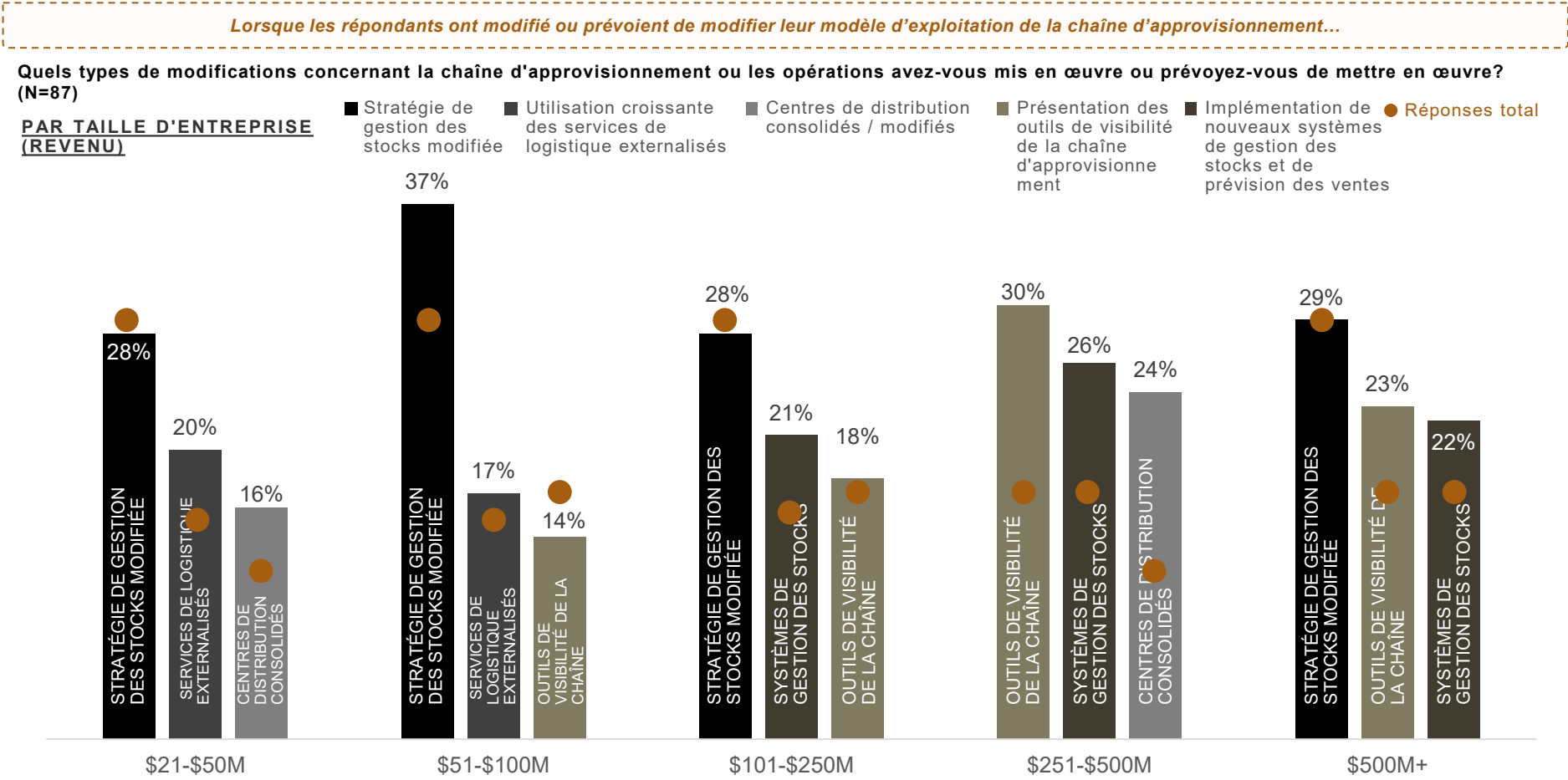
Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars a procédé à des changements de systèmes et de structures.

- 30 % ont mis en œuvre des outils de visibilité de la chaîne d'approvisionnement (contre 18 % au total).
- 26 % ont mis en œuvre de nouveaux systèmes de prévision des stocks (contre 18 % au total).
- 24 % ont consolidé leurs plateformes de distribution (contre 10 % au total).

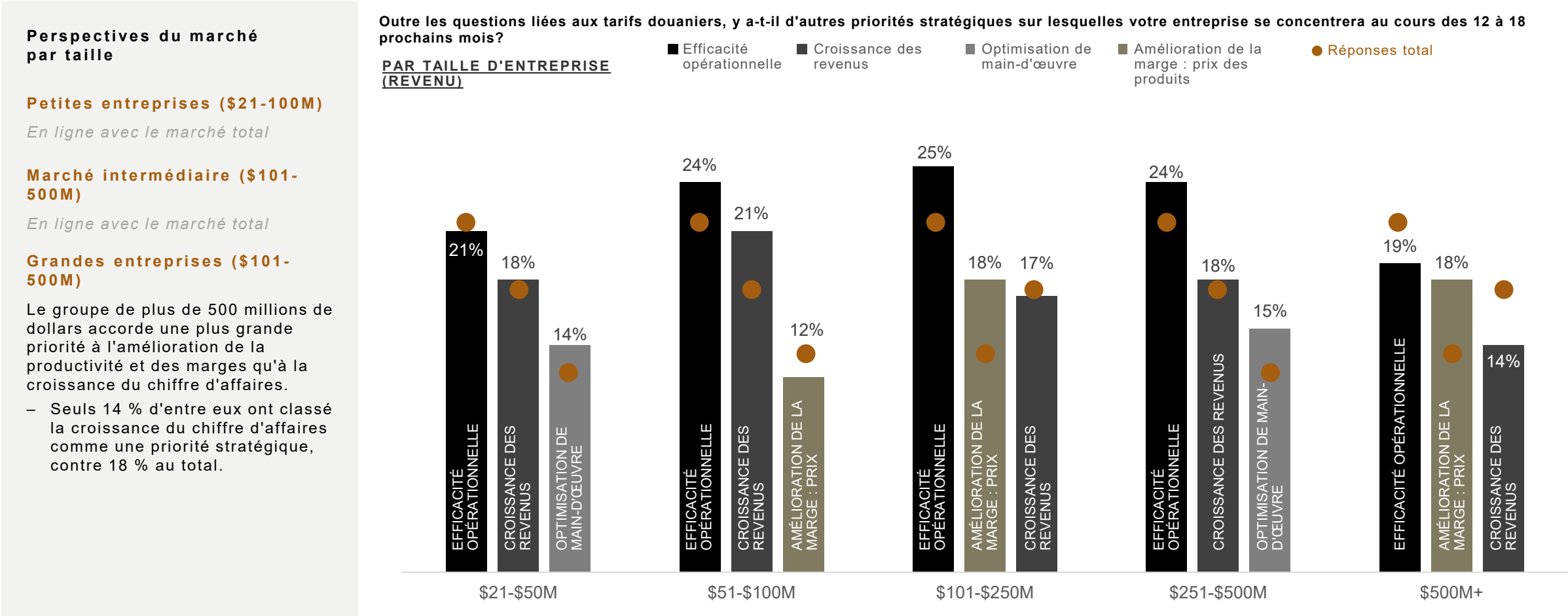
Grandes entreprises (\$500M+)

En ligne avec le marché total



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Priorités stratégiques [1/5]



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Priorités stratégiques [2/5]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

En ligne avec le marché total

Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars affiche les perspectives les plus négatives en matière de chiffre d'affaires et de bénéfices pour les 12 à 18 prochains mois.

- Seuls 68 % anticipent une croissance du chiffre d'affaires (contre 84 % au total).
- Seuls 58 % anticipent une croissance des bénéfices (contre 69 % au total).

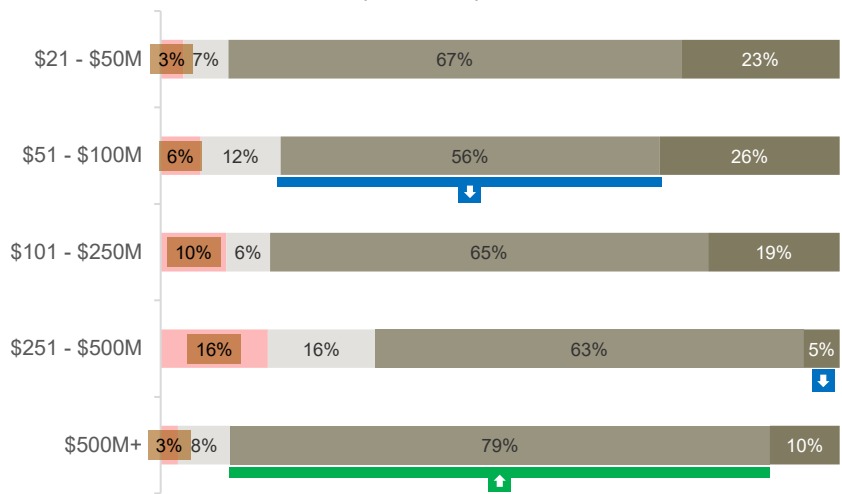
Grandes entreprises (\$500M+)

Le groupe de plus de 500 millions de dollars s'attend à ce que les changements dans les revenus et les bénéfices soient les plus faibles.

- 79% du groupe anticipent une croissance modérée de son chiffre d'affaires.
- 26% du groupe n'anticipent aucune variation de leurs bénéfices.

Quelles sont les perspectives de revenus de votre entreprise au cours des 12 à 18 prochains mois ?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



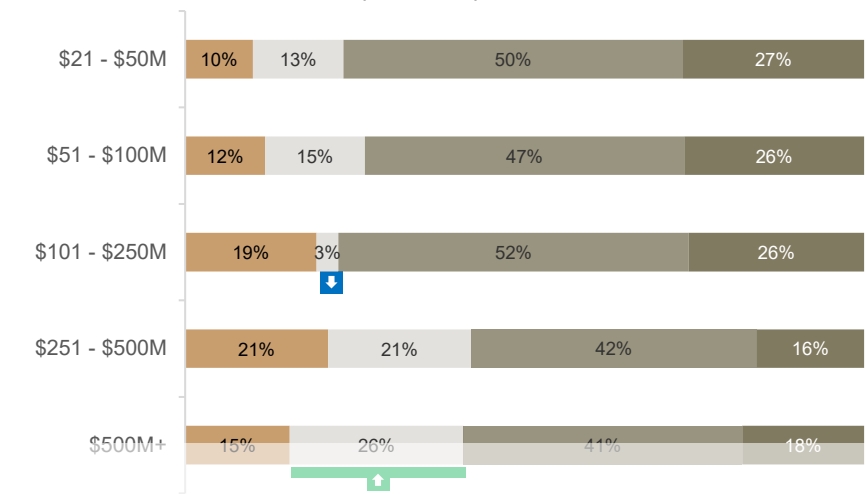
RÉPONSES TOTAL



Réduction significative Réduction modéré Aucun changement Croissance modérée Croissance significative

Quelles sont les perspectives de bénéfices de votre entreprise au cours des 12 à 18 prochains mois ?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



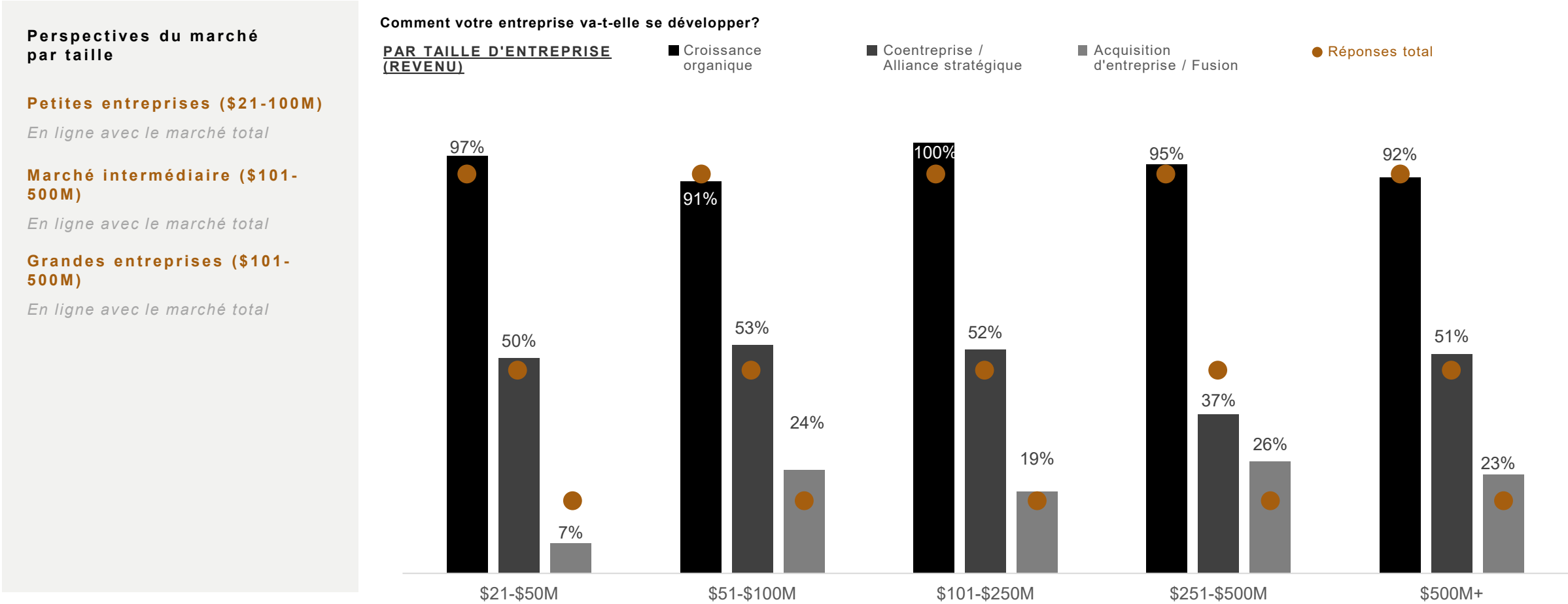
RÉPONSES TOTAL



Réduction significative Réduction modéré Aucun changement Croissance modérée Croissance significative

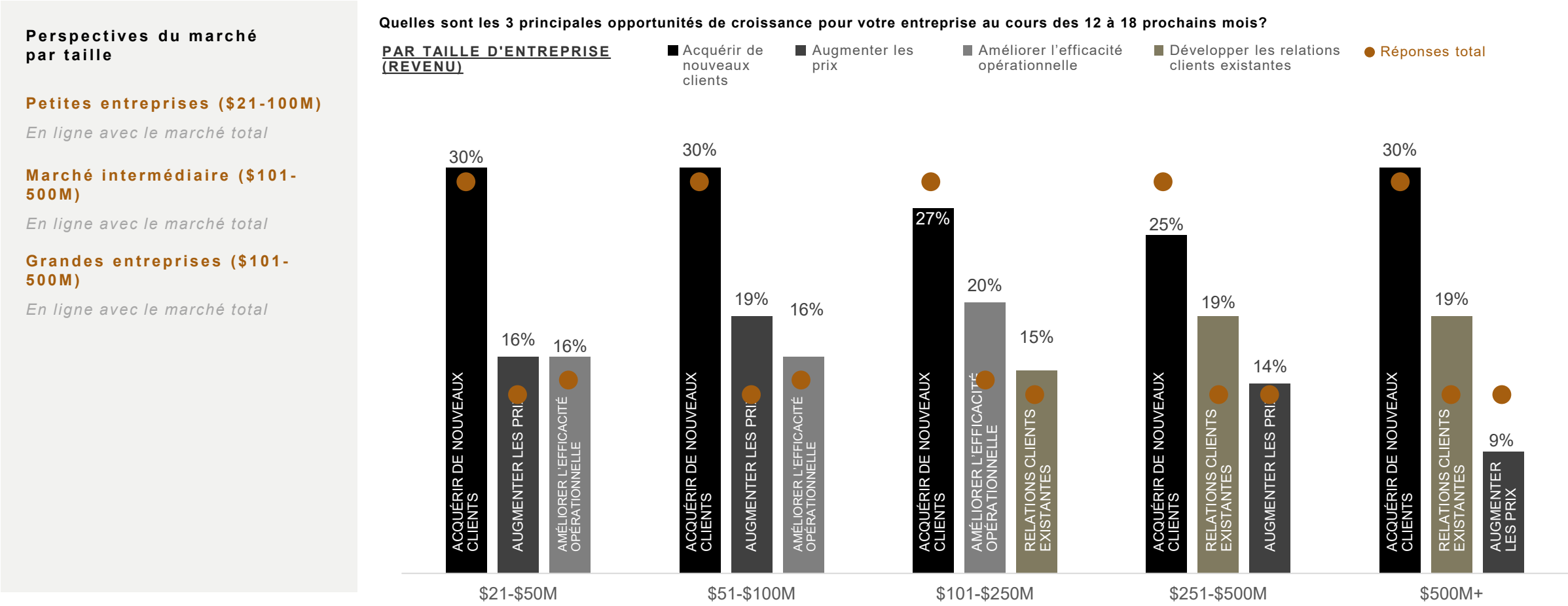
N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Priorités stratégiques [3/5]



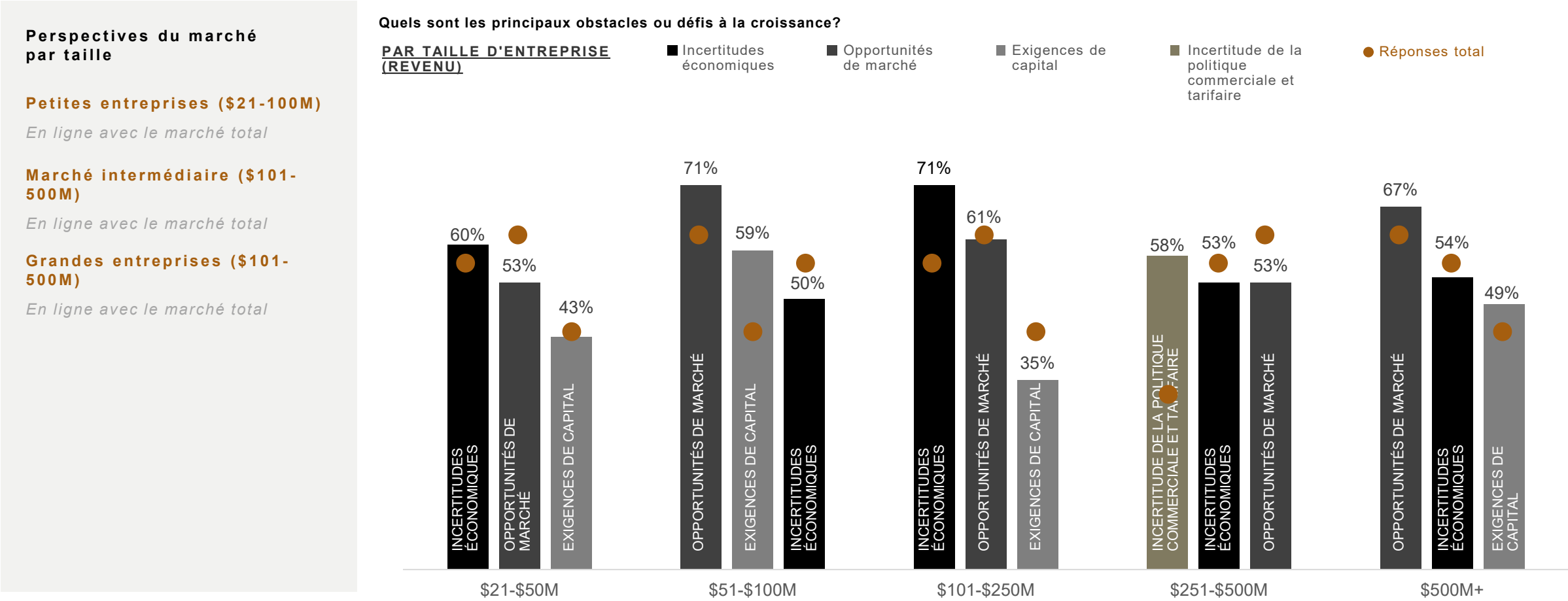
N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Priorités stratégiques [4/5]



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Priorités stratégiques [5/5]



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Technologie [1/3]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Les petites entreprises ont trouvé que l'adoption de la technologie était la mesure la moins importante.

- Seuls 17 à 18 % l'ont jugé « très important » ou « extrêmement important », contre 37 % au total.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

En ligne avec le marché total

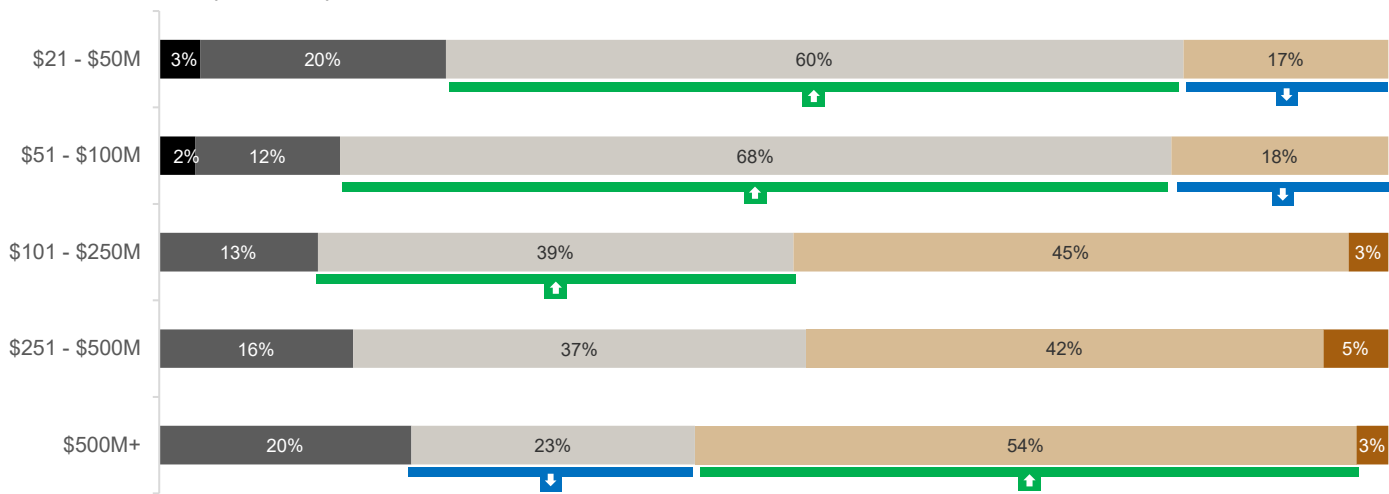
Grandes entreprises (\$501M+)

Le groupe de plus de 500 millions de dollars a estimé que l'adoption de la technologie était la plus importante.

- 57 % du groupe l'ont jugé « très important » ou « extrêmement important », contre 37 % au total.

Dans quelle mesure l'adoption accrue de la technologie est-elle importante pour atteindre vos objectifs de croissance au cours des 12 à 18 prochains mois?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL



■ Sans importance ■ Légèrement important ■ Importance modérée ■ Très important ■ Extrêmement important

N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Technologie [2/3]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

En ligne avec le marché total

Marché intermédiaire (\$101-500M)

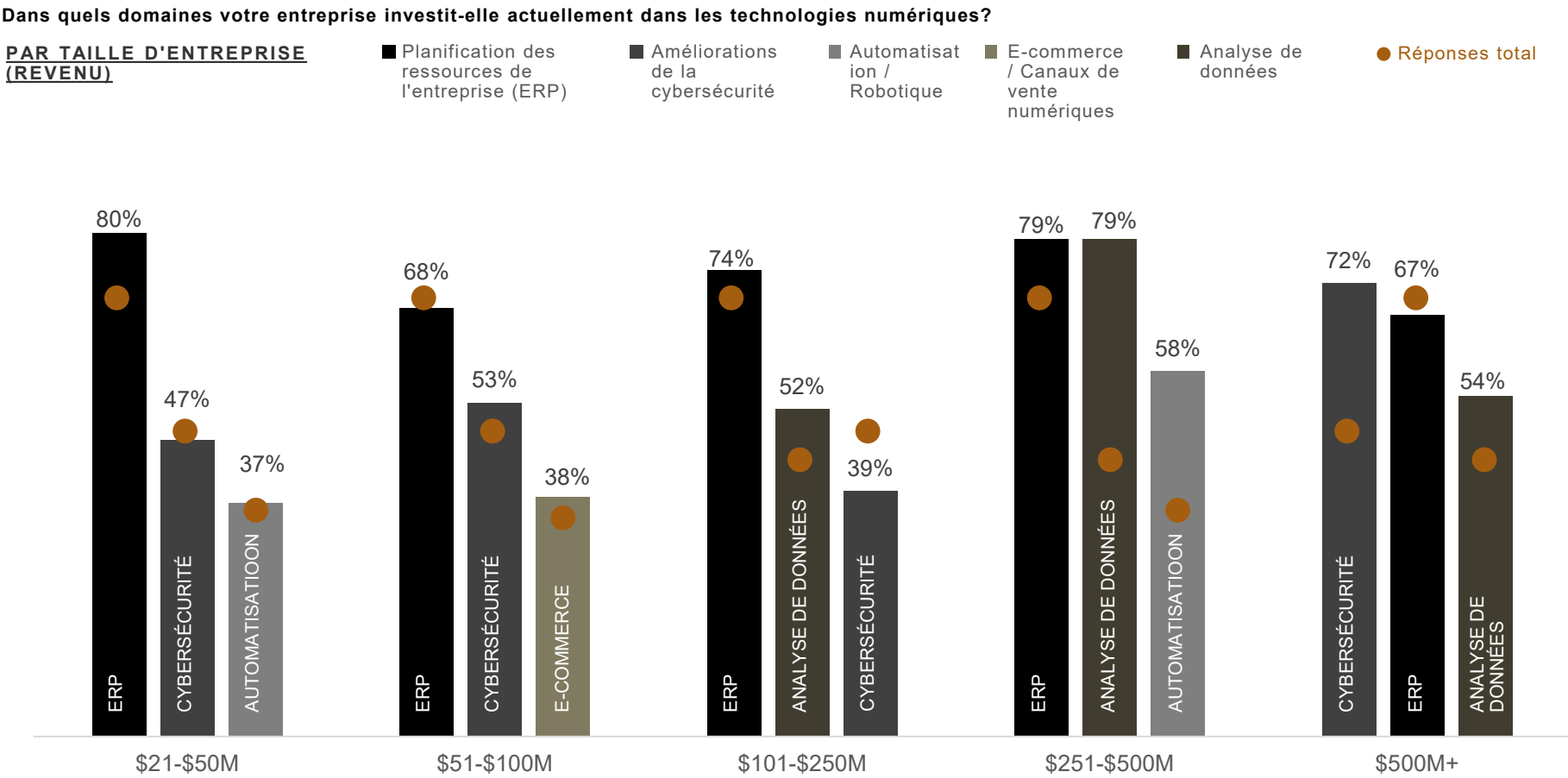
Le groupe dont le chiffre d'affaires s'élève à 251-500 millions de dollars a investi davantage dans l'analyse et l'automatisation que les autres.

- 79 % ont investi dans l'analyse de données (contre 45 % au total).
- 58 % ont investi dans l'automatisation (contre 38 % au total).

Grandes entreprises (\$500M+)

Le groupe de plus de 500 millions de dollars a investi beaucoup plus dans la cybersécurité que les autres groupes comparables.

- 72 % du groupe a investi dans la cybersécurité (contre 51 % au total).



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Technologie [3/3]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

En ligne avec le marché total

Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe de 101 à 250 millions de dollars n'a pas cité les problèmes de cybersécurité comme étant un défi majeur dans l'adoption de nouvelles technologies, contrairement à d'autres groupes homologues.

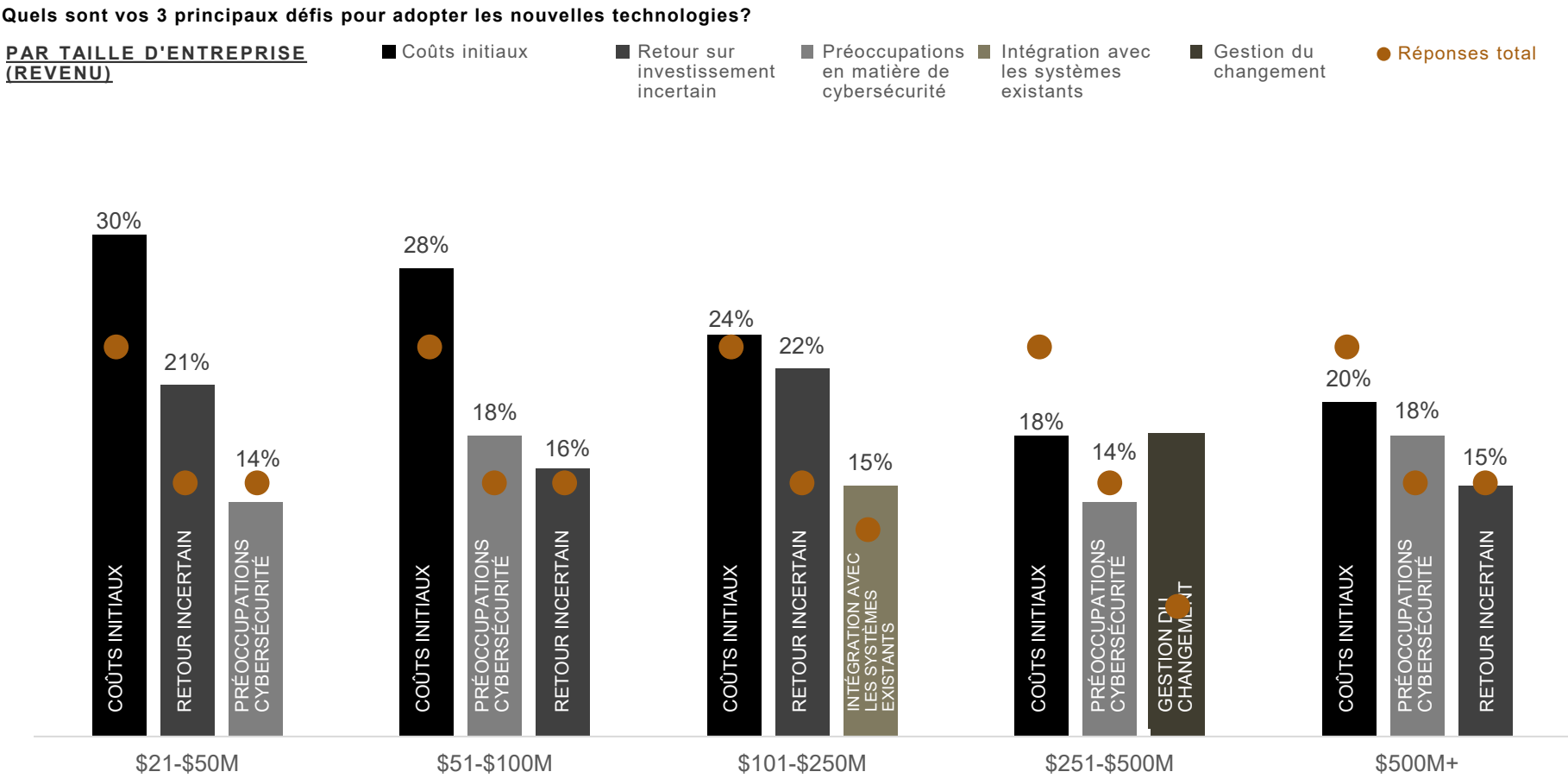
- 15 % ont identifié l'intégration avec les systèmes existants comme un obstacle majeur.

Le groupe de 251 à 500 millions de dollars n'a pas signalé que le retour sur investissement flou constituait un défi majeur, se distinguant ainsi de ses pairs.

- Au contraire, 13 % ont trouvé que la gestion du changement était un défi.

Grandes entreprises (\$500M+)

En ligne avec le marché total



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Planification de la relève [1/2]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 51 à 100 millions de dollars est le moins susceptible d'anticiper un événement de succession, mais fait état d'une solide préparation.

- Seuls 6 % anticipent un événement, contre 25 % au total.
- 53 % ont un plan formel, contre 38 % au total.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

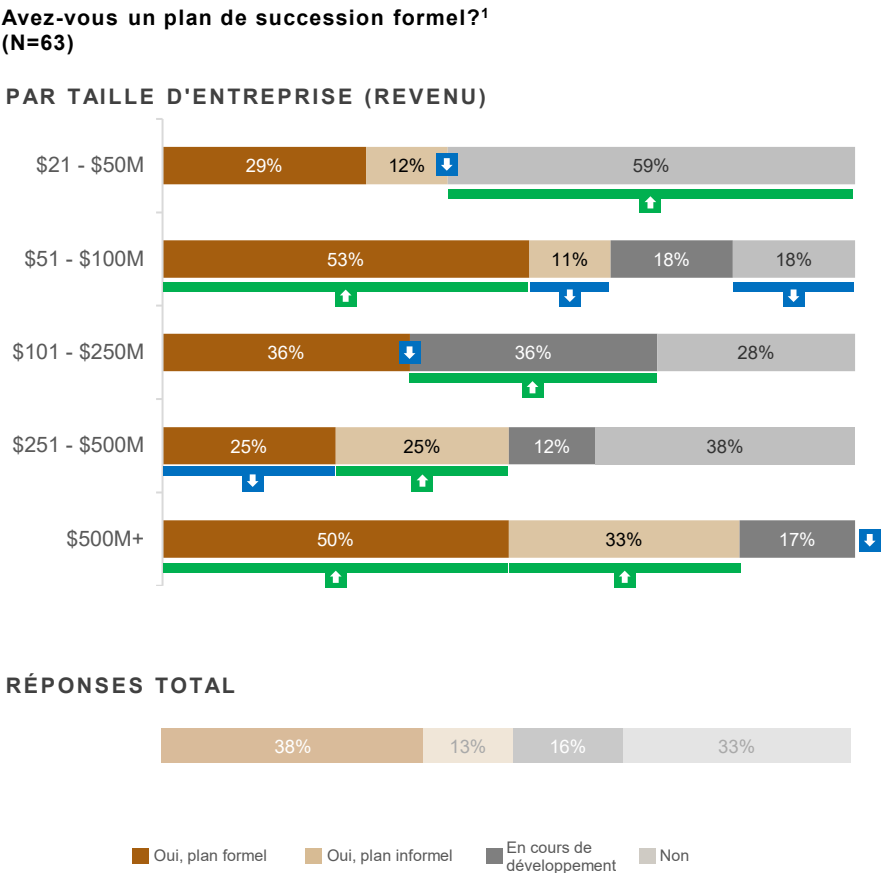
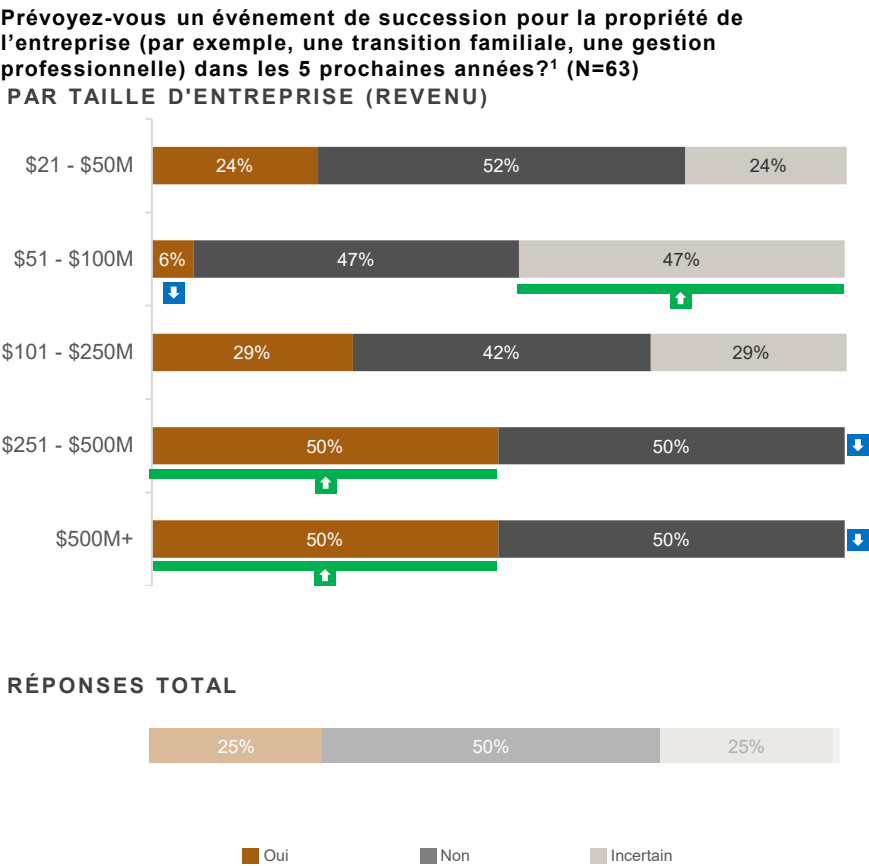
Le groupe de 251 à 500 millions de dollars est le plus susceptible d'anticiper un événement de succession avec le moins de préparation.

- 50 % anticipent un événement.
- 25 % ont un plan formel en place.

Grandes entreprises (\$500M+)

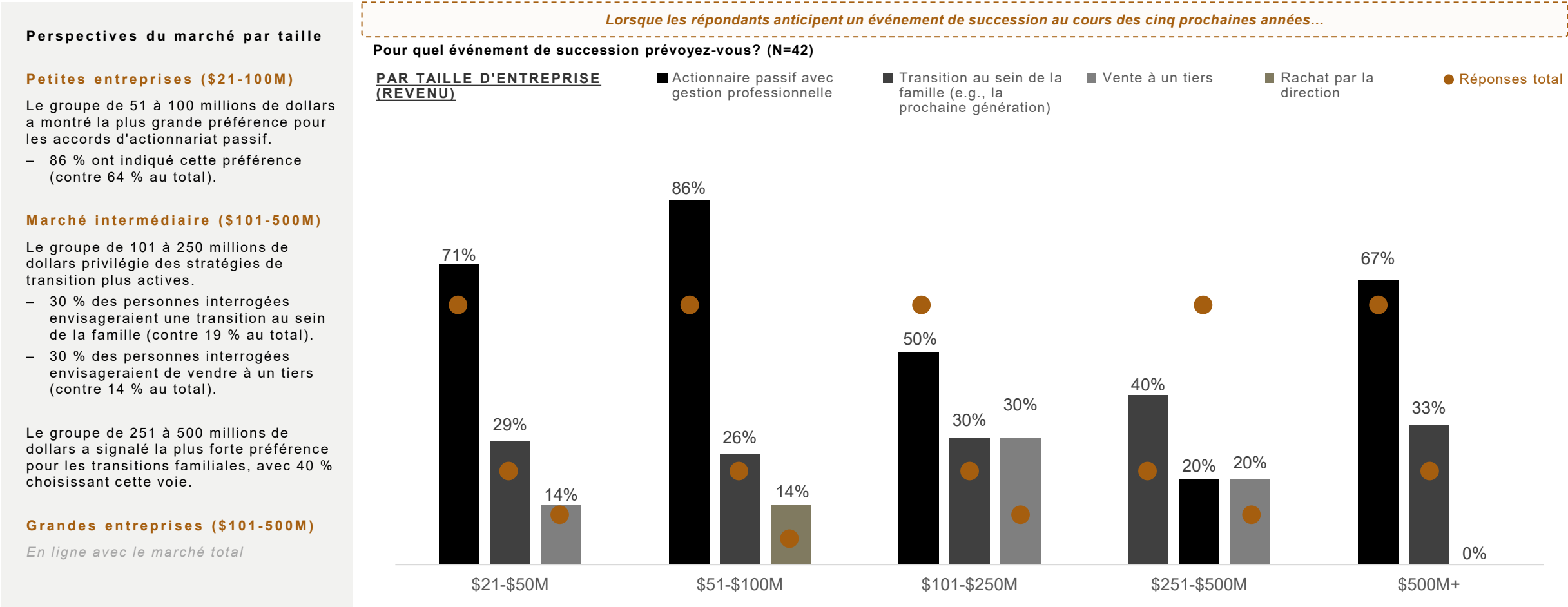
Le groupe de 500 millions de dollars et plus est le plus susceptible d'anticiper un événement de succession et d'être le plus préparé.

- 50 % anticipent un événement.
- Tous ont un plan en place ou sont en train d'en élaborer un.



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Interrogé uniquement auprès des répondants fondateurs/de niveau C. [2] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Planification de la relève [2/2]



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Fusions et acq. historiques

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe des 21 à 50 millions de dollars a connu le moins de discussions de fusions et acquisitions, mais a enregistré un taux de clôture des transactions plus élevé.

- 10 % ont déclaré avoir eu des discussions, contre 21 % au total.
- 33 % ont conclu des transactions, contre 19 % au total.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

En ligne avec le marché total

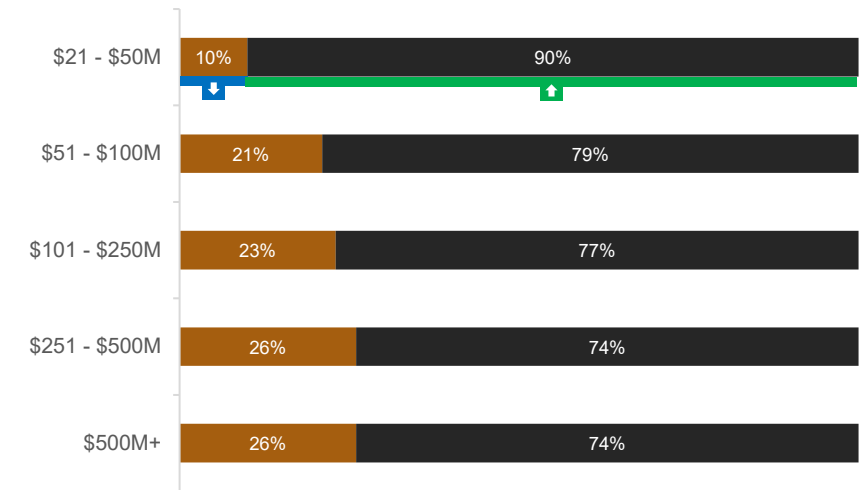
Grandes entreprises (\$500M+)

Le groupe des 500 millions de dollars et plus a connu le plus grand nombre de discussions de fusions et acquisitions, avec le taux de clôture le plus élevé.

- 26 % ont déclaré avoir discuté de ces discussions.
- 40 % ont conclu des transactions.

Avez-vous discuté d'une fusion ou d'une acquisition au cours des 12 à 18 derniers mois?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL

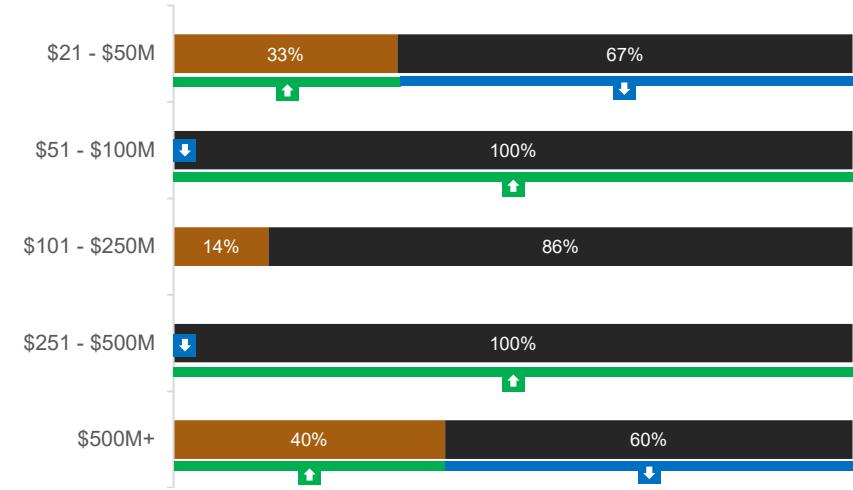


Oui Non

Lorsque les répondants ont évoqué un événement de fusion et acquisition...

Avez-vous réussi à conclure une transaction? (N=32)

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL



Oui Non

N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Fusions et acq. futures [1/3]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe des 21 à 50 millions de dollars est le moins susceptible d'être impliqué dans une acquisition au cours des 12 à 18 prochains mois.

- Seuls 3 % prévoient d'y participer, contre 14 % au total.

Le groupe des 51 à 100 millions de dollars est celui qui présente la plus grande diversité en termes de cibles d'acquisition.

- La répartition est relativement équilibrée entre les petites, les moyennes et les grandes organisations.

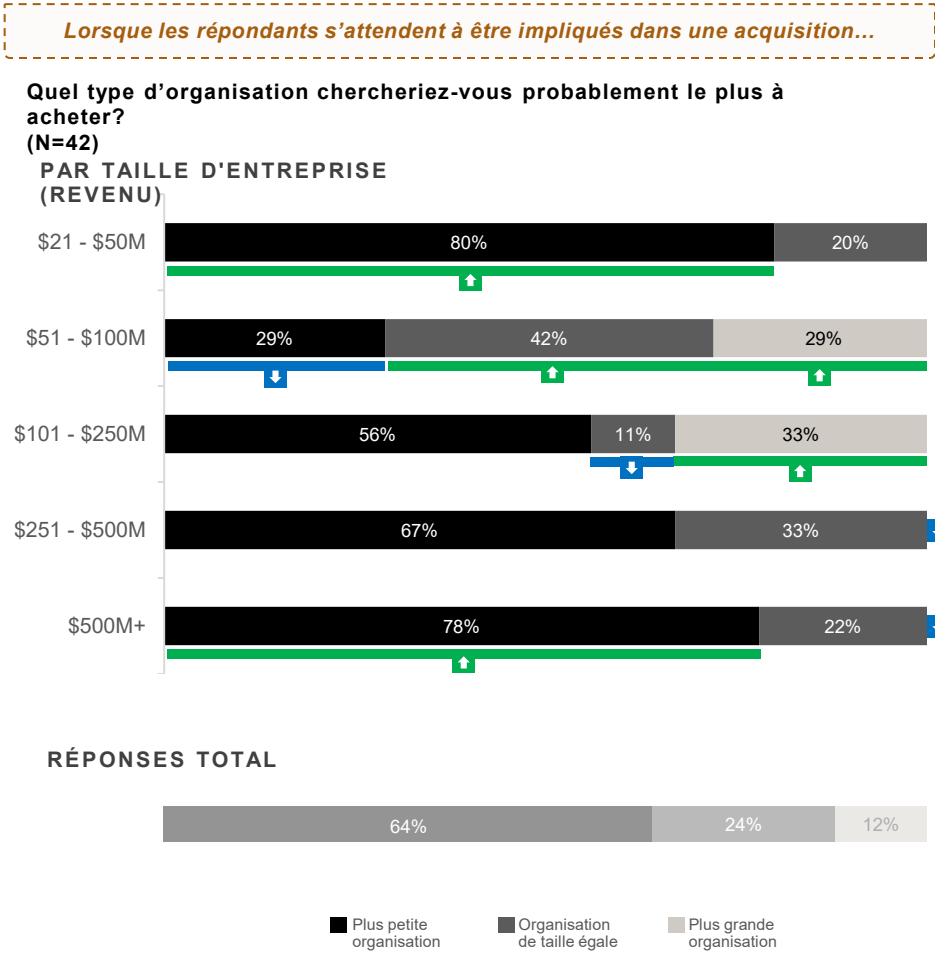
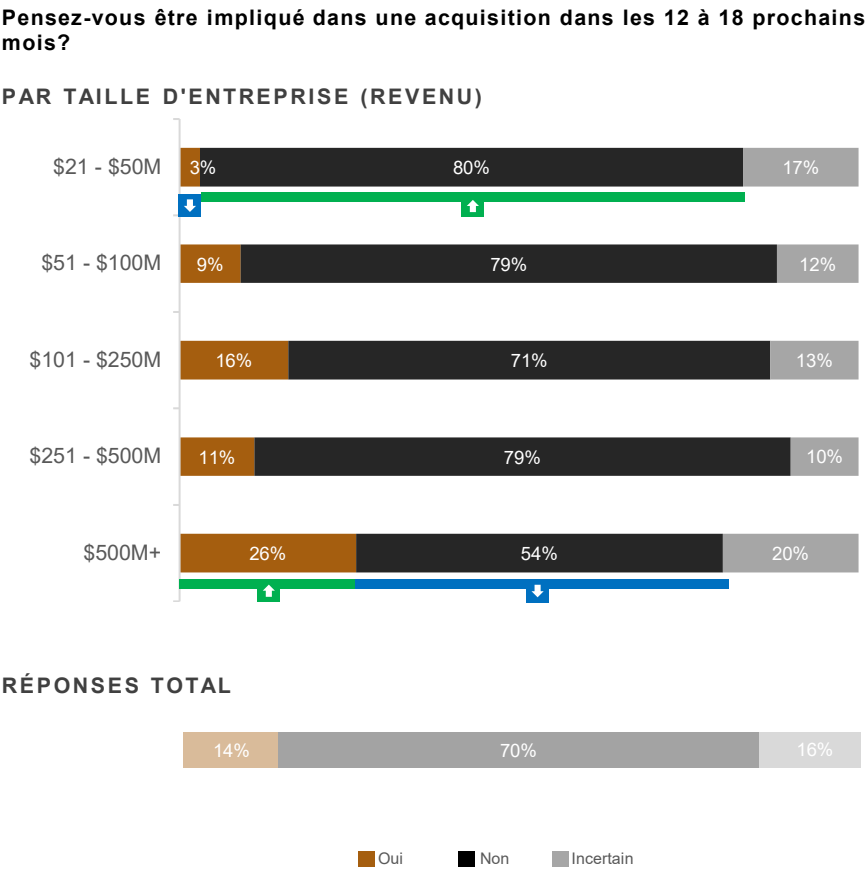
Marché intermédiaire (\$101-500M)

En ligne avec le marché total

Grandes entreprises (\$501-1000M)

Les groupes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 millions de dollars sont les plus susceptibles de faire l'objet d'une acquisition.

- 26 % prévoient d'y participer.
- 78 % cherchent à acquérir une organisation plus petite.



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Fusions et acq. futures [2/3]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 51 à 100 millions de dollars a affiché une forte préférence pour les opportunités de croissance adjacentes.

- 86 % ont privilégié la pénétration des canaux (contre 51 % au total).
- 71 % ont valorisé l'expansion des produits (contre 42 % au total).
- 71 % ont jugé les listes de clients attractives (contre 36 % au total).

Marché intermédiaire (\$101-500M)

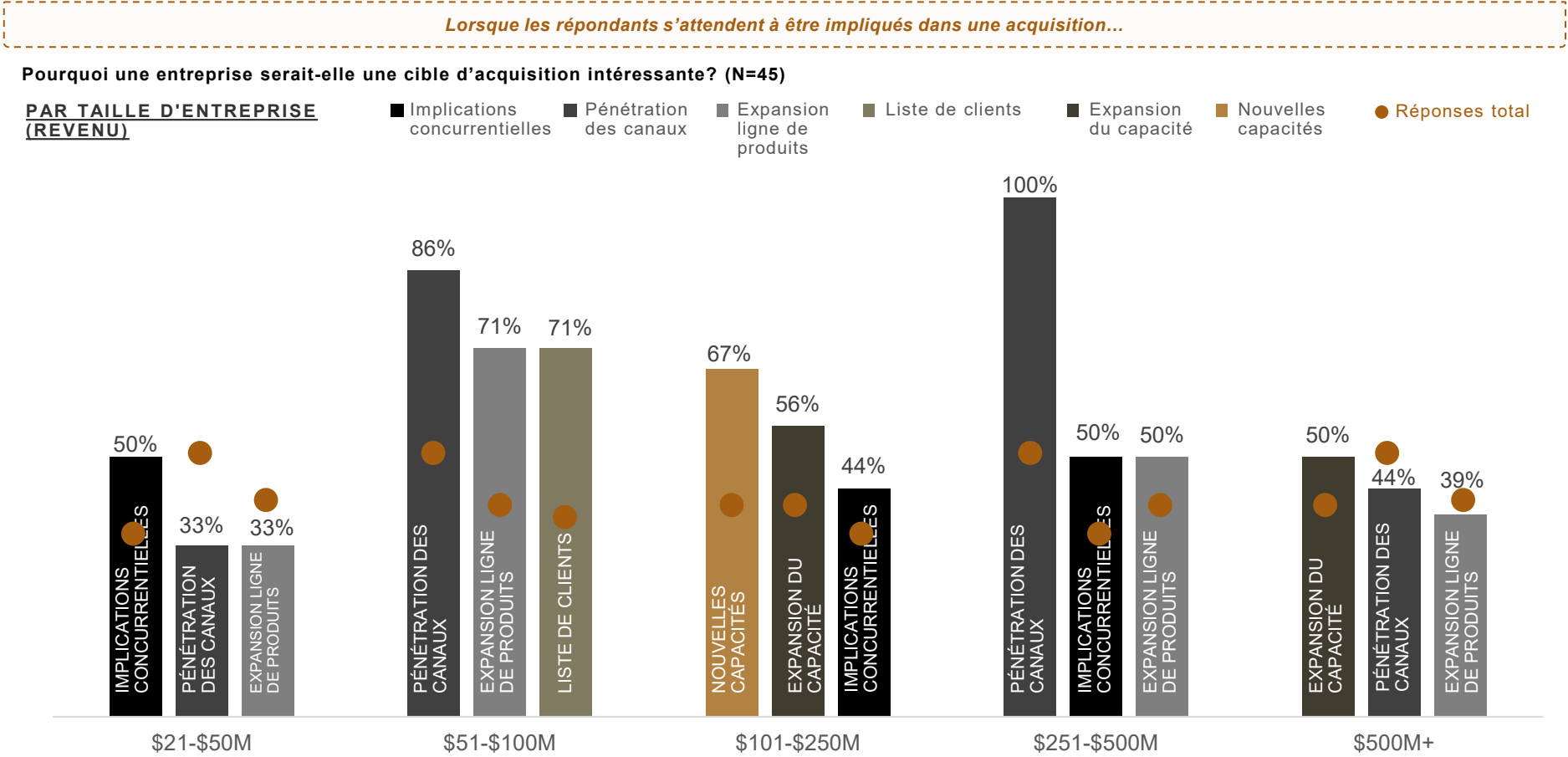
Le groupe de 101 à 250 millions de dollars a mis l'accent sur les capacités et l'expansion des capacités.

- 67 % ont recherché de nouvelles capacités (contre 42 % au total).
- 56 % ont ciblé l'expansion des capacités (contre 42 % au total).

L'ensemble du groupe des 251 à 500 millions de dollars a identifié la pénétration des canaux de distribution comme un atout pour une cible.

Grandes entreprises (\$501M+)

En ligne avec le marché total



N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.

Analyses croisées de la taille des entreprises | Fusions et acq. futures [3/3]

Perspectives du marché par taille

Petites entreprises (\$21-100M)

Le groupe de 21 à 50 millions de dollars est le plus susceptible de recourir au capital-investissement pour lever des capitaux.

- 64 % d'entre eux font appel au capital-investissement, contre 43 % au total.

Marché intermédiaire (\$101-500M)

Le groupe du marché intermédiaire est le plus susceptible de rechercher une organisation plus importante pour lever des capitaux.

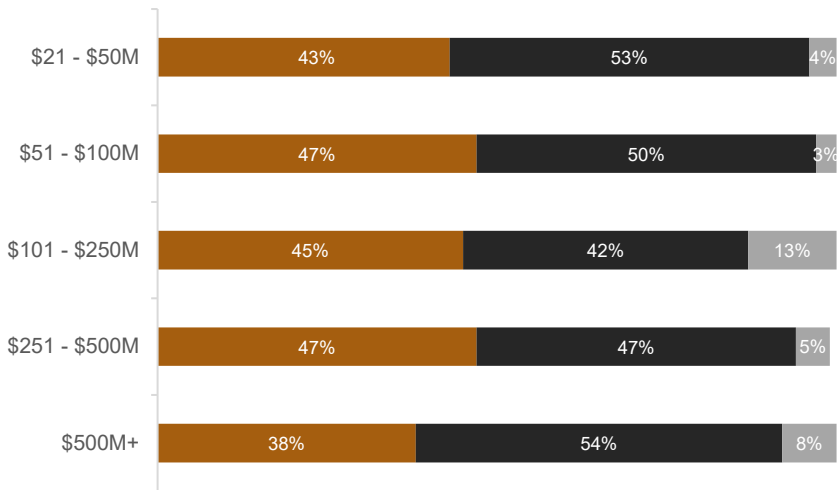
- 47 % du groupe de 101 à 250 millions de dollars a choisi ce type d'organisation.
- 60 % du groupe de 251 à 500 millions de dollars a choisi ce type d'organisation.

Grandes entreprises (\$501M+)

En ligne avec le marché total

Avez-vous l'intention de solliciter des acheteurs ou d'autres investisseurs/capitaux pour votre entreprise au cours des 12 à 18 prochains mois?

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL

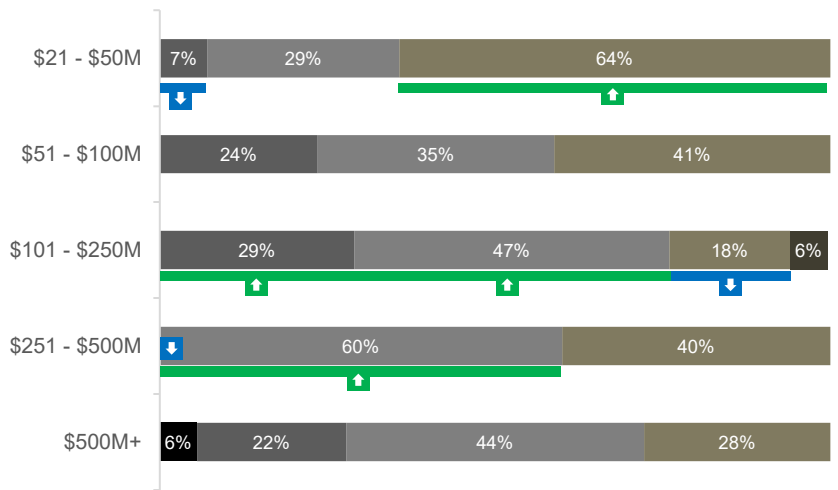


Oui Non Incertain

Lorsque les répondants ont l'intention de solliciter des capitaux externes...

À quel type d'organisation cherchiez-vous à vendre ou à lever des capitaux externes? (N=78)

PAR TAILLE D'ENTREPRISE (REVENU)



RÉPONSES TOTAL

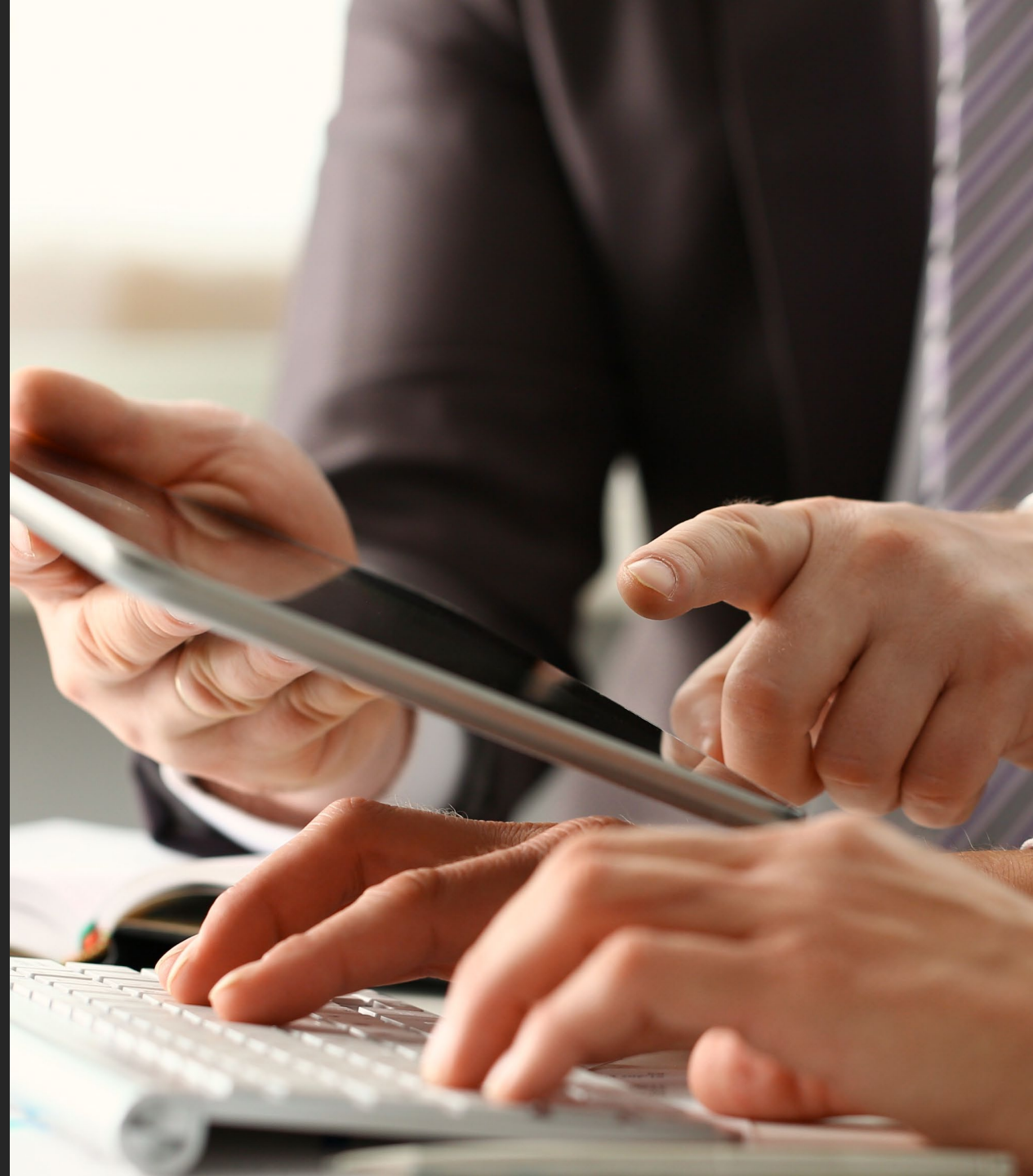


Plus petite organisation Organisation de taille égale Plus grande organisation Capital-investissement Prêteurs de dette

N Taille : 154 réponses au total (sauf indication contraire), 1 réponse « Je préfère ne pas divulguer » exclue de l'analyse.
Notes: [1] Notable indiqué comme une différence de ± 10 points de pourcentage par rapport au total des réponses.

À propos de Richter

RICHTER



Richter Services-conseils

Intérêts
d'affaires

Propriétaires

Intérêts
familiaux

Bureau familial Richter

**CRÉER DE LA VALEUR
À LONG TERME**

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Plan d'affaires et stratégie de croissance
- Évaluation et analyse de marché
- Amélioration de la performance
- Design organisationnel
- Finance d'entreprise

SUCCESSION

- Prochaine génération
- Professionnalisation
- Monétisation/Transaction partielle/Vente

FONDATION D'ENTREPRISE

- Audit/Certification
- Rapport de performance
- Gouvernance
- Contrôles
- Évaluation des risques
- Optimisation fiscale
- Structure de capital
- Transformation numérique

**ALIGNEMENT DES INTÉRÊTS
& EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE**

NOTRE MÉTHODOLOGIE

L'Approche Richter

Rencontres stratégiques pour s'assurer que
les priorités de la famille et de l'entreprise
sont alignées et vont de l'avant.

**VOTRE BUREAU FAMILIAL
PERSONNALISÉ POUR VOUS**

DESIGN

- Évaluation de la situation
- Buts et objectifs
- Solutions sur mesure

IMPLANTATION

- Cadre de gouvernance

SUPPORT

- CIO
- CFO
- COO
- CAO
- Investissement privé
- Gouvernance
- Fiscalité
- Succession
- Philanthropie
- Gestion des risques
- Littératie financière
- Cybersécurité

Parcours entrepreneurial

Richter est un **Bureau Familial | d'Affaires** qui fournit des conseils stratégiques relatifs aux affaires et aux objectifs financiers des familles à travers les générations.

Déterminés à aider les propriétaires d'entreprise à construire un héritage durable, nous comblons le fossé entre les intérêts familiaux et commerciaux. Chacun exige une façon de penser particulière, et la façon dont nous intégrons ces deux domaines garantit le succès entrepreneurial.

Richter est particulièrement bien placé pour conseiller certains des entrepreneurs, clients privés, propriétaires d'entreprise et familles d'entrepreneurs les plus prospères, les aidant à façonner leur héritage pour l'avenir.

RICHTER
BUREAU FAMILIAL | D'AFFAIRES

Coordonnées

MICHAEL BLACK

Associé, Services-conseils aux entreprises
MBlack@richterconsulting.com

Contributeurs au rapport

MICHAEL BLACK

Associé, Services-conseils aux entreprises
MBlack@richterconsulting.com

BRETT MILLER

Associé, Services-conseils aux entreprises
BMiller@richter.ca

DANISH KHAN

Vice-président, Services-conseils aux entreprises
DKhan@richter.ca

HANNA QIAN

Directrice, Services-conseils aux entreprises
HQian@richterconsulting.com

Contactez-nous pour obtenir des informations complémentaires par catégorie de produits



RICHTER

SERVICES-CONSEILS AUX ENTREPRISES

CONTACT US

TORONTO
181 Bay St., #3510
Bay Wellington Tower
Toronto ON M5J 2T3
T 416.488.2345

MONTREAL
1981 McGill College, #1100
Richter Tower
Montréal QC H3Z 0G6
T 514.934.3400

CHICAGO
200 South Wacker, #3100
Chicago IL 60606
T 312.828.0800

    
RICHTERCONSULTING.COM