

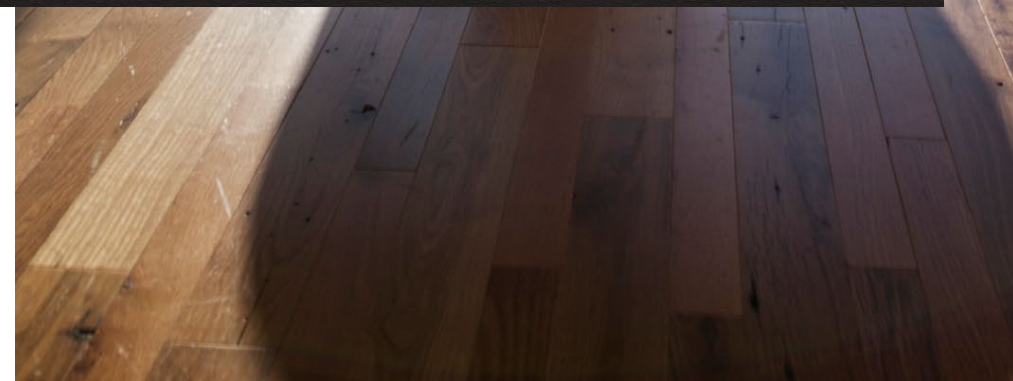


Rétrospective de 2025 des fusions et acquisitions dans le secteur alimentaire nord- américain

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

MONTRÉAL
La tour Richter
1981 McGill College
Montréal QC H3A 0G6
514.934.3400

CHICAGO
200 South Wacker, #3100
Chicago IL 60606
312.828.0800



RÉTROSPECTIVE 2025 DES FUSIONS ET ACQUISITIONS

APERÇU DES TRANSACTIONS DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE NORD-AMÉRICAIN

En 2025, l'activité de fusions et acquisitions dans le secteur alimentaire nord-américain était sélective. Dans un contexte toujours marqué par des incertitudes macroéconomiques et réglementaires, les acheteurs ont fait preuve de prudence et se sont concentrés sur des occasions bien ciblées.

Dans ce contexte, les échecs de transactions ont été principalement attribuables au moment choisi et à l'alignement stratégique des projets. Le [sondage 2025 sur le secteur alimentaire nord-américain](#) mené par Richter a recueilli les réponses de plus de 150 dirigeants d'entreprises privées de taille intermédiaire de la chaîne de valeur alimentaire. Parmi ceux qui ont pris part à des discussions en fusions et acquisitions sans parvenir à conclure une transaction, près de la moitié ont cité les incertitudes économiques et le manque d'alignement stratégique comme principales raisons de l'abandon des démarches.

Cette dynamique s'est reflétée dans l'évolution trimestrielle de l'activité de fusions et acquisitions observée en 2025. Le nombre total de transactions déclarées a baissé à 441 opérations, tandis que la valeur moyenne divulguée des transactions a diminué pour atteindre environ 82 millions de dollars sur l'ensemble de l'année. L'activité est demeurée relativement stable au cours du premier semestre, le premier et le deuxième trimestres enregistrant respectivement 115 et 121 transactions avec des valeurs moyennes de 84 millions et de 79 millions de dollars avant de connaître un ralentissement marqué au troisième trimestre.

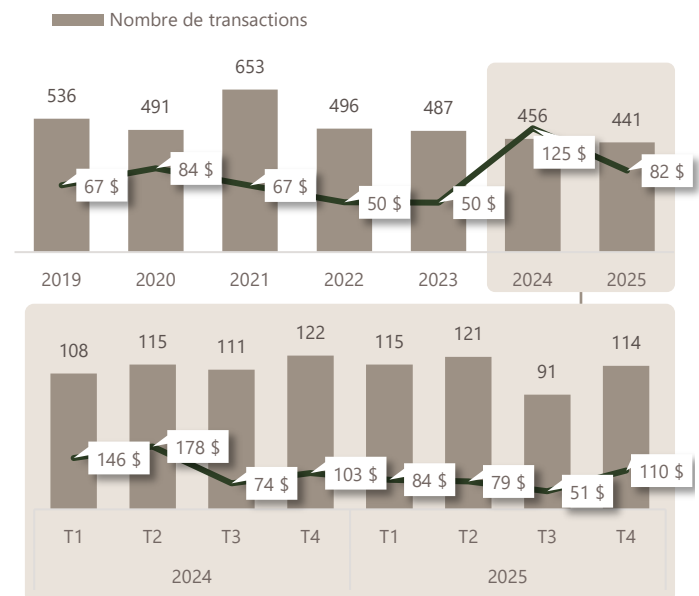
Au troisième trimestre de 2025, le volume des transactions a reculé à 91 opérations et la valeur moyenne des transactions a diminué pour s'établir à 51 millions de dollars. Ce repli s'explique par les incertitudes liées aux tarifs douaniers et au commerce international, qui ont retardé les décisions des acheteurs et allongé les processus de vérification diligente. Avec la stabilisation progressive des conditions de marché, l'activité a repris au quatrième trimestre avec 114 transactions et une remontée de la valeur moyenne à environ 110 millions de dollars, ce qui témoigne d'un regain d'intérêt de la part des acheteurs en fin d'année.

La reprise observée au quatrième trimestre s'est également traduite par la conclusion de plusieurs transactions d'envergure. En décembre 2025, Richardson International a fait l'acquisition de Ronzoni pour un montant d'environ 375 millions de dollars.

Cette transaction met en évidence l'intérêt stratégique pour des plateformes alimentaires de grande taille, appuyées sur des marques bien établies et des réseaux de distribution solides en Amérique du Nord. Plus tôt au cours du trimestre, Wonder Group a également acquis Spyce pour environ 186 millions de dollars, illustrant l'intérêt continu des investisseurs pour des concepts alimentaires axés sur la technologie et l'innovation, en phase avec l'évolution des attentes des consommateurs et les efforts visant à améliorer l'efficacité opérationnelle.

Transactions de fusions et acquisitions dans le secteur alimentaire nord-américain^{1,2} (2019–2025)

Transactions répertoriées dans Capital IQ et PitchBook



Notes: [1] L'industrie alimentaire est définie comme les distributeurs alimentaires et les produits alimentaires (excluant les aliments pour animaux) selon les bases de données PitchBook et Capital IQ. Les boissons sont exclues. [2] La valeur moyenne des transactions exclut les opérations dont la valeur n'est pas divulguée (c.-à-d. 0 \$) et ne tient compte que des transactions d'une valeur inférieure à 500 M\$.

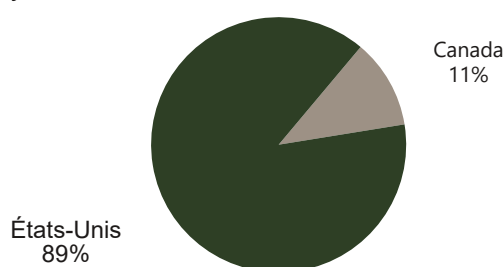
Sources: Pitchbook, Capital IQ

RÉTROSPECTIVE 2025 DES FUSIONS ET ACQUISITIONS

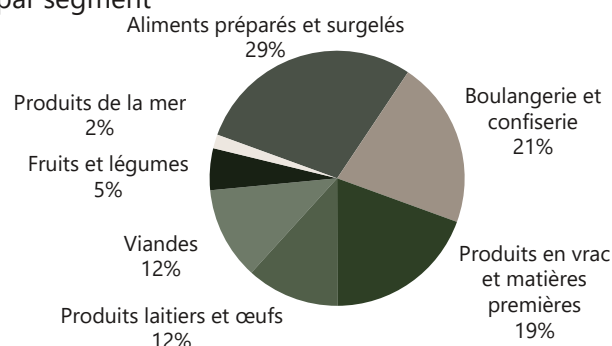
APERÇU DES TRANSACTIONS DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE NORD-AMÉRICAIN

En 2025, la majorité des transactions alimentaires en Amérique du Nord ont été réalisées aux États-Unis, principalement dans les secteurs des aliments préparés et surgelés, ainsi que de la boulangerie et de la confiserie.

Transactions alimentaires nord-américaines en 2025¹, par pays



Transactions alimentaires nord-américaines en 2025², par segment



SÉLECTION DE TRANSACTIONS (M \$, USD)

Date annoncée	Cible	Siège (cible)	Description	Acquéreur	Siège (acquéreur)
Aliments préparés et surgelés					
08/04/2025			Fabrication de produits pour le déjeuner		
12/11/2025			Fabrication de produits surgelés		
Produits en vrac et matières premières					
06/02/2025			Fabrication d'ingrédients alimentaires		
22/10/2025			Fabrication d'épices		
Produits laitiers et œufs					
02/06/2025			Fabrication de produits fromagers		
01/12/2025			Fabrication de produits laitiers		
Viandes					
07/03/2025			Fabrication de produits de charcuterie		
09/07/2025			Fabrication de produits protéinés		
Boulangerie et confiserie					
30/04/2025			Fabrication de craquelins biologiques sans gluten		
17/09/2025			Fabrication de produits de boulangerie sucrés		
Fruits et légumes					
29/09/2025			Producteur de tomates		

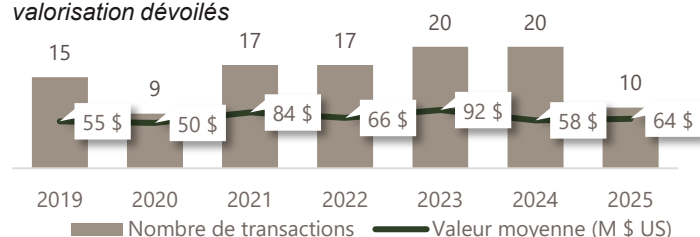
RÉTROSPECTIVE 2025 DES FUSIONS ET ACQUISITIONS

APERÇU DES TRANSACTIONS DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE NORD-AMÉRICAIN

En 2025, l'activité de fusions et acquisitions appuyée par des fonds de capital-investissement dans le secteur alimentaire nord-américain s'est limitée à 10 transactions déclarées, avec une valeur moyenne divulguée d'environ 64 millions de dollars. Ce niveau est inférieur à celui observé en 2023 et en 2024, alors que 20 transactions avaient été recensées chaque année. Cette évolution reflète un déploiement des capitaux plus prudent dans un contexte marqué par une grande discipline sur les valorisations et par des critères d'analyse plus stricts.

Transactions M&A de sociétés alimentaires soutenues par du capital-investissement, 2019-2025^{1,2}

Transactions déclarées dans GF Data avec multiples de valorisation dévoilés



Malgré un volume de transactions plus faible, les multiples de valorisation sont demeurés relativement stables. En 2025, le multiple VE/EBITDA s'est établi en moyenne à 7,5x, un niveau généralement conforme aux tendances observées sur le long terme. Ces données indiquent que les acheteurs continuent d'accorder une prime aux actifs de qualité qui sont bien positionnés sur le marché, même si l'activité transactionnelle globale a ralenti.

Selon la taille des transactions, les opérations de plus grande envergure affichent des multiples plus élevés. Les entreprises dont la valeur d'entreprise se situe entre 100 et 500 millions de dollars ont enregistré des multiples VE/EBITDA moyens d'environ 9,8x, comparativement à une fourchette de 7,1x à 7,8x pour les transactions de moins de 100 millions de dollars. Ces résultats concordent avec les constats du sondage de 2025, dans lequel les répondants ont identifié la pénétration des canaux de distribution, l'expansion des produits et des capacités, ainsi que l'ajout de nouvelles compétences comme les critères les plus recherchés lors d'une acquisition.

Cette prime reflète également l'importance accordée à la taille critique, à la capacité de servir de plateforme et à des structures d'exploitation plus établies. Dans les segments de la transformation, de la distribution et du commerce de gros alimentaires, les acheteurs valorisent notamment la présence d'équipes de direction en place, une planification de la relève formalisée et des systèmes financiers solides.

Multiples des opérations de capital-investissement dans l'industrie alimentaire, la vente en gros et la distribution (USD M), 2019-2025^{1,2}

Transactions GF Data avec multiples de valorisation divulgués

PAR ANNÉE	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
TRANSACTIONS	15	9	17	17	20	20	10
VE MOY	54.9	49.5	83.9	65.8	91.9	57.9	63.6
VE / REV	1.1x	1.1x	1.5x	1.6x	1.1x	1.3x	1.6x
VE / EBITDA	7.1x	7.0x	7.8x	9.1x	7.7x	8.0x	7.5x

PAR VE (DERNIERS 7 ANS)	10-25 M \$	25-50 M \$	50-100 M \$	100-500 M \$
TRANSACTIONS	25	30	31	22
VE MOY	18.0	36.4	67.0	174.1
VE / REV	1.3x	1.0x	1.4x	1.7x
VE / EBITDA	7.1x	6.9x	7.8x	9.8x

Notes: [1] Codes SCIAN 311 (à l'exclusion des aliments pour animaux) et 4244 dans GF Data. [2] Les données de 2025 peuvent ne pas refléter l'ensemble des transactions, certaines opérations étant ajoutées progressivement à la base de données.
Sources: GF Data

COMMENT RICHTER ACCOMPAGNE LES PROPRIÉTAIRES DANS LA PLANIFICATION DE LA PROCHAINE ÉTAPE

RICHTER ACCOMPAGNE DES ENTREPRISES PRIVÉES DU SECTEUR ALIMENTAIRE AFIN DE LES AIDER À SE PRÉPARER AUX PROCHAINES ÉTAPES, À RÉUSSIR LEUR TRANSITION ET À CRÉER DE LA VALEUR, TOUT EN PROTÉGEANT LEURS CLIENTS, LEURS EMPLOYÉS, LEURS PARTENAIRES D'AFFAIRES ET LEUR HÉRITAGE À LONG TERME.

CONSEIL EN STRATÉGIE ET ENTRÉE DE MARCHÉ

PRÉPARER L'ENTREPRISE À DIFFÉRENTS SCÉNARIOS DE RELÈVE

- Clarifier les objectifs à long terme en matière de relève et de liquidité
- Évaluer la relève interne par rapport aux options de partenariat ou de vente
- Identifier des initiatives pour améliorer la capacité de croissance, la continuité et la résilience
- Renforcer le leadership, la gouvernance et la profondeur organisationnelle

ÉVALUATION ET LEVIERS DE VALEUR

APPORTER UNE VISION CLAIRE DE LA VALEUR ET DES ATTENTES DES ACHETEURS

- Réaliser une évaluation indépendante pour appuyer la planification de la relève et des transactions
- Analyser la valeur selon différents scénarios de propriété et de transaction
- Comparer l'entreprise à des sociétés et transactions comparables du secteur alimentaire
- Cerner les principaux leviers de valeur, les risques et les pistes d'amélioration

CONSEIL EN TRANSACTIONS DE VENTE

MAXIMISER LA VALEUR GRÂCE À UN PROCESSUS STRUCTURÉ ET MAÎTRISÉ

- Identifier et approcher des acheteurs stratégiques et financiers
- Positionner l'entreprise autour de la croissance, de la stabilité et de la continuité
- Gérer les échanges, les offres et les négociations avec les acheteurs
- Accompagner les équipes tout au long de la vérification diligente, de la documentation et de la clôture

STRUCTURATION DES TRANSACTIONS ET PLANIFICATION FISCALE

OPTIMISER LES RÉSULTATS APRÈS IMPÔT

- Évaluer différentes structures de transaction et de propriété
- Intégrer les considérations fiscales à la planification de la relève
- Planifier des sorties progressives et les besoins de revenus à long terme
- Assurer l'alignement entre les enjeux corporatifs, personnels et successoraux

PLANIFICATION DU PATRIMOINE PERSONNEL ET DE LA RELÈVE

PROTÉGER LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE À LONG TERME

- Définir une stratégie de patrimoine et d'investissement après la transaction
- Planifier la succession et la transmission du patrimoine pour les propriétaires et leur famille
- Aborder les enjeux de gouvernance et de relève intergénérationnelle
- Assurer la coordination des volets assurance, fiscalité et planification financière personnelle

Évaluez votre niveau de préparation à une transaction à l'aide de notre outil d'analyse, ou consultez la [page 6](#) pour organiser une rencontre confidentielle avec notre équipe.

NOTRE EXPÉRIENCE DANS LE SECTEUR ALIMENTAIRE
NOUS ACCOMPAGNONS PLUS DE 200 CLIENTS DU SECTEUR ALIMENTAIRE EN
AUDIT, FISCALITÉ ET SERVICES-CONSEILS.

Plus de 200 clients dans le secteur alimentaire

CLIENTS PAR CATÉGORIE

CRU	PRÊT À L'EMPLOI	PRÉPARÉ	RESTAURATION ET SERVICES ALIMENTAIRES
44	66	85	45

CLIENTS PAR SECTEUR

FRUITS ET LÉGUMES	BOULANGERIES ET CONFISERIES	VIANDES	BOISSONS
32	49	38	29
PRODUITS EN VRAC ET MATIÈRES PREMIÈRES	PRODUITS DE LA MER	PRODUITS SURGELÉS	PRODUITS LAITIERS
39	17	21	17

Études
sectorielles
antérieures

[L'étude de 2025 sur le secteur alimentaire nord-américain](#)

[L'étude de 2024 sur le secteur alimentaire nord-américain](#)

Articles antérieurs

[Enjeux de main-d'œuvre pour l'industrie alimentaire : perspectives 2025](#)

[Comment les fabricants canadiens de produits alimentaires réagissent aux tarifs douaniers américains](#)

[Rétrospective des fusions et acquisitions dans le secteur alimentaire nord-américain en 2024](#)



RICHTER
BUREAU FAMILIAL | D'AFFAIRES

2026



Coordonnées

MICHAEL BLACK
Associé, Services-conseils aux entreprises
(416) 737-9713
mblack@richterconsulting.com

BRETT MILLER
Associé, Services-conseils aux entreprises
(416) 646-8374
bmiller@richter.ca

DANISH KHAN
Vice-président, Services-conseils aux entreprises
(416) 488-2345 x2302
dkhan@richter.ca

HANNA QIAN
Directeur, Services-conseils aux entreprises
(416) 488-2345 x2327
hqian@richterconsulting.com



RICHTER
BUREAU FAMILIAL | D'AFFAIRES

À PROPOS DE RICHTER

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

Animés par la volonté d'aider les propriétaires d'entreprise à bâtir des héritages durables, nous faisons le lien entre les intérêts familiaux et les enjeux d'affaires. Chacun exige une approche distincte et c'est leur intégration qui soutient la réussite entrepreneuriale.

Richter occupe une position unique pour conseiller les entrepreneurs, les clients privés, les propriétaires d'entreprise et les familles en affaires les plus prospères en les aidant à façonner leur héritage pour l'avenir.