

L'actualité

ALIMENTAIRE **WEB**

FINANCE ET ACQUISITION



NOUVEAU
DANS LE PANIER
D'ÉPICERIE

LA LIVRAISON DU DERNIER
KILOMÈTRE, COURTE
DISTANCE, GROS DÉFI

FINANCER
LA CROISSANCE :
CONSEILS ET OUTILS



PAR **LYNE GOSSELIN**
Présidente et éditrice

Le financement et la croissance par acquisition ; Des moteurs de croissance !

Dans le monde complexe et dynamique des affaires, le financement d'entreprise et la croissance par acquisition sont des aspects cruciaux à considérer. Ils sont souvent les moteurs qui alimentent les aspirations de croissance et les visions à long terme d'une entreprise.

Le financement d'entreprise est la colonne vertébrale de toute organisation. C'est un levier qui permet à une entreprise de concrétiser ses initiatives, favoriser l'innovation et se développer. Les options de financement sont diverses allant des prêts bancaires, du capital-risque, du financement par actions, aux obligations, pour n'en nommer que quelques-uns. Cette pluralité offre à une entreprise la flexibilité de choisir le mode de financement le plus compatible avec ses objectifs et sa stratégie commerciale.

Néanmoins, le financement n'est pas sans risques. Un endettement excessif peut entraîner une instabilité financière tandis qu'un financement par capitaux propres pourrait diluer la part du capital des propriétaires d'origine de l'entreprise.

Par ailleurs, la croissance par acquisition est une autre stratégie de croissance entreprise. Elle offre à une entreprise la possibilité d'accélérer sa croissance, d'élargir sa portée et d'améliorer ses performances. L'acquisition d'une entreprise existante permet d'obtenir des actifs précieux, des talents expérimentés, des technologies de pointe, une clientèle existante, et dans certains cas, un avantage concurrentiel.

Néanmoins, la croissance par acquisition est également un terrain miné de défis. Elle nécessite une intégration minutieuse, une gestion efficace du changement et un alignement stratégique pour assurer une transition harmonieuse et efficace. En plus de cela, une acquisition mal calculée peut entraîner des conséquences négatives, allant d'un déclin de la performance à la disparition totale de l'entreprise.

Le financement d'entreprise et la croissance par acquisition sont deux outils majeurs de l'expansion commerciale. Chacun a ses propres mérites et défis. Pour naviguer dans ce paysage complexe, les entreprises doivent faire preuve de perspicacité stratégique, d'une planification adéquate et d'une exécution rigoureuse. N'oublions pas non plus l'importance d'être agile et réactif face à l'évolution constante du paysage des affaires.

Et vous, par où passera votre croissance ?



L'actualité **ALIMENTAIRE** WEB

Notre mission : proposer un guichet unique dynamique et informatif sur les tendances et les particularités des univers agroalimentaires régional, national et international, permettant aux professionnels de l'industrie alimentaire de sentir le pouls et le rythme du milieu alimentaire, et de créer un pont entre les acteurs alimentaires et les consommateurs. Bref, proposer un magazine branché sur l'actualité, et devenir un incontournable en la matière.

VOLUME 20 NUMÉRO 5

L'ÉQUIPE

Présidente, rédactrice en chef et éditrice Lyne Gosselin
lgosselin@edikom.ca
Vice-président principal Martin Lemire, Dt.P., M.A.
mlemire@edikom.ca
Directrice artistique Maude Labelle
Textes : Julia Morin, Lyne Gosselin

PUBLICITÉ

Martin Lemire 514-773-6967
mlemire@edikom.ca

DROITS ET RESPONSABILITÉS : Toute traduction, reproduction ou adaptation des textes, illustrations et photos, par quelque procédé que ce soit, en tout ou en partie, du présent ouvrage, est strictement interdite sans l'autorisation écrite de l'éditrice. Les opinions émises dans les articles publiés par Edikom – Les Éditions Comestibles n'engagent que la responsabilité de leur auteur.
DÉPÔT LÉGAL ISSN 1708-1238
Bibliothèque nationale du Canada, Ottawa
Bibliothèque nationale du Québec, Montréal

880, rue Jean-Neveu, Longueuil, QC, J4G 2M1
Tél. : 514 990-6967 | Téléc. : 514 990-6967
Courriel : info@edikom.ca | www.edikom.ca



VOLUME 20
NUMÉRO 5

L'actualité **ALIMENTAIRE** WEB

02 ÉDITORIAL

RUBRIQUE GROUPE EXPORT

04 LA LIVRAISON DU DERNIER KILOMÈTRE.
COURTE DISTANCE, GROS DÉFI !

RUBRIQUE NOUVEAUX PRODUITS

06 NOUVEAU DANS LE PANIER D'ÉPICERIE

PERSONNALITÉ DU MOIS

10 MAUDE ST-PIERRE, FONDATRICE,
PRÉSIDENTE ET DIRECTRICE-
GÉNÉRALE DE GRAZY FOODS INC.
- LA PERSONNALITÉ DE L'ACTUALITÉ
ALIMENTAIRE D'OCTOBRE 2023

SAVOIR + FRARE GALLANT

12 POUR UNE « MISE À L'ÉCHELLE
INDUSTRIELLE » RÉUSSIE !!

DOSSIER FINANCE ET ACQUISITION

16 LA FUSION D'ENTREPRISE : L'ESSENTIEL
À SAVOIR

20 COMMENT FINANCER L'ACQUISITION
D'UNE ENTREPRISE

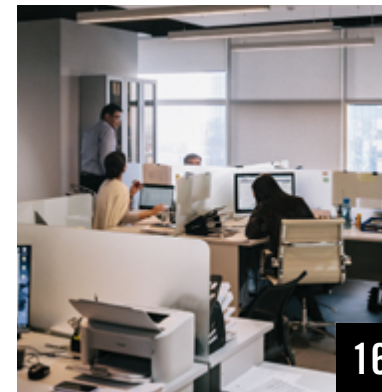
22 FINANCER LA CROISSANCE : CONSEILS
ET OUTILS POUR LES JEUNES
ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES

RUBRIQUE EMBALLAGES EMBALLANTS

26 5 EMBALLAGES EMBALLANTS



12



16



22

LA LIVRAISON DU DERNIER KILOMÈTRE. COURTE DISTANCE, GROS DÉFI!

Avec l'essor du commerce en ligne, la livraison rapide des produits est devenue un facteur presque aussi important que la qualité du produit. Le nerf de la guerre? La livraison du dernier kilomètre. Par Catherine Richard, Directrice, Logistique et Transport

LE DERNIER KILOMÈTRE ?

Le dernier kilomètre n'est pas un kilomètre linéaire à proprement parler. Cette expression représente la dernière étape de la livraison: de la sortie de l'entrepôt en route vers le client. Le circuit peut être court, comme il peut être très long.

Bien que le dernier kilomètre soit souvent associé à la livraison des commandes en ligne, son processus de livraison s'applique à tout service d'expédition, par exemple, l'acheminement des produits pharmaceutiques, des fournitures médicales ou des produits alimentaires. La prestation peut être exécutée par des compagnies de courrier telles que FedEx, des transporteurs LTL, les coursiers et même Uber Eats!

La croissance et ses impacts

Les ventes en ligne connaissent un essor fulgurant année après année. En effet, selon les dernières analyses de Deloitte, «La valeur des ventes en ligne au Canada a atteint près de 43 milliards de dollars en 2018, soit 9 % de l'ensemble des ventes au détail canadiennes, et elle devrait atteindre 55,4 milliards de dollars en 2023, soit une augmentation de 25 %.»

Avec la croissance du service et la venue des géants comme Amazon, et son service 24 heures Prime, la clientèle devient de plus en plus intransigeante. Les clients s'attendent maintenant à obtenir un service de livraison dans un délai très court, d'une à deux journées. La livraison omnicanale devient le modèle attendu des consommateurs. Se définissant par une unification de l'expérience d'achat, elle permet une meilleure synergie entre les étapes logistiques, en vente marketing et en service client. Elle se différencie du multicanal, où les départements travaillent davantage en vase clos.

Court, mais problématique

La livraison du dernier kilomètre représente de 30 % à 60 % du coût total de la livraison. Afin de s'assurer que le colis arrive à destination, cette étape est soumise à de nombreuses contraintes coûteuses comme les travaux routiers, la circulation, les intempéries, les erreurs d'adresses ou les périodes anormalement occupées, comme le temps des fêtes. Tous ces facteurs exercent une influence sur l'efficacité, les coûts, l'expérience client et la réputation de l'entreprise.

Une planification déficiente, une élaboration inefficace et/ou une technologie désuète peuvent également contribuer à l'augmentation des coûts.

CONTRAINTES DE LA LIVRAISON À DOMICILE

Le consommateur aime recevoir son colis directement sur son portique. Or, pour une entreprise, cette réalité pose un vrai casse-tête. Afin de s'assurer de garder une clientèle récurrente, le service client au consommateur est essentiel, déjà que la fidélité à une marque devient de plus en plus rare avec les jeunes générations. Comment rentabiliser le dernier kilomètre de la chaîne d'approvisionnement tout en maximisant l'expérience client?

Les entreprises doivent garder en tête que la seule véritable interaction qu'ils auront avec leurs clients sera par le biais du transporteur sélectionné.

DES SOLUTIONS POUR UNE MEILLEURE PERFORMANCE DU DERNIER KILOMÈTRE

- Mieux planifier la logistique à l'interne avec des ressources compétentes
- Intégrer un processus de formation continue pour assurer de garder

les équipes logistiques à l'affût des changements

- Implanter des logiciels adaptés, dont l'intelligence artificielle
- Électrifier les flottes de véhicules pour atténuer l'impact environnemental
- Garder une bonne relation avec ses transporteurs
- Consolider les flux et optimiser les routes de transport
- Ériger des points de dépôt stratégiques ou des points de retrait
 - » Lieu dans lequel des marchandises achetées en ligne sont acheminées par des transporteurs, et récupérées par les clients
- Mettre sur pied des casiers automatisés ou des consignes à colis
- Permettre la récupération des produits en magasin

DEMEURER PROSPÈRE ?

Pour demeurer prospère et dans l'air du temps, les entreprises doivent s'ouvrir aux changements et s'ajuster de façon agile. En demeurant souples et en travaillant de pair avec les partenaires de distribution et de transport, elles réussiront à rester pertinentes dans le marché et auprès de consommateurs.

NOVIA

Le Groupe Export est conscient des défis auxquels sont confrontés les entreprises agroalimentaires, notamment la nécessité de rester à jour et agile en période de pénurie de main-d'œuvre ou de croissance. C'est pourquoi nous sommes ravis d'annoncer en exclusivité dans L'actualité ALIMENTAIRE que la plateforme Novia évoluera vers Novia 2.0 avec de nouvelles fonctionnalités et une amélioration globale de la plateforme. Le lancement est prévu en janvier 2024.

**VOS PRODUITS,
PARTOUT SUR LA PLANÈTE,
EN TOUTE SIMPLICITÉ**



COMPAREZ ET SÉLECTIONNEZ

Comparez les coûts offerts par nos cinq transporteurs partenaires et sélectionnez le service qui convient à vos besoins.

EXPÉDIEZ ET GÉREZ

Réservez rapidement le moment du ramassage et effectuez le suivi de votre colis en temps réel, le tout à l'intérieur d'une seule et même plateforme.

ÉCONOMISEZ ET RELAXEZ

Bénéficiez de tarifs privilégiés pouvant atteindre jusqu'à 65% de rabais et laissez-nous prendre en charge les étapes subséquentes à l'envoi.

Contactez-nous pour voir comment Novia allie flexibilité et performance.

450 649-6266 | transportge@groupeexport.ca | groupeexport.ca

NOUVEAU

dans le panier d'épicerie

Chaque semaine, L'actualité ALIMENTAIRE vous présente des nouveautés alimentaires. Qu'ils soient présentés pour la toute première fois à l'industrie ou aux consommateurs sur les tablettes, en ligne ou sur le menu d'une chaîne de restaurants, place aux produits innovants. **PAR : L'actualité ALIMENTAIRE**



RÉINVENTEZ VOTRE FONDUE !

Découvrez la gamme de sauces à fondue et trempette Canton 25 % moins de sel ! Trois nouvelles saveurs pour plaire à tous les goûts : la sauce Original, la sauce Cheddar onctueuse et la sauce Aioli Chipotle légèrement épicée. Complétant la collection de 11 saveurs déjà appréciées, ces sauces savoureuses sont prêtes à servir, sans gluten, sans arômes et/ou colorants artificiels. Préparées au Québec, ces sauces aussi pratiques que délicieuses deviendront rapidement des incontournables lors de prochaines soirées fondues.

Pour en savoir plus : <https://cantoncanada.com/>



UN NOUVEAU CLASSIQUE À DÉCOUVRIR POUR CÉLÉBRER LE 30^E ANNIVERSAIRE DE UNIBROUE

Unibroue célèbre son 30^e anniversaire avec P'tite Maudite, une création inspirée par la légendaire Maudite. Cette bière douce et épicée, tout en légèreté, offre une expérience riche en saveurs et une pointe d'amertume, le tout avec moins d'alcool. Parfaite pour accompagner les mets d'automne, elle incarne l'ADN d'Unibroue et rend hommage à un classique de 30 ans.

Découvrez la nouvelle sensation de l'automne : <https://www.unibroue.com/>



L'ART DU LATTE À BASE DE PLANTES SIGNÉ NOTCO

Découvrez le nouveau NotMilk Barista de NotCo, un lait végétal révolutionnaire pour vos boissons chaudes et froides. Grâce à une formule élaborée par l'IA brevetée Giuseppe, à base de pois chiches et d'avoine, il offre une texture crémeuse et une mousse parfaite, améliorant ainsi votre expérience café. Un choix délicieux qui réduit également votre empreinte environnementale.

Pour en savoir plus : <https://notco.com/ca-fr/>



DES FRIANDISES GOURMANDES ET SANS ALLERGÈNES POUR L'HALLOWEEN

Pour une Halloween gourmande et inclusive, découvrez les nouvelles barres de granola au chocolat de MadeGood ! Emballées spécialement pour l'occasion, ces délicieuses pépites chocolatées sont biologiques et sans allergènes courants. Chaque boîte contient 30 mini-barres, disponible exclusivement chez Walmart. Offrez une alternative savoureuse et sûre aux personnes allergiques tout en régaland petits et grands cette Halloween !

Découvrez-les sur : <https://www.madegoodfoods.ca/fr>



SUCCOMBEZ À LA FRAISE D'HIVER

Les amoureux des fraises du Québec ont désormais de quoi se réjouir, car la Fraise d'hiver est disponible toute l'année, issue d'une culture respectueuse de l'environnement. Naturellement sucrée, sans pesticides chimiques, cette fraise locale est une délicieuse option, même en hiver. Avec une nouvelle image de marque et un emballage recyclable, la Fraise d'hiver allie goût, respect de la planète, et fraîcheur tout au long de l'année. Disponible dans les bannières de Sobeys, telles que IGA, IGA extra, Rachele-Béry, Les Marchés Tradition et Marché Bonchoix.

Pour en savoir plus : www.fraisedhiver.ca



UNE TABLETTE DE CHOCOLAT NOIR PLEINE D'ARÔMES

Découvrez le chocolat au Wulong issu de la collaboration entre la Maison de thé Camellia Sinensis et Chocolat Dicitte. Ce chocolat noir à 67 % offre une texture soyeuse et présente des notes subtiles de fruits tropicaux, d'épices et de fleurs. Il résulte de l'association des fèves de cacao de la région de Piura au Pérou avec le Wulong grillé Shui Xian Lao Cong de la province du Fujian, en Chine. Cette combinaison crée une expérience gustative équilibrée et nuancée, mettant en valeur les caractéristiques uniques de chaque ingrédient.

Pour en savoir plus : <https://camellia-sinensis.com/fr>



BOUCHÉES GOURMANDES – INNOVEZ VOS RÉCEPTIONS !

Les bouchées gourmandes Monsieur MaBoule seront disponibles dans toutes les épicerie IGA du Québec dès novembre 2023. Offrant une variété de choix pour satisfaire tous les goûts en cinq catégories – Carnées, Océanes, Végées, Énergie et Desserts – ces bouchées seront idéales pour vos réceptions familiales du temps des Fêtes !

Rendez-vous sur : <https://monsieurmaboule.com/>



SAUCE MC'N CHEEZE – DU FAUXMAGE EN SAUCE

La nouvelle sauce « Mc'N Cheeze » de Maison Legrand, finaliste au CHFA de Toronto dans la catégorie innovation de l'année 2023, se distingue par ses qualités remarquables. Riche, crémeuse et polyvalente, elle facilitera la préparation de vos repas. Cette sauce est fermentée, riche en probiotiques, exempte de produits laitiers, de gluten, de sucre ajouté, et ne contient pas d'agents de conservation. De plus, elle est NON-GMO et fièrement produite au Québec. Son ingrédient secret: elle est élaborée à partir de noix de cajou fermentées, de carottes et de pommes de terre lui donnant son goût distinctif.

Pour découvrez les produits Maison Legrand : <https://lovelegrand.com/>



DES PETITES GALETES CHOCOLATÉES

Les mini galettes à l'avoine double choco de La Petite Bretonne sont préparées avec soin à partir de gruau et de cacao. Leur texture moelleuse offre une expérience gustative des plus agréables. De plus, ces galettes sont confectionnées dans une usine certifiée sans noix ni arachides, assurant ainsi une option sécuritaire pour tous les consommateurs.

Découvrez-en plus sur : <https://www.petitebretonne.com/>



CALENDRIER DE L'AVENT – FAITES VOTRE DÉCOMPTE AVEC UNE BIÈRE

Dès que la période d'Halloween se termine, l'esprit de Noël s'installe déjà. En fait, la caisse de l'avent Unibroue est déjà disponible dans les magasins Costco de la province. Cette caisse de l'avent Unibroue propose une sélection de bières qui plaira aux amateurs de découvertes, qu'ils soient des connaisseurs chevronnés ou simplement curieux à la recherche d'une délicieuse bière à partager entre amis. Il faudra faire vite, les quantités sont limitées et les caisses partent rapidement !

Découvrez vos nouvelles bières préférées : <https://www.unibroue.com/>

VOUS AVEZ UN NOUVEAU PRODUIT À FAIRE DÉCOUVRIR ?

Partagez fièrement votre information avec le monde de l'industrie en faisant parvenir à notre intention l'information de votre produit (communiqué de presse ou autre) et une photo en haute résolution de celui-ci à jmorin@edikom.ca

MAUDE ST-PIERRE, FONDATRICE, PRÉSIDENTE ET DIRECTRICE- GÉNÉRALE DE GRAZY FOODS INC.

*La Personnalité de L'actualité ALIMENTAIRE
d'octobre 2023*

Chaque mois, un membre de la communauté agroalimentaire, en collégialité avec Julia Morin, Chef de marque DUX, propose une sommité du monde des affaires qui a su s'illustrer dans son domaine et faire rayonner son expertise dans le monde agroalimentaire, et ce, dans le respect des valeurs véhiculées par DUX. Grâce à des questions liées à sa vie professionnelle et privée, nous apprenons à mieux la connaître. À son tour, celle-ci proposera une personnalité pour le mois suivant.



Ce mois-ci, Laura Boivin, Présidente de Fumoir Grizzly Inc. a nommé Maude St-Pierre, Fondatrice, Présidente et directrice-générale de Grazy Foods Inc.

Une Femme d'Affaires Inspirante pour les Jeunes Entrepreneurs!

«Maude, la propriétaire de Séva Nature, une entreprise de glaces molles véganes à base de lait d'avoine, est une inspiration pour les jeunes entrepreneurs. Elle a fait preuve de courage et de persévérance en surmontant les défis qui se présentent dans son secteur d'activité grâce à ses idées uniques et innovantes qui la distinguent de ses concurrents. Maude croit en la capacité des femmes à réussir dans le monde des affaires. Elle a récemment partagé son expérience en tant qu'entrepreneure passionnée lors du sommet G20 YEA (Youth Entrepreneur Alliance) en Inde. Maude est un modèle à suivre pour tous ceux qui aspirent à réaliser leurs rêves et à avoir un impact positif sur leur communauté et la planète.» Laura Boivin

MAUDE ST-PIERRE EN QUELQUES MOTS

Née au Lac St-Jean, Maude est détentrice d'un baccalauréat en finance corporative

et cumule une expérience dans le domaine financier et en développement économique. En 2020, elle fonde une entreprise basée dans la ville de Québec de transformation alimentaire spécialisée en desserts glacés d'origine végétale, ceux-ci étant vendus sous la marque SÉVA™ aux restaurateurs et institutions à travers le Canada. Depuis le début, l'entreprise se donne la mission de créer des produits à base de plantes innovants et savoureux, tout en ayant un impact positif sur la communauté et la planète. En 2024, elle poursuit sa mission avec le lancement de deux nouvelles gammes de produits CPG ainsi qu'une toute nouvelle marque: GRAZY™.



10 QUESTIONS POUR DÉCOUVRIR MAUDE ST-PIERRE

1 Quelle réalisation vous a rendu le plus fière dans votre vie professionnelle ?

Je dirais d'avoir fondé Séva à 26 ans. Afin d'y arriver, j'ai dû porter deux chapeaux et pendant plus de deux ans j'ai été une « flexi-preneure ». Concilier un emploi tout en fondant une entreprise, cela a été un défi pour moi. Je suis fière d'avoir osé me lancer en affaires et aussi d'avoir bâti une équipe fantastique.

2 Quel défi vous attend dans votre travail ?

Plusieurs beaux défis de croissance, la diversification des marchés dans le contexte actuel je dirais. Sinon, un défi très emballant est notre arrivée dans les épiceries avec notre nouvelle marque GRAZY™ dès le printemps 2024. Ce défi nous garde bien occupés! Toute l'équipe est très fébrile à l'idée de lancer nos deux nouvelles gammes de produits dans plusieurs points de vente à travers le Canada en 2024.

3 Que préférez-vous dans votre travail actuel ?

Le fait que l'entrepreneuriat offre un monde de possibilités. Être cheffe d'entreprise, c'est

avoir l'opportunité de pouvoir contribuer à changer le monde à sa façon. La possibilité d'avoir un impact positif dans sa communauté, pour l'environnement ou toute cause qui nous interpelle.

4 Comment, dans votre travail, essayez-vous d'améliorer l'offre alimentaire ou le manger mieux ?

Je me plais à dire que nous transformons l'avoine en quelque chose de vraiment magique!!! Lorsque j'ai eu l'idée de fonder l'entreprise, mon objectif était d'élever les standards en matière de « comfort food » végane, de créer des options à base de plantes délicieuses que tout le monde adore. Mon équipe et moi poursuivons cette mission avec l'objectif d'offrir les meilleurs produits à base de plantes (au monde!), qui sont bons pour le moral, notre communauté et pour notre planète. Nous produisons localement et la qualité des intrants est super importante; nous choisissons d'utiliser des ingrédients naturels qui ont été méticuleusement sélectionnés. Nous avons banni les colorants, les arômes artificiels et les agents de conservation de tous les produits que nous créons. Nous n'utilisons que des ingrédients sans OGM, ainsi que de l'avoine canadienne sans gluten.

5 Si vous avez un mentor, quelle meilleure leçon vous a-t-il (elle) enseigné ?

L'entrepreneuriat n'est pas un sprint, c'est un marathon.

6 Quel a été votre premier emploi rémunéré à vie ?

Adolescente, mon premier emploi a été acéricultrice (haha)! Mon grand-père et mon père ont opéré l'érablière St-Pierre depuis trois générations, c'est une belle fierté dans la famille. À travers cela, mon père nous a définitivement transmis sa rigueur au travail et sa passion pour la nature.

7 Qu'est-ce qui vous permet de retrouver votre équilibre à l'extérieur du travail ?

Faire de la course en sentier avec mon copain et ma braque de Weimar - Margot! Chaque jour, je sors en nature. C'est mon moment,

j'en ai absolument besoin pour recharger mes batteries et faire le vide.

8 Vous craquez pour...

La course à pied. Mes souliers de course me suivent pratiquement partout, dans mes déplacements d'affaires, voyages, etc. La course a toujours été pour moi mon remède contre le stress, c'est aussi ma façon de découvrir de nouveaux endroits lorsque je voyage.

9 Quel produit alimentaire vous dépanne quand vous avez faim ?

Je suis fan des avocats! J'aime les consommer autant lors du déjeuner qu'au souper, en passant par la collation avec un bon guacamole frais!

10 Quelle est votre recette préférée depuis votre enfance ?

La cuisine a toujours été un élément central dans la famille. Difficile question pour une épicurienne haha! Maintenant que vous savez que je proviens d'une famille d'agriculteurs, je ne peux pas passer sous silence la combinaison parfaite pour une partie de sucre réussie: de la tire d'érable avec des chips sel et vinaigre

Chaque personne nommée devient admissible à devenir la Personnalité de l'année dans le cadre du prochain Gala des Grands Prix DUX 2024.

Nous vous invitons à ne pas manquer le dévoilement de la Personnalité du mois prochain sur le site de L'actualité ALIMENTAIRE.

POUR UNE

« Mise à l'échelle industrielle » réussie !!

PAR LUC CUSSON, ING. ET MBA, VP INGÉNIEUR ET DDA, FRARE GALLANT LTÉE

L'innovation est certes l'un des mots des plus d'actualité dans l'industrie AA pour se tailler ou préserver sa place sur les marchés commerciaux !

Que ce soit une entreprise établie depuis plusieurs années ou bien une « Jeune Pousse » ayant développé un produit innovant et très prometteur, le défi réside à réussir sa « Mise à l'échelle » du laboratoire de R&D à une capacité « Industrielle » de production.

En effet, que le développement ou l'amélioration d'un nouveau produit en laboratoire soit déjà toute une épopée, la mise à l'échelle industrielle de celui-ci s'avère parfois un réel casse-tête !

Vous aurez compris qu'une production industrielle se doit de rencontrer une panoplie de critères qui ont été atteints dans les laboratoires, tel que :

- Le goût;
 - La texture;
 - La valeur nutritionnelle;
- (pour ne nommer que ceux-là)

Ainsi, pour réussir ce genre d'exploit tout en rencontrant les budgets et l'échéancier visé, il est important de franchir avec le plus de sérieux possible, comme tout projet d'ailleurs, chacune des étapes comprises dans la phase « Pré-Construction » d'un projet, soit :

1. L'Étude d'Opportunité;
2. L'Étude de Faisabilité;
3. L'Étude Conceptuelle;
4. L'Ingénierie Préliminaire;
5. L'Ingénierie Détaillée;
6. L'Approvisionnement.



Vous trouverez ci-joint un aperçu des différentes tâches associées à chacune des étapes de « Pré-Construction » d'un projet. *(Voir le tableau à la page suivante)*

Le secret d'une bonne « Mise à l'échelle » d'un produit réside au fait de s'entourer adéquatement.

Ainsi, pour toutes les étapes proprement dites de mise à l'échelle, il existe des équipes spécialisées telles Cintech AA regroupant une équipe de professionnels pluridisciplinaires qui sauront vous guider vers l'atteinte de résultats probants !

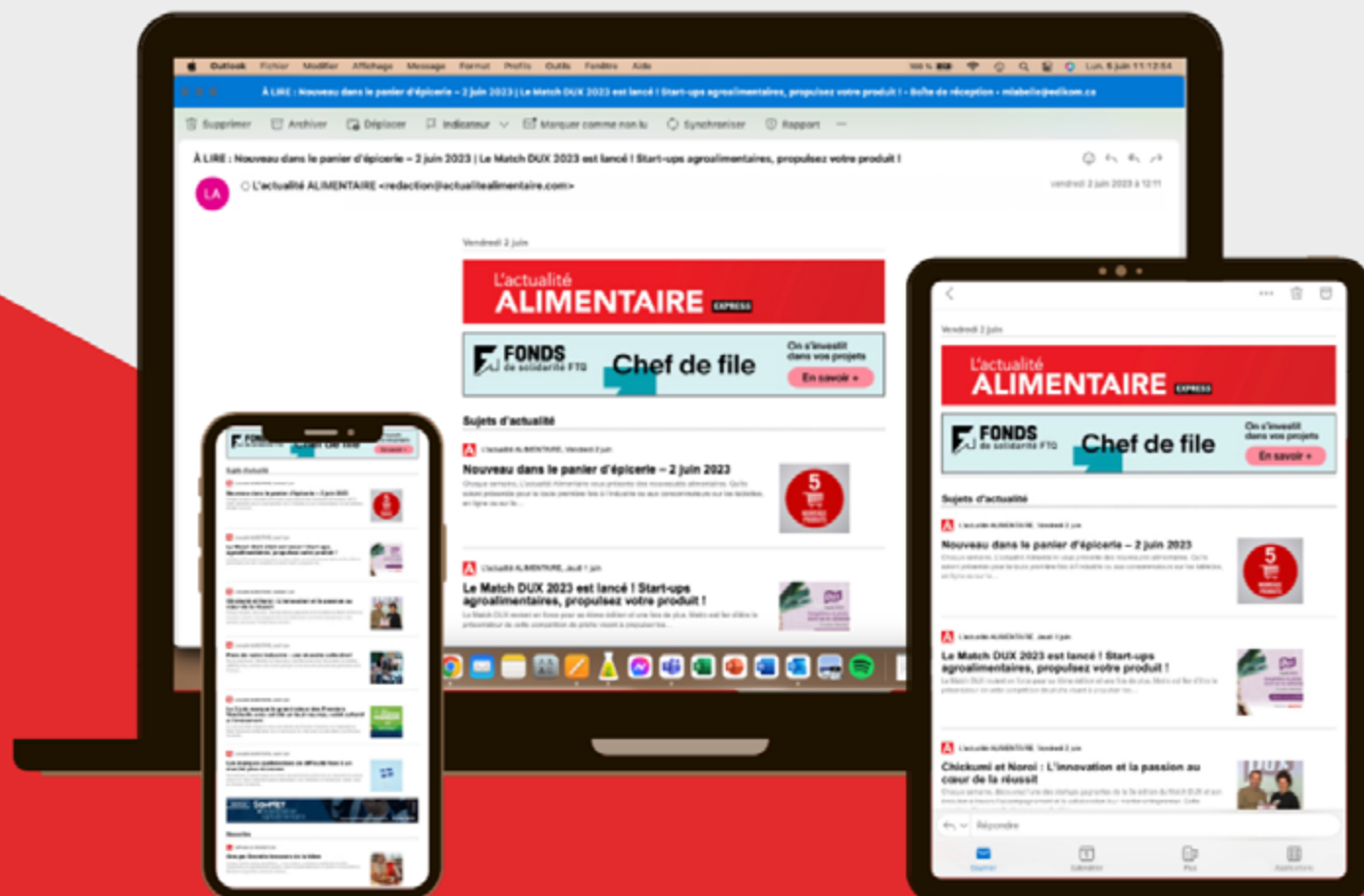
Par la suite, une équipe tel que l'on retrouve dans le département de « Pré-Construction » de Frare Gallant, saura également vous accompagner dans l'ensemble des étapes de planification menant à la réalisation de tous vos projets de mise à l'échelle ou d'augmentation de capacité de production !

Ne me reste plus qu'à vous souhaiter bon succès et j'ai bien hâte de retrouver sur les tablettes vos nouvelles découvertes !

	MISE À L'ÉCHELLE	PROJET D'AUGMENTATION CAPACITÉ
ÉTUDE D'OPPORTUNITÉ	Identification besoins et attentes clients	Identification de superficie bâtiment
	Identification du marché	Identification de la superficie terrain
	Identification méthodes de fabrication	Recherche de sites (Si applicable)
	Analyse de la compétition	Analyse Règlementaire
ÉTUDE DE FAISABILITÉ	Développement de la recette	Préparation d'un plan aménagement
	Identification paramètres produit	Préparation d'un PFT
	Identification des technologies	Préparation budget et échéancier sommaire
	Identification des requis en services auxiliaires	Analyse de risque
ÉTUDE CONCEPTUELLE	Identification de la méthode de production	Élaboration du plan d'aménagement
	Préparation d'un PFD	Préparation des plans conceptuels par discipline
	Identification des types d'équipements	Préparation d'un budget (classe "D")
	Identification des capacité requises en S.A.	Analyse pour C.A. Env. et dépôt au CCU
INGÉNIEURIE PRÉLIMINAIRE	Identification des points de contrôle	Ingénierie de Valeur
	Préparation d'un P & ID prélim.	Préparation des plans (50%) + Liste Equip.
	Recherche et essai d'équipements Recherche et essai d'équipements	Préparation d'un budget (classe "C")
	Recherche des systèmes de S.A.	Demande de permis
INGÉNIEURIE DÉTAILLÉE	Compléter recette et points de contrôle	Pré-Achat et Identification Lot A.O.
	Préparation d'un P & ID prélim.	Plans pour soumission
	Sélection des équipements	Préparation d'un budget (classe "B")
	Dimensionnement des S.A.	Préparation Échéancier Construction
APPROVISIONNEMENT	A. O. et achat d'équipements	Identification des lots et soumissionnaires
		Préparation document A.O. + Addenda
		Analyse soumission + Négociation + Plans Construction
		Adjudication Mandats et budget (Classe "A")

L'actualité **ALIMENTAIRE**^{MC} POUR SENTIR LE POULX ET LE RYTHME

ABONNEZ-VOUS À L'INFOLETTRE



**DOSSIER
FINANCE & ACQUISITION**

LA FUSION D'ENTREPRISE :

l'essentiel à savoir

PAR SAMUEL GOLDSTEIN

La fusion d'entreprise est souvent motivée par des raisons d'ordre financier. Mais elles peuvent être économiques, concurrentielles, voire stratégiques. Peu importe le motif, l'opération permet souvent à une société en difficulté de prendre un nouveau départ.

Dans tous les cas, elle consiste généralement à mettre en commun les ressources de deux ou plusieurs structures pour former une seule plus forte. En cas d'absorption d'une société par une autre, elles procèdent à une TUP pour transférer l'ensemble de l'actif et du passif.

EN QUOI CONSISTE LA FUSION D'ENTREPRISE ?

Comme son nom l'indique, l'opération consiste à fusionner deux sociétés, soit en créant une nouvelle structure, soit en passant par l'absorption de l'autre par l'une d'elles. Elle peut concerner plusieurs entreprises.

QUELS EN SONT LES AVANTAGES ET LES RISQUES ?

La fusion d'entreprise présente aussi bien des avantages que des risques qu'il faut connaître avant de prendre toute décision. Cette dernière ne doit pas être prise à la légère, compte tenu du coût particulièrement élevé de l'opération.

Avantages

La fusion d'entreprise permet surtout de créer des synergies. Elle peut :

- Diminuer des coûts ;
- Augmenter l'importance d'une entreprise sur un marché ;
- Sauver d'une faillite ;
- Développer une activité.

Risques

Le coût de la fusion d'entreprise étant élevé, le principal risque est d'ordre financier. Souvent,



l'opération nécessite la souscription d'un prêt. Et les dirigeants doivent être en mesure de faire accepter la situation aux employés, parce qu'elle entraîne généralement une grande restructuration.

QUELS SONT LES TYPES DE FUSION ?

Pour concrétiser un projet de fusion, les dirigeants peuvent choisir entre trois types d'opérations. Ils doivent opter pour la solution la plus adaptée aux entreprises concernées, car en fonction de la situation, certains choix conviennent plus que d'autres.

Fusion-absorption

Appelée aussi fusion verticale, la fusion-absorption consiste à transmettre le patrimoine d'une ou plusieurs sociétés à une autre absorbante. Cette dernière

conserve donc sa personnalité morale, tandis que le reste disparaît dans le cadre de l'opération.

La fusion lui permet de grandir et d'augmenter sa valeur, en récupérant les actifs et les passifs d'une ou plusieurs sociétés absorbées. Dans le cadre de l'accord, l'intégralité de leur patrimoine est transmise. C'est aussi le cas pour les contrats de l'entreprise.

Apport partiel d'actifs

Il est possible d'apporter seulement une partie de son actif à une autre société, nouvelle ou existante. Ce type de fusion n'entraîne pas la disparition de l'une des entreprises. L'opération ressemble plus à une cession d'actions permettant d'obtenir des titres, avec un régime fiscal plus avantageux.

Apport de titres

Dans le cadre de l'opération, la société absorbée continue également d'exister. Ici, la fusion consiste à investir dans une entreprise en devenant actionnaire. La structure absorbée devient ainsi filiale de celle absorbante, en apportant ses titres à cette dernière. Un tel accord permet alors de se rémunérer sous forme de titres.

QUELLES SONT LES MODALITÉS DE LA PRISE DE DÉCISION ?

Chacune des sociétés intéressées par la fusion d'entreprise décide des modalités. Si l'opération implique la création d'une nouvelle structure, celle-ci se déroulera suivant les règles propres au statut juridique de cette dernière.

QUELLES SONT LES ENTREPRISES CONCERNÉES PAR LA FUSION D'ENTREPRISE ?

Toutes les sociétés ont la possibilité de participer à une fusion d'entreprise, peu importe leur forme juridique et la nature de leurs activités (fusion SAS, par exemple). Mais avant d'entamer l'opération, elles doivent bien se renseigner sur ses avantages, risques et effets.

QUELLE EST LA PROCÉDURE À SUIVRE ?

La fusion d'entreprise s'effectue en plusieurs étapes. Pour pouvoir procéder à l'opération, il est également nécessaire de respecter quelques conditions. Il est alors important de les connaître avant d'entamer la procédure.

Conditions à remplir

Pour fusionner des entreprises, il est non seulement nécessaire de déterminer le mode de fusion le plus adapté, mais encore il faut respecter les modalités de la prise de décision. Le non-respect des conditions risque de retarder, voire de créer des litiges entre les parties concernées.

La convocation de l'assemblée générale doit s'effectuer par exemple au moins 45 jours avant la fusion. Un commissaire sera nommé pour :

- Documenter les étapes de l'opération ;
- Réaliser des audits.

Étapes à accomplir

L'opération nécessite avant tout une bonne préparation. Un certain nombre d'étapes doivent ensuite être accomplies dans le cadre

de la fusion. L'établissement d'un rapport détaillé et la rédaction d'un acte notarié comptent parmi les principales démarches à suivre.

Préparation

Cette première étape consiste à mener une étude détaillée des points financiers et économiques de l'entreprise avec laquelle on compte fusionner. Il est particulièrement essentiel de vérifier la valeur des titres de la société à absorber, ainsi que son état de santé.

TOUTES LES SOCIÉTÉS ONT LA POSSIBILITÉ DE PARTICIPER À UNE FUSION D'ENTREPRISE, PEU IMPORTE LEUR FORME JURIDIQUE ET LA NATURE DE LEURS ACTIVITÉS (FUSION SAS, PAR EXEMPLE).

Bilan de la fusion d'entreprise

Cette étape donne la possibilité de déterminer la valeur du patrimoine de l'entreprise. Elle permet en même temps de définir les actions des associés dans l'opération. Tous les partenaires se doivent de réaliser le bilan de la fusion.

Accord sur la nouvelle entité

Pour se mettre d'accord sur le sujet, les acteurs principaux de la fusion d'entreprise devront déterminer le nom, le statut et le siège de la nouvelle entité, ainsi que la nouvelle structure, après avoir estimé la valeur du patrimoine à transmettre.

Établissement d'un rapport détaillé

Les administrateurs devront établir un rapport détaillé qui sera présenté à un expert indépendant pour validation du projet. Dans le document, ils inscriront avec précision l'état des lieux pouvant avoir des conséquences sur les :

- Employés ;
- Associés ;
- Créanciers.

Réunion des partenaires des entreprises

Avant la fusion, les partenaires des entreprises devront se réunir également pour approuver l'opération. Il s'agira de la dernière étape de validation qu'il faudra réaliser avant de procéder à l'opération.

Rédaction d'un acte notarié

De la même manière que pour la création d'entreprise, la fusion implique la rédaction d'un accord sous forme d'acte notarié. En effet, le notaire devra se charger en même temps d'inscrire l'opération au registre du commerce.

Enregistrement de l'opération

L'avant-dernière étape consiste à effectuer un enregistrement fiscal de l'opération. Elle se déroule auprès des services fiscaux. Elle doit être accomplie au plus tard un mois à compter de la date de la rédaction de l'acte constatant la fusion.

Formalités de publicité

La dernière étape de la procédure consiste à publier un avis relatif au projet dans un support d'annonce légale. Cette démarche s'effectuera dans chaque département des sièges sociaux des entreprises participantes.



QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES DE L'OPÉRATION POUR LA SOCIÉTÉ ET L'ACTIONNAIRE ?

Avant de participer à une opération de fusion, il est essentiel de connaître la parité entre les actions des sociétés à fusionner, les associés de l'entreprise absorbée devenant associés de la structure absorbante.

Dilution du capital

C'est une conséquence de la fusion-acquisition. Dans d'autres cas, la diminution de capital ou l'endettement peuvent être également à l'origine de la dilution. Dans le cadre de l'opération de fusion, elle se distingue par une baisse du bénéfice par action. Il arrive aussi qu'elle se caractérise par la réduction du pourcentage de détention d'un actionnaire dans le capital de l'entreprise.

Relution

Contrairement à la dilution du capital, la relution correspond à une augmentation du bénéfice par action. Elle peut aussi se caractériser par l'accroissement du pourcentage d'actions détenues par l'actionnaire dans le capital de l'entreprise.

Parité d'échange

En se basant sur diverses méthodes d'évaluation, la parité d'échange se calcule en divisant la valeur économique de l'action cible par celle de l'initiateur. Le calcul permet d'obtenir le rapport d'échange des actions entre les deux parties.

QUELS SONT SES EFFETS SUR LE PLAN JURIDIQUE ?

À la différence d'une simple prise de contrôle par rachat de titres, l'opération entraîne généralement :

- La dissolution des sociétés absorbées ;
- La TUP des sociétés en question ;
- L'acquisition de nouveaux titres par les associés de l'entreprise absorbée.

Dissolution sans procédure de liquidation pour l'entreprise absorbée

L'opération entraîne de manière automatique la dissolution de la société absorbée. Il faut noter qu'elle s'accompagne de façon simultanée de la transmission du patrimoine professionnel à l'entreprise absorbante.

TUP de la société en question

La transmission de patrimoine permet d'augmenter le capital de la société absorbante.

En effet, la totalité des actifs et passifs de l'entreprise absorbée lui est transférée. Dans le cadre de l'opération, il peut être nécessaire de nommer un commissaire à la fusion.

Soulte

Il s'agit d'une somme d'argent versée aux associés de l'entreprise absorbée. Il se peut que le traité de fusion prévoit le versement en espèces de la soulte. Le montant de cette dernière reste inférieur à 10 % de la valeur nominale des actions ou des parts attribuées.

Échange de droits sociaux

Dans le cadre d'une opération, l'échange de droits sociaux s'effectue aussi automatiquement. En effet, les associés acquièrent naturellement la qualité d'associé de la société absorbante, selon les conditions prévues par le traité de fusion.

QU'EN EST-IL DU TRAITEMENT FISCAL DE LA FUSION ?

Il est aussi important de savoir que deux régimes fiscaux peuvent s'appliquer à une opération de fusion, à savoir le :

- Régime spécial ;
- Régime de droit commun.

Régime spécial

Ce régime spécifique à la fusion concerne uniquement les sociétés soumises à l'IS. L'entreprise absorbée profite d'une exonération des provisions, à condition que ces dernières n'aient pas perdu leur objet.

Régime de droit commun

En matière fiscale, l'opération de fusion est considérée comme une succession d'étapes distinctes. La dissolution de la société absorbée engendre alors l'imposition immédiate des bénéfices, plus-values d'actif et provisions.

FAQ

La fusion d'entreprise, de quoi s'agit-il ?

C'est une opération durant laquelle une ou plusieurs sociétés transmettent un patrimoine à une autre qui sera constituée à l'occasion ou qui existe déjà. Plusieurs raisons peuvent amener les dirigeants à procéder à une fusion d'entreprise. Souvent, elle est utilisée pour pouvoir développer plus rapidement une activité. Elle peut même faire sortir d'une faillite certaine.

Pourquoi la fusion d'entreprise peut-elle être considérée comme une opération stratégique ?

Certains entrepreneurs se servent de la fusion pour réduire la concurrence. En s'unissant à leurs concurrents, ils peuvent s'imposer comme leader sur un secteur spécifique. En effet, la démarche permet à la société acheteuse de gagner des parts, voire de détrôner une entreprise qui se trouve en première position sur le marché.

Comment réussir une opération de fusion d'entreprise ?

Pour réussir l'opération, il ne faut pas prendre une décision à la hâte. Il est essentiel de prendre son temps, en mettant en place un test avant de se lancer. Il est également nécessaire de créer du lien entre les équipes et d'instaurer un climat de confiance afin de fidéliser les collaborateurs. Il est aussi important de savoir communiquer au sujet de la marque après la fusion.



CARROUSEL
EMBALLAGE ET ÉQUIPEMENT

Pour les entreprises dans la transformation alimentaire, il y a Carrousel.

Expert en emballage alimentaire et en équipements, nous avons plus d'une solution pour l'ensemble de vos besoins.



Comptez sur nos représentants spécialement dédiés pour obtenir des conseils sur les normes en vigueur et les subventions disponibles.

transfo-alimentaire@carrousel.ca

Également reconnu pour nos solutions durables écoresponsables, nous accompagnons les entreprises dans leur transition écologique.

Équipements et machinerie d'emballage

Emballage alimentaire et d'expédition

Produits sanitaires et d'hygiène



Découvrez nos services sur
carrousel.ca



COMMENT FINANCER *l'acquisition d'une entreprise*

PAR BDC

Une bonne structure de financement facilitera une transition en douceur et positionnera votre entreprise en vue d'une plus forte croissance

La négociation d'une structure de financement optimale est un élément essentiel d'une acquisition réussie. La composition du financement doit vous permettre de procéder à une transition de propriété en douceur et de positionner votre entreprise de façon à assurer sa prospérité au cours des années qui suivront.

Il peut être difficile de comprendre comment fonctionne chaque type de financement et de trouver la bonne combinaison.

«Lorsqu'il est bien structuré, le montage financier vous offre la souplesse d'intégrer votre acquisition avec succès et de soutenir votre croissance future», affirme Robert Duffy, vice-président, Capital de croissance et transfert d'entreprise à BDC.

Robert Duffy, qui a financé des dizaines d'acquisitions d'entreprise, explique dans l'exemple ci-dessous en quoi consiste un montage de financement type visant une acquisition.

ÉTABLIR LA VALEUR DE LA CIBLE D'ACQUISITION

La première tâche lorsque l'on négocie un financement est d'établir combien vaut l'entreprise que l'on souhaite acquérir. La valeur d'une entreprise est souvent établie en fonction de sa rentabilité, laquelle est mesurée par le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA). De plus, le BAIIA devrait être normalisé en retirant les dépenses et les revenus non récurrents

Exemple: Financement d'une acquisition

ACQUISITION DE 100 % DES ACTIONS	
Créance prioritaire	9 000 000 \$
Financement par le vendeur	3 000 000 \$
Financement mezzanine	2 000 000 \$
Apport de capitaux propres	1 000 000 \$
Total	15 000 000 \$

afin de représenter fidèlement le potentiel de bénéfices futurs de l'entreprise.

Un prix d'acquisition est négocié en se mettant d'accord sur un multiple du BAIIA normalisé de l'entreprise, qui reflète la fiabilité de ses profits et de ses perspectives de croissance. Dans notre exemple, l'entreprise génère un BAIIA de 3 millions de dollars par année et les personnes qui la

achètent se sont entendues pour la vendre pour cinq fois la valeur du BAIIA, soit 15 millions de dollars.

APPORT DE CAPITAUX PROPRES: UNE PREUVE D'ENGAGEMENT

L'acheteuse ou acheteur fournit souvent un pourcentage du prix d'achat, et ces fonds peuvent provenir de diverses sources, comme des excédents de trésorerie que

l'entreprise acquéreuse a mis de côté à cette fin. Une autre source de provenance des fonds peut être un investissement d'une personne tierce qui devient alors l'une des propriétaires de l'entreprise combinée. BDC constitue une option pour ce type de financement par capitaux propres.

L'apport de capitaux propres diminue le montant qui doit être emprunté et démontre aux institutions prêteuses que les actionnaires ont à cœur, par leur contribution financière, de faire de cette acquisition un succès.

CRÉANCE PRIORITAIRE: LE PLUS GROS DU MONTAGE FINANCIER

Dans une entente d'acquisition, l'institution prêteuse principale fournit un prêt garanti par des actifs de l'entreprise. Bien que le montant puisse ne pas être complètement garanti par des actifs précis, on parle de créance prioritaire parce que l'institution prêteuse est titulaire d'une charge de premier rang à l'égard des actifs comme les comptes clients, les stocks, les biens immobiliers et l'équipement en cas de recouvrement.

Selon Robert Duffy, l'institution prêteuse principale décide généralement du multiple du BAIIA qu'elle est prête à prêter afin de financer une acquisition. Dans notre exemple, l'institution prêteuse principale est disposée à prêter trois fois le BAIIA, soit 9 millions de dollars.

De façon générale, l'institution prêteuse principale est la participante au financement ayant les modalités de remboursement les plus restrictives, notamment l'exigence que le prêt soit remboursé au terme d'une période relativement courte. Vous devrez très probablement effectuer des paiements mensuels et respecter d'autres conditions relatives au prêt comme le maintien de certains ratios d'endettement que l'on appelle clauses restrictives financières. BDC offre ce type de financement, appelé prêt à terme sur liquidités.

FINANCEMENT PAR LE VENDEUR: UNE AIDE UTILE À LA TRANSITION

Bien souvent, la vendeuse ou le vendeur contribuera au financement de l'entente avec ce que l'on appelle un financement par le vendeur ou un billet du vendeur. Le cas échéant, la vendeuse ou le vendeur accepte qu'on lui paie une portion du prix d'achat sur une certaine

période avec des intérêts. Dans notre exemple, la personne qui vend a accepté qu'on lui verse 3 millions de dollars, soit 20 % du prix d'acquisition, sur une certaine période.

SI LE MONTANT QUI LUI EST DÛ EST DE 3 MILLIONS DE DOLLARS APRÈS LA CONCLUSION, LA VENDEUSE OU LE VENDEUR AURA INTÉRÊT À FAIRE EN SORTE QUE L'ENTREPRISE SURVIVE À LA TRANSITION ET CONTINUE DE PROSPÉRER.

— **ROBERT DUFFY, VICE-PRÉSIDENT, CAPITAL DE CROISSANCE ET TRANSFERT D'ENTREPRISE**

Robert Duffy indique que le montant et la forme du billet du vendeur peuvent varier. Parfois, il peut être fondé sur le rendement de l'entreprise, augmentant ou diminuant en fonction du montant de BAIIA que l'entreprise génère au cours de la période de remboursement. Cette portion constitue ce qu'on appelle une clause d'indexation sur les bénéfices futurs.

Les billets du vendeur sont généralement très utiles pour la personne qui achète puisqu'ils sont souvent assortis de peu de conditions et de frais d'intérêts favorables. De plus, la personne qui vend fera probablement preuve de patience à l'égard du remboursement si l'entreprise éprouve des difficultés.

«L'autre bonne raison d'avoir recours à un billet du vendeur est que, bien souvent, au moins l'une des deux parties veut que la vendeuse ou le vendeur continue de jouer un quelconque rôle dans l'entreprise, affirme Robert Duffy. Si le montant qui lui est dû est de 3 millions de dollars après la conclusion, la vendeuse ou le vendeur aura intérêt à faire en sorte que l'entreprise survive à la transition et continue de prospérer.»

FINANCEMENT MEZZANINE: UNE OPTION SOUPLE

Le financement mezzanine est souvent utilisé pour couvrir tout écart entre le prix d'achat et le financement des différentes autres sources.

Il pose un risque plus élevé pour l'institution prêteuse que la créance prioritaire et porte de ce fait intérêt à un taux plus élevé. Cependant, ses modalités de remboursement sont très souples et peuvent être adaptées aux besoins de l'entreprise.

Par exemple, Robert Duffy souligne que Capital de croissance et transfert d'entreprise de BDC peut faire preuve de patience à l'égard du remboursement de financement mezzanine à la suite d'une acquisition. Cela peut être essentiel si l'entreprise a besoin de ses liquidités pour rembourser l'institution prêteuse principale et le billet du vendeur, et pour mettre en œuvre une stratégie de croissance.

«Nous offrons une souplesse totale. Cela fait de nous la solution idéale pour combler les écarts de financement, parce que nous pouvons vous aider avec tous les autres aspects de la transaction.»

Robert Duffy affirme que la capacité de BDC à fournir la créance prioritaire, un financement mezzanine et une prise de participation minoritaire dans le cadre du montage de financement d'une acquisition en font une bonne option pour un financement d'acquisition, particulièrement pour les entreprises intéressées par une solution de financement adaptée à leur situation propre ou désireuses de diversifier leurs fournisseuses et fournisseurs de services financiers.

«NOUS OFFRONS UNE SOUPLASSE TOTALE. CELA FAIT DE NOUS LA SOLUTION IDÉALE POUR COMBLER LES ÉCARTS DE FINANCEMENT, PARCE QUE NOUS POUVONS VOUS AIDER AVEC TOUS LES AUTRES ASPECTS DE LA TRANSACTION.»

FINANCER LA CROISSANCE :

Conseils et outils pour les jeunes entreprises agroalimentaires

Lors de la 4e édition du Match DUX, le panel « Financer la croissance » présenté par Capital Financière agricole fut riche en judicieux conseils pour les startups et invités présents. Afin de partager à la communauté agroalimentaire l'expertise partagée sur divers sujets tels que le financement, la croissance et le « cash-flow », voici un aperçu des conseils des experts invités ; Chantal Joyal, Khalil Akrouf, Maude St-Pierre et Vincent Giard.

Panel Financer la croissance

Présenté par :



QUELS SONT LES ÉLÉMENTS CLÉS QUI ONT FAIT LA DIFFÉRENCE DANS VOTRE PARCOURS ET QUELLES SONT VOS RECOMMANDATIONS POUR LES ENTREPRENEURS.ES ?

Avec Maude St-Pierre,
Fondatrice et CEO de
[GRAZY Inc.](#)

Je vous partage deux idées très très simples, mais que je crois cruciales pour bien structurer sa croissance d'entreprise. Celles-ci ont définitivement fait la différence dans mon parcours !

1. Bâissez votre « dream team »

Tout d'abord, bâtir sa « dream team » est un élément clé qui peut vous éviter bien des faux pas. Lorsqu'on se lance en affaires, il y a tellement de facettes de l'entreprise à maîtriser. On a besoin d'experts et de gens pour nous aider à s'élever plus haut.

Pour ma part, je suis fondatrice unique et toujours seule à la tête de l'organisation, donc m'entourer de personnes meilleures que moi et plus expérimentées m'a sauvé PLUSIEURS erreurs ! Depuis le début, je me suis entourée d'un coach et d'un mentor qui

m'épaulent, ils m'ont apporté énormément tant sur le plan professionnel qu'humain. J'ai également joint un incubateur technologique à Sherbrooke en 2022 qui m'a permis de structurer la croissance et m'apporter beaucoup autant à moi qu'à mon équipe.

2. Soyez toujours prêt.es

Deuxièmement, soyez toujours prêt.e à lever des fonds. On ne sait jamais quand une opportunité hyper excitante pourrait se présenter. Lorsque celle-ci se pointe, nous nous sommes tous posé cette question : « Ai-je la capacité opérationnelle et financière

d'aller de l'avant ? », et souvent en startup, la réponse est non, lorsque nous ne sommes pas prêtes du moins. En tant qu'ancienne financière, je comprends bien l'importance de lever des fonds 12 à 18 mois d'avance... mais réalistiquement, comme jeune entrepreneure, il est plutôt difficile d'allouer du temps pour faire une gestion financière A1. Quand l'horaire est surchargé, souvent c'est négligé, mais pourtant si important !

MA RECOMMANDATION SERAIT : PRENEZ LE TEMPS D'INVESTIR QUELQUES JOURS POUR BÂTIR UNE DATA ROOM SOLIDE ET PUIS SURTOUT, TENEZ-LÀ À JOUR !

Mais comment y arriver ? Ma recommandation serait : prenez le temps d'investir quelques jours pour bâtir une data room solide et puis surtout, tenez-là à jour ! Sinon, délégez cette tâche à un expert. L'investissement en vaut vraiment la chandelle et évitera bien du stress. En terminant, voici un bref aperçu des documents de base qu'on devrait retrouver dans une data room selon moi :

- États financiers annuels
- États financiers intérimaires
- Budget de trésorerie
- Montage financier
- Plan d'affaires
- Présentation de l'équipe et des fondateurs.es
- Revue de presse

QUELS SONT LES PILIERS QU'UNE START-UP DEVRAIT METTRE EN PLACE DÈS SES DÉBUTS POUR ASSURER UNE CROISSANCE SAINNE ?

Avec Vincent Giard,
Agronome, MBA, ASC,
[Inno-Centre](#)

1. Les PME devraient toujours maximiser les aides publiques et leurs propres fonds. Elles ne devraient pas hésiter à consulter les organismes de

En tant qu'ancienne financière, je comprends bien l'importance de lever des fonds

12 à 18 mois d'avance

... mais réalistiquement, comme jeune entrepreneure, il est plutôt difficile d'allouer du temps pour faire une gestion financière A1. - Maude St-Pierre

développement économique de leur ville ou de leur MRC. Ces intervenants peuvent les aider à peaufiner leur plan d'affaires, les informer des programmes d'aide disponibles selon leur projet ou la disponibilité d'un incubateur de croissance pour les aider.

2. Un plan d'affaires solide, à la fois simple et concis, est un outil indispensable. Mon conseil pour les jeunes pousses est de s'intéresser à l'aspect financier de leur entreprise. Beaucoup d'entrepreneurs sont davantage intéressés par les ventes, les opérations et les ressources humaines.

N'HÉSITEZ PAS À BIEN VOUS ENTOURER. UN MENTOR/COACH EST UN GAGE DE SUCCÈS. DANS MA VIE DE PRÊTEUR SPÉCIALISÉ, LES CLIENTS QUI RÉUSSISSAIENT LE MIEUX ÉTAIENT BIEN SOUVENT CEUX QUI CONSULTAIENT LES PLUS.

3. Ne pas hésiter à consulter plus d'un prêteur potentiel. Ne pas hésiter à faire travailler vos partenaires financiers pour vous. Demandez-leur des conseils et vous verrez lesquels sont le mieux réseautés. Plusieurs institutions financières ont des équipes spécialisées en agroalimentaire. Demandez à y avoir accès !

4. N'hésitez pas à bien vous entourer. Un mentor/coach est un gage de succès. Dans ma vie de prêteur spécialisé, les clients qui réussissaient le mieux étaient bien souvent ceux qui consultaient les plus. C'est l'un des mandats d'Inno-centre, accompagner les PME, les aider à prendre de meilleures décisions d'affaires, favorisant ainsi la croissance et la performance.

5. Démarrez avec un ou des produits différenciés. Faire des produits de masse exige des volumes importants. Des produits nichés et différenciés offrent généralement de meilleures marges.

6. Le concept de la croissance soutenable est fondamental en financement. Une entreprise ne peut pas croître plus rapidement que le cash généré par ses opérations, sans devoir s'endetter ou aller chercher du capital. Avec la croissance, l'endettement atteint une certaine limite. Pour aller chercher du capital, il faut un bon plan d'affaires et/ou un solide réseau, que ce soit parents, amis ou autres partenaires financiers prêts à investir du capital de croissance.

3 grandes étapes du financement de la croissance d'une start-up

PRÉSENTATRICE

SOULAF SLAOUI
AG-BIO CENTRE



LA CROISSANCE 101

VINCENT GIARD
INNO-CENTRE

vincent.giard@inno-centre.com



LE COFFRE À OUTILS

CHANTAL JOYAL
CAPITAL FINANCIÈRE AGRICOLE

Chantal.Joyal@cfai.qc.ca



ON PASSE À L'ACTION

KHALIL AKROUT
FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ

kakrout@fondsfq.com



REGARD DE LA START-UP

MAUDE ST-PIERRE
SÉVA NATURE

maude@sevanature.ca



À QUEL MOMENT LA CAPITAL FINANCIÈRE AGRICOLE PEUT INTERVENIR DANS LE FINANCEMENT DE LEUR CROISSANCE ?

Avec Chantal Joyal, MBA,
Directrice de portefeuille,
Capital Financière Agricole Inc.

Suite au financement de leur démarrage avec les prêteurs traditionnels et la fin du LOVE Money, comment nous pouvons structurer une transaction afin que la société soit en mesure de respecter ses exigences financières tout en passant à la phase de croissance avec de l'équité ou de la quasi-équité? Nous pouvons offrir de la dette non garantie, convertible ou du capital-actions avec des minimums d'intervention de 350 K\$ jusqu'à un maximum de 1 M\$ pour une ronde de financement. Nous sommes là pour les propulser dans leur croissance tout en s'assurant que la société atteindra un BAIIA positif et suffisant pour couvrir le service de la dette d'ici les prochaines années si ce n'est pas le cas.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT DURE AU MOINS POUR UNE PÉRIODE DE 7 ANS SOIT LA DURÉE MINIMUM DE NOTRE INTERVENTION.

AU-DELÀ DU FINANCEMENT EN QUASI-ÉQUITÉ OU ÉQUITÉ, COMMENT NOUS INTERVENONS ET CE QUI NOUS DISTINGUE DES AUTRES FONDS DE CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT ?

Nous travaillons avec les autres partenaires de l'écosystème tels que FAC, les institutions financières, IQ, BDC ou autres fonds de capital de croissance ainsi qu'avec Inno-centre puisque nous sommes une petite équipe. Nous intervenons aussi afin de mettre en place un comité avisier ou un conseil d'administration et les saines pratiques de gouvernance. Nous travaillons beaucoup à faire du maillage entre les divers intervenants du milieu (clients, fournisseurs, courtiers, distributeurs). Nous sommes une source de référence et notre accompagnement dure au moins pour une période de 7 ans soit la durée minimum de notre intervention.

NOUS SOMMES LÀ POUR LES PROPULSER DANS LEUR CROISSANCE TOUT EN S'ASSURANT QUE LA SOCIÉTÉ ATTEINDRA UN BAIIA POSITIF ET SUFFISANT POUR COUVRIR LE SERVICE DE LA DETTE D'ICI LES PROCHAINES ANNÉES SI CE N'EST PAS LE CAS.

Nous pouvons offrir de la dette non garantie, convertible ou du capital-actions avec des minimums d'intervention de

350 K\$

jusqu'à un maximum de

1 MILLION\$

pour une ronde de financement.

- Chantal Joyal

NOUS TRAVAILLONS AVEC LES AUTRES PARTENAIRES DE L'ÉCOSYSTÈME TELS QUE FAC, LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES, IQ, BDC OU AUTRES FONDS DE CAPITAL DE CROISSANCE AINSI QU'AVEC INNO-CENTRE PUISQUE NOUS SOMMES UNE PETITE ÉQUIPE.

QUELS SONT LES 5 ÉLÉMENTS DE SUCCÈS À METTRE EN PLACE POUR UNE PREMIÈRE RONDE DE FINANCEMENT EN ÉQUITÉ ?

Avec Khalil Akrouf,
Directeur - Placements privés et investissements d'impact, Agroalimentaire et santé,
Fonds de solidarité FTQ

PARTAGEZ VOTRE PARCOURS, VOS DÉFIS ET VOS SUCCÈS. IMPLIQUEZ-LES ÉMOTIONNELLEMENT DANS VOTRE VISION POUR SUSCITER UN RÉEL INTÉRÊT.

La recherche de financement en équité pour votre entreprise peut être un défi, mais en mettant en place certains éléments clés, vous pouvez maximiser vos chances de succès. Voici cinq éléments essentiels à considérer :

1. **Trouver le bon partenaire :** Établissez des relations solides avec des investisseurs potentiels avant même d'avoir besoin de financement. Cherchez des partenaires partageant votre vision et vos valeurs, car une relation fructueuse va au-delà de l'argent investi.
2. **Raconter votre histoire :** Lorsque vous rencontrez des investisseurs, ne sous-estimez pas le pouvoir d'une bonne histoire. Partagez votre parcours, vos défis et vos succès. Impliquez-les émotionnellement dans votre vision pour susciter un réel intérêt.
3. **Bâtir une équipe complémentaire :** L'importance d'une équipe solide ne peut être surestimée. Recherchez des profils complémentaires qui apportent des compétences variées. Montrez aux investisseurs que vous avez une équipe solide capable de faire face aux défis et de tirer le meilleur parti des opportunités.
4. **Mettre en place des pratiques de gouvernance saine,** transparentes et éthiques, pour favoriser une meilleure prise de décision et créer de la valeur.

5. **Connaître ses chiffres :** La compréhension approfondie de vos chiffres est cruciale. Soyez prêt à expliquer en détail vos prévisions financières, votre modèle commercial et vos projections. Les investisseurs apprécient la transparence et la rigueur dans la gestion financière.

En combinant ces éléments, vous serez mieux positionné pour attirer des investisseurs et faire de votre première ronde de financement une réussite. La clé réside dans la préparation, la communication efficace et la démonstration d'un leadership solide.

Le Fonds est le plus important réseau d'investissement en capital de développement au Québec. Depuis 40 ans, sa mission est d'investir l'épargne des Québécoises et des Québécois dans les entreprises d'ici. Il investit dans des entreprises de toutes les tailles, de tous les secteurs et de toutes les régions du Québec.

LE FONDS EST LE PLUS IMPORTANT RÉSEAU D'INVESTISSEMENT EN CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT AU QUÉBEC. DEPUIS 40 ANS, SA MISSION EST D'INVESTIR L'ÉPARGNE DES QUÉBÉCOISES ET DES QUÉBÉCOIS DANS LES ENTREPRISES D'ICI. IL INVESTIT DANS DES ENTREPRISES DE TOUTES LES TAILLES, DE TOUTES LES SECTEURS ET DE TOUTES LES RÉGIONS DU QUÉBEC.

RÉSEAU CANADIEN D'INNOVATION EN ALIMENTATION



Rejoignez notre communauté grandissante d'innovateurs alimentaires canadiens



Une plateforme en ligne unique pour trouver des collaborateurs, des partenaires et des ressources en matière d'innovation



Des possibilités de financement exclusives pour amener vos innovations jusqu'à la commercialisation



Cinq directeurs régionaux de l'innovation qui apportent un soutien personnalisé aux membres à travers le pays



5 EMBALLAGES EMBALLANTS

Chaque mois, nous vous proposons de découvrir cinq emballages créatifs. Ils savent mettre le produit en valeur parce qu'ils sont beaux, astucieux, drôle, pratiques, durables ou peut-être même un peu de tout ça. Chose certaine, ils font réagir pour le plaisir des yeux ou de leur message.



DONATEURS EN DENRÉES RECHERCHÉS

***Vous avez des surplus alimentaires ?
Offrez-les pour nourrir les gens
dans le besoin.***



***Quantité minimum pour une cueillette
(sans frais) :***

1 palette

Quantité maximale:

**Aucune limite (entrepôt de 11 000 mètres²
et espace additionnel disponible)**

Produits recherchés :

**Aliments frais ou surgelés (incluant
viandes, produits laitiers, fruits et
légumes), aliments secs (incluant pâtes
alimentaires, céréales, riz, épices,
aliments secs ou en conserves), produits
de première nécessité (couches, lingettes
pour bébés, papiers hygiéniques, savons,
etc.)**



MOISSON MONTRÉAL

Contactez-nous !

collecte@moissonmontreal.org

514-344-4494 - Poste 227