



Deloitte Sociétés privées

Série Entreprises familiales résilientes

Options de liquidité favorisant la prospérité des entreprises familiales

Après une année parmi les plus éprouvantes de l'histoire récente, les perspectives s'améliorent pour de nombreuses entreprises partout dans le monde. Et comme elles disposent d'un grand éventail d'options pour accéder à des liquidités, elles pourront probablement financer leurs aspirations postpandémiques assez facilement.

Il y a un an, les banques centrales et les gouvernements ont déployé des mesures colossales pour que les marchés des instruments d'emprunt puissent continuer de fonctionner après la vente massive d'obligations de sociétés, la plus importante depuis la crise financière mondiale dix ans plus tôt. Certains emprunteurs ont alors dû cesser complètement leurs activités et se tourner vers les programmes de soutien d'urgence de la COVID-19.

Une nouvelle dynamique

Nous voilà à la mi-2021, et l'environnement de financement offre désormais de nombreuses possibilités aux entreprises familiales privées qui veulent conserver leur structure de propriété. D'abord, il y a les banques qui ont été en mesure de réduire leur charge pour pertes sur prêts et veulent faire fructifier cet argent¹. Les taux variables étant encore près du plancher historique, les sociétés privées peuvent donc de nouveau compter sur leurs principaux partenaires de financement.

Viennent ensuite les marchés publics des instruments d'emprunt, lesquels ont connu une reprise rapide l'an dernier après l'intervention de soutien de la Réserve fédérale américaine et d'autres banques centrales. Même au plus fort de la crise, les emprunteurs des secteurs les plus durement touchés ont pu récolter des sommes considérables grâce à l'émission

de nouvelles obligations, et ce, à un taux avantageux par rapport aux autres sources de financement. Le marché des obligations étant encore favorable aux vendeurs cette année, les entreprises pourront contracter des dettes sans provoquer une envolée des taux d'intérêt². Entre-temps, les fonds de prêts privés resteront disponibles après avoir pris partiellement le relais des prêteurs traditionnels en 2020. Quant aux fonds de situations spéciales, qui visent à profiter d'événements inhabituels et d'occasions hors marché, ils ont enregistré une croissance presque comparable à celle des titres de créances en difficulté et des fonds mezzanine. De plus, de nombreux fonds de prêts directs se présentent désormais comme des fonds d'« occasions de crédit » pour tirer avantage de la reprise sur la plupart des marchés³. Dans de multiples cas, les sociétés de capital-investissement, qui disposaient de réserves records avant la pandémie, ont redoublé de prudence

pendant la crise, ne renforçant que leurs positions dans les entreprises déjà dans leur portefeuille⁴. Parce que les investisseurs continuent d'injecter des capitaux dans des fonds de capital-investissement, cela exerce une pression grandissante sur les gestionnaires de fonds, qui doivent les déployer dans de nouvelles voies. Ces gestionnaires entrent en concurrence d'un côté avec les entreprises acquéreuses stratégiques, qui ont repris du poil de la bête, et de l'autre avec les sociétés d'acquisition à vocation spécifique (SAVS), un véhicule de financement très en vogue chez les sociétés privées souhaitant entrer en bourse à très court terme.

Des liquidités abondantes pour ouvrir le champ des possibles

Dans cette conjoncture avantageuse, les entreprises familiales peuvent profiter du financement à leur portée pour améliorer leur capitalisation et mieux réussir dans l'environnement post-COVID-19. Comme nous l'avons dit dans les autres articles de la série, nous savons que la pandémie a poussé les dirigeants d'entreprises familiales à réévaluer leur mission, à renforcer la relation de confiance avec leurs employés et leurs clients, et à prendre du recul pour voir comment augmenter leur capacité concurrentielle.

Pour beaucoup de ces entreprises, ces visées transformatrices se sont déjà traduites par des investissements. Selon un sondage que Deloitte Sociétés privées a réalisé à l'échelle mondiale auprès de sociétés privées, en grande partie des entreprises familiales, les dirigeants de toutes les régions ont utilisé la crise comme levier de changement, et ce, dans presque tous les aspects de leur entreprise. Ils ont notamment accéléré leur transformation numérique, établi de nouveaux partenariats et de nouvelles alliances, consolidé leurs réseaux d'approvisionnement et développé leurs marchés. Malgré tout, il leur reste beaucoup de pain sur la planche pour accroître la résilience de leur organisation, la majorité d'entre eux ayant indiqué être seulement à mi-chemin ou au début de cette transformation⁵.

Étant donné l'état actuel du marché des capitaux, de nombreuses entreprises familiales pourraient facilement obtenir des liquidités pour poursuivre leur transformation et réaliser leurs objectifs de croissance. Comme c'est maintenant le moment d'envisager les solutions de financement qui s'offrent à eux, les membres des familles concernées doivent discuter sérieusement de leurs

intentions pour les années à venir avant d'ouvrir la porte à un flux important de liquidités.

Pour beaucoup de propriétaires d'entreprises familiales, la COVID-19 s'est avérée une expérience révélatrice. Ils se sont servis de cette crise pour investir dans la transformation de leur organisation, accélérer le changement et repenser leur avenir. Heureusement, on leur propose aujourd'hui toute une gamme d'options de financement. Pour les entreprises familiales, il n'y aura peut-être pas de climat plus propice à l'accès aux capitaux dont elles ont besoin pour réaliser leurs plus grandes ambitions.

Notes

1. Deloitte Insights. [Forecasting the performance of the US banking industry](#), 2021.
2. Deloitte Insights. [Private companies and COVID-19: Accessing the debt markets during and after the crisis](#), 2021.
3. [Ibid.](#)
4. Charlie McGrath. ["What private equity's record dry power haul means for the industry."](#) blogue de Prequin, 7 avril 2021.
5. Deloitte Sociétés privées. [Global perspectives for private companies](#), 2021.

Personnes-ressources

Mohamed Sheibani

Associé, leader national, Entreprises familiales
mshuibani@deloitte.ca

Michelle Osry

Associée, Services-conseils aux entreprises familiales
mosry@deloitte.ca

Cette publication contient uniquement de l'information de nature générale. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ses cabinets membres et leurs sociétés affiliées ne fournissent aucun conseil ou service dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, du placement, du droit, de la fiscalité, ni aucun autre conseil ou service professionnel au moyen de la présente publication. Ce document ne remplace pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisé pour prendre des décisions ou mettre en œuvre des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur vos finances ou votre entreprise. Avant de prendre des décisions ou des mesures qui peuvent avoir une incidence sur votre entreprise ou sur vos finances, vous devriez consulter un conseiller professionnel reconnu. Ni Deloitte Touche Tohmatsu, ni aucun de ses cabinets membres ou leurs sociétés affiliées respectives ne pourront être tenus responsables à l'égard de toute perte que pourrait subir une personne qui se fie à cette publication.

À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans différents secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500^{MD} par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Notre raison d'être mondiale est d'avoir une influence marquante. Chez Deloitte Canada, cela se traduit par la création d'un avenir meilleur en accélérant et en élargissant l'accès au savoir. Nous croyons que nous pouvons concrétiser cette raison d'être en incarnant nos valeurs communes qui sont d'ouvrir la voie, de servir avec intégrité, de prendre soin les uns des autres, de favoriser l'inclusion et de collaborer pour avoir une influence mesurable.

Pour en apprendre davantage sur les quelque 330 000 professionnels de Deloitte, dont plus de 11 000 font partie du cabinet canadien, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) et [Facebook](#).