VOLARIS

PARTENAIRE SÛR.
PROCESSUS TRANSPARENT.
CLÔTURE RAPIDE.

01 À propos de Volaris

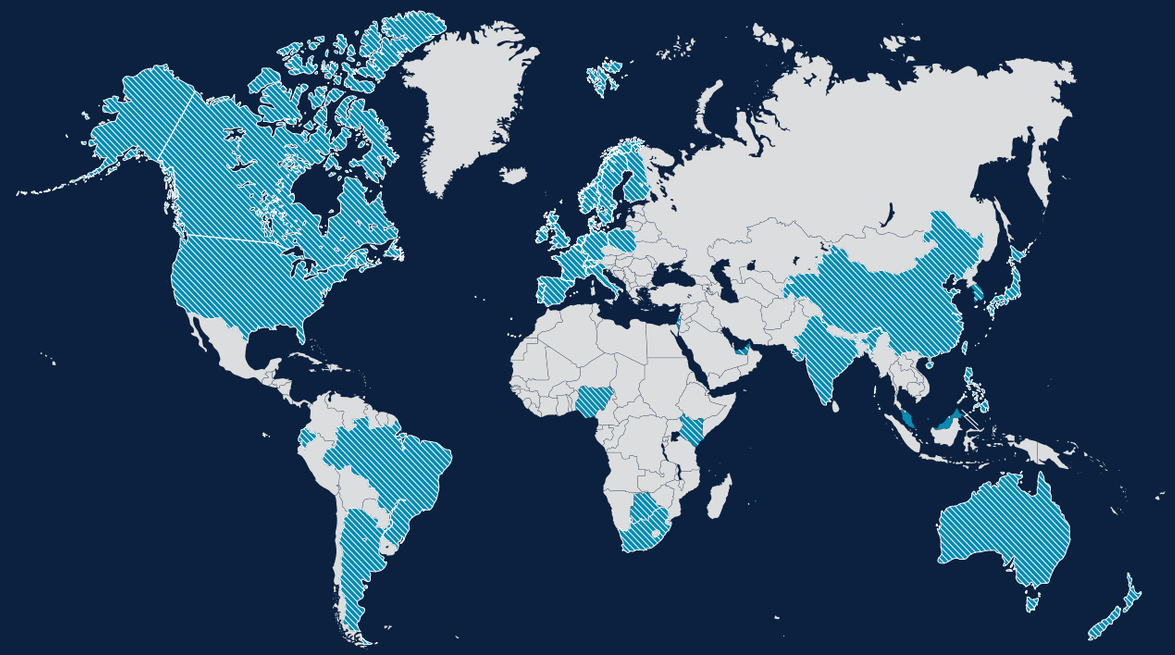
+ de
40
pays

+ de
170
entreprises

+ de
10 000
employés

La graine de ce qui est devenu Volaris Group a été plantée il y a plus de 25 ans quand Trapeze Group, le leader des logiciels dans le transport public, est devenu la première acquisition de Constellation Software. Avec son expansion au-delà du marché du transport, Volaris Group est né en 2011.

Au cours de la décennie qui a suivi, Volaris a investi des douzaines de nouveaux marchés verticaux, y compris l'agroalimentaire, la gestion d'acquis et la gestion locative. L'entreprise a également élargi son périmètre géographique en s'exportant dans plus de 40 pays et en développant ses capacités de travail dans plusieurs langues. Nos ressources Fusac dédiées en finance, comptabilité, fiscalité, RH et droit nous permettent de clôturer rapidement nos opérations partout dans le monde.



NOS PRINCIPAUX MARCHÉS :

Agroalimentaire
Arts & Culture
Gestion d'actifs & Logistique
Biosciences
Communications & Médias
Compliance
Construction
Secteurs créatifs
Gestion des données
Gestion des concessions
Éducation
Ingénierie
Gestion des services sur site
Services financiers
Technologie alimentaire
Services alimentaires & Accueil
Administration gouvernementale
Santé
Gestion du capital humain
Éditeurs de logiciels indépendants
Installation
Gestion des services informatiques
Justice
Services linguistiques
Gestion des bibliothèques
Marine
Gestion marketing
Bénévolat
Transport public
Impression & Publication
Évaluation des biens
Énergies renouvelables
Gestion locative
Vente au détail
Gestion du risque
Sécurité
Sécurité Sociale
Développement de logiciels
Chaîne logistique & Gestion des stocks
Services

02 Pourquoi envisager de travailler avec Volaris ?

UN PARTENAIRE SÛR

Grâce au soutien financier solide apporté par notre société mère, Constellation Software (TSX : CSU), Volaris dispose des capitaux nécessaires pour élaborer divers types d'opérations sans avoir recours à des financements extérieurs.

Après les acquisitions, nous avons les ressources pour contribuer aux projets de croissance de vos clients et l'expertise pour les aider à poursuivre indépendamment leurs propres opportunités de développement.

UNE CLÔTURE RAPIDE

Grâce à plus de 200 acquisitions et à plus d'une dizaine de carve-outs à ce jour, nous avons démontré nos capacités à clôturer rapidement et en douceur. Notre taux de clôture est exceptionnellement élevé et nous travaillons avec nos clients pour définir un calendrier qui leur convient.

Collaborer avec Volaris Group signifie suivre un processus simple et transparent pour vous et votre client.

UNE PERSPECTIVE GLOBALE

Grâce aux bureaux dans plus de 40 pays et aux dizaines de langues parlées par nos employés, les frontières ne sont pas une barrière aux acquisitions. Quel que soit le pays de votre client ou le nombre de bureaux qu'il gère dans le monde, notre équipe dédiée de professionnels de la fusac saura gérer le processus de façon efficace et efficiente.

UNE MAISON SÛRE ET PERMANENTE POUR VOTRE CLIENT

Pour les clients dont les préoccupations dépassent les seuls aspects financiers, Volaris est un partenaire qui protège l'héritage de leur entreprise.

+ de
200
acquisitions à ce jour

97%
d'auto-financement

+ de
40
pays

Les entreprises que nous achetons gardent leur autonomie après l'acquisition, leurs clients continuent de bénéficier de leurs services et les employés ont accès à de nouvelles opportunités de carrière au sein de la vaste organisation globale de Volaris.

03 Réussites

Acorn ADVISORY

« Volaris réussit à humaniser le processus d'acquisition. Ils comprennent la perspective des actionnaires et font en sorte de mettre en place des relations collaboratives et productives tout au long du processus. »

- Bruna Vianna, Directrice Associée, Acorn Advisory

Lorsqu'Acorn Advisory a aidé Apdata à mettre en vente leur entreprise en 2019, l'entreprise hésitait entre Volaris et une société d'investissement privée. Les fondateurs d'Apdata envisageaient de partir à la retraite mais ils souhaitaient s'assurer que l'entreprise qu'ils avaient construite ne serait pas entièrement intégrée dans une autre entreprise au risque d'y perdre son identité unique.

RÉUSSITE POST-ACQUISITION : PROTECTION DE L'HÉRITAGE

En collaborant avec l'équipe fusac de Volaris, Bruna Vianna, Directrice Associée d'Acorn Advisory, a apprécié leur façon de prendre en compte les préoccupations des vendeurs, ayant eux-mêmes été vendeur dans le passé.

La structure décentralisée de Volaris Group a rassuré les propriétaires sur le fait que leur entreprise serait aidée sans perdre la culture qu'ils avaient mise tant d'années à construire.

Le conseiller juridique local de Volaris Group a mis à profit l'expérience précédemment acquise au cours d'acquisitions au Brésil en allégeant le processus de vérification pour l'intermédiaire et le vendeur. Une profonde connaissance du marché de niche d'Apdata a permis à Volaris de faire rapidement la clôture sans faire de compromis sur les détails comme les paramètres financiers et opérationnels. « Volaris n'essaie pas d'extraire de la valeur de l'acquis en se contentant de réduire le personnel et les dépenses » a commenté Vianna. « Leur objectif est de créer plus de valeur par la croissance et le benchmark. »

faqtum M&A

« Il était important pour les propriétaires que l'entreprise garde sa culture et son identité actuelles. »

- Kenneth Birkholm, Partenaire, Faqtum

En cherchant un acquéreur, il était vital pour la direction de ComputerCamp de trouver un partenaire capable d'apporter une direction stratégique sans compromettre la culture unique de l'entreprise. Elle a fait appel à Kenneth Birkholm, partenaire à Faqtum, pour guider les fondateurs dans le processus avec les acheteurs potentiels. Alors qu'il évaluait les acquéreurs potentiels, Kenneth Birkholm a immédiatement pensé à Volaris étant donné leur solide réputation dans la communauté des fusions-acquisitions. Au cours du processus, « Volaris a montré une réelle connaissance et compréhension du marché des logiciels, ce qui en faisait un candidat naturel pour l'acquisition de ComputerCamp » a commenté Birkholm.

RÉUSSITE POST-ACQUISITION POUR VOTRE CLIENT : UNE AUTONOMIE PRÉSERVÉE

Lorsque des enjeux se sont naturellement présentés au cours du processus Fusac, Birkholm a noté les solutions réactives et constructives proposées par l'équipe Volaris. « Leur capacité à comprendre et à répondre aux préoccupations uniques du vendeur a été un facteur clé dans la réussite de l'acquisition » a partagé Birkholm.

À l'annonce de l'acquisition de ComputerCamp, le Directeur, Mads Klavstrup, (Mathiasen,) a fait l'éloge des nombreux avantages à rejoindre Volaris Group. Avant toute chose, il a souligné sa satisfaction d'avoir trouvé un partenaire qui le laissait continuer à diriger son entreprise comme il l'entendait. « Nous avons choisi nous-mêmes nos nouveaux propriétaires, avec, entre autres, un ancrage dans une communauté de valeurs solide » a commenté Mathiasen.

04 Les avantages de CSI

Volaris est un groupe opérationnel de Constellation Software Inc. (CSI). Fondé en 1995, CSI fournit des logiciels et services à de nombreuses industries des secteurs public et privé. CSI est présent sur plus de 100 marchés verticaux dans le monde.

INVESTISSEMENT À LONG TERME

CSI a généré des cash flows et revenus conséquents depuis ses débuts. Sa base financière solide permet à CSI d'apporter des capitaux à ses groupes opérationnels, tels que Volaris, pour leur permettre d'investir dans votre entreprise.

PRÉSENCE MONDIALE

Tout en restant autonome, vous avez l'avantage de pouvoir connecter vos employés et vos clients aux ressources considérables de notre organisation.

Volaris est capable d'apporter une sécurité financière à votre entreprise, ce que seule une grande entreprise diversifiée avec une présence mondiale est en mesure de faire.

UN APPUI FINANCIER

En tant que société cotée en bourse (TSX : CSU), CSI est un partenaire financier transparent et fiable. L'appui financier de CSI peut contribuer à renforcer la crédibilité de votre entreprise et à donner confiance à vos partenaires.

6,6 Mds $ de revenus

+ de
45 000
employés dans le monde

6 groupes opérationnels
sur + de 100 marchés verticaux internationaux

Les 10 principaux clients représentent moins de 5% des revenus

+ de
125 000
clients présents dans + de 100 pays

Plus de
10% détenus par les employés

* Tous les chiffres sont en $ US de 2022

© 2023 Volaris Group Inc., Ses filiales et sociétés affiliées. Tous droits réservés.

volarisgroup.com