

**Réaliser ses objectifs professionnels
pour faire de la retraite une réalité**



TABLE DES MATIÈRES

Réaliser ses objectifs professionnels
pour faire de la retraite une réalité.....**3**

En quoi Volaris est-il différent ?.....**4-5**

Présentation de Wellington.....**6-7**

Présentation de Travis.....**8-10**

Présentation de PLANIT Group.....**11-12**





RÉALISER SES OBJECTIFS PROFESSIONNELS POUR FAIRE DE LA RETRAITE UNE RÉALITÉ

Pour la plupart des chefs d'entreprise, planifier sa retraite n'est pas chose aisée. Vous souhaitez que votre entreprise soit estimée à sa juste valeur et vous devez également préparer sa viabilité à long terme afin de préserver le bien-être de vos clients et de vos employés. Peut-être avez-vous envisagé de planifier votre succession et avez-vous en tête quelqu'un qui pourrait prendre votre place, ou peut-être avez-vous besoin d'aide pour identifier et former un dirigeant capable de développer efficacement votre entreprise au cours des années à venir ?

Quel que soit votre cheminement vers la retraite, une discussion avec Volaris Group est une première étape judicieuse. Nous avons travaillé à l'échelle internationale avec de nombreux chefs d'entreprises de logiciels de marchés verticaux pour les aider à atteindre leurs objectifs, tant pour leur retraite que pour la prospérité continue de leur entreprise.

EN QUOI VOLARIS EST-IL DIFFÉRENT ?

Notre philosophie unique consistant à « acheter et soutenir » les entreprises vise à faciliter l'autonomie opérationnelle : en aidant à planifier la succession pour former des dirigeants solides et responsables et en permettant le transfert de connaissances afin de garantir l'utilisation des meilleures pratiques à tous les niveaux de l'organisation.

PLANIFIER ENSEMBLE LA SUCCESSION

Nous investissons dans la gestion du personnel et développons des plans de succession qui prennent en compte les talents à tous les niveaux de votre organisation. Nous croyons que les compétences, connaissances et relations précieuses de vos employés en font des experts dans leur domaine, et que celles-ci doivent être développées pour renforcer votre avantage concurrentiel. Nous collaborons avec les chefs d'entreprise pour identifier et mentorer leur successeur immédiat et préparer les futurs dirigeants en s'appuyant sur les formations et les outils qui assureront une croissance et une compétitivité durables.

« Contrairement à la plupart des entreprises acquéreuses, Volaris fonctionne selon un modèle décentralisé où chacune des entreprises est gérée de façon indépendante par des dirigeants forts. Ce modèle nous a plu car nous savions que Volaris s'attacherait à former les futurs dirigeants de l'entreprise. »

- Alex Dunne,
cofondateur de Wellington Computer Systems

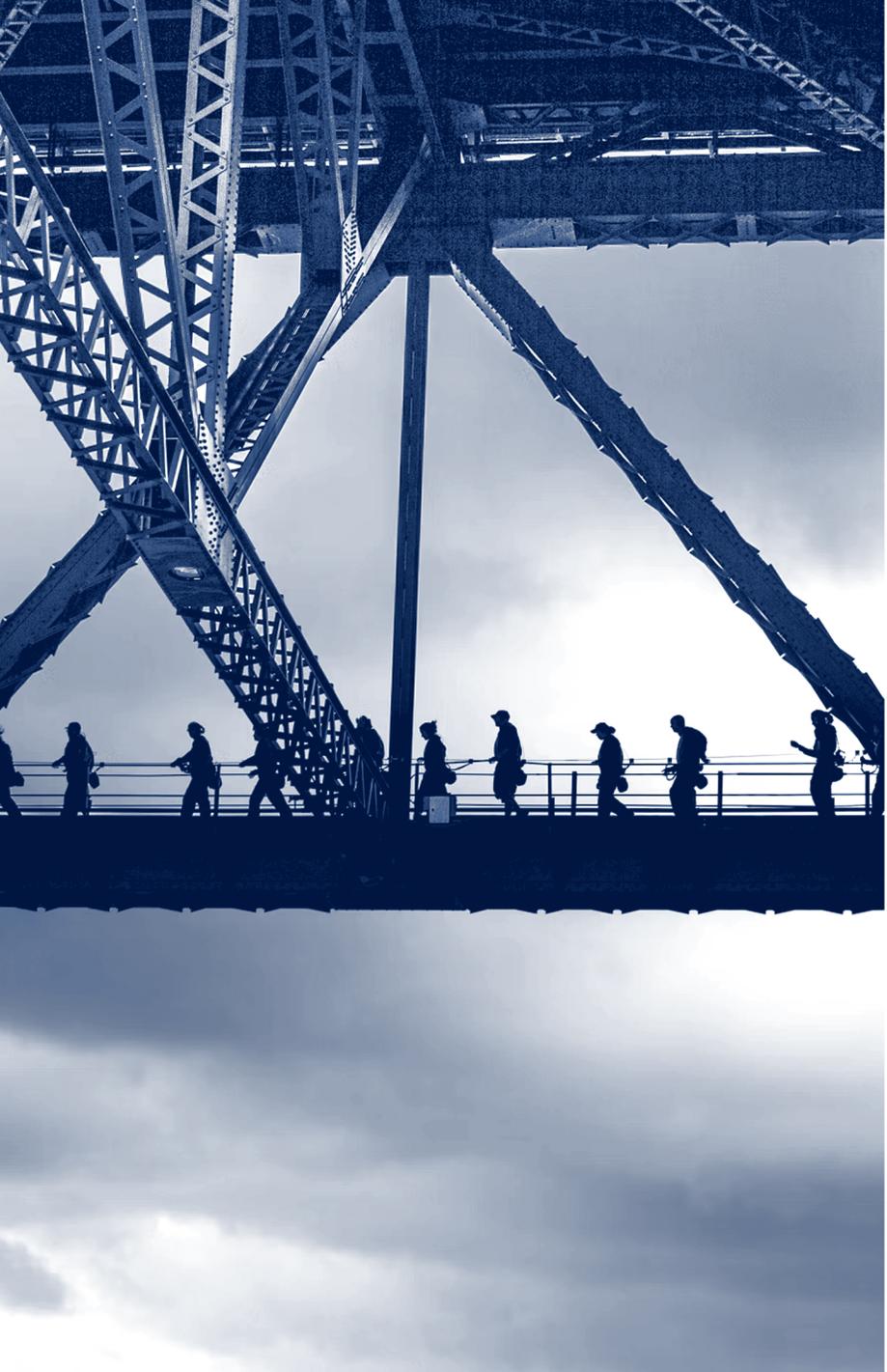
PROTÉGER VOTRE HÉRITAGE

Nous conservons les entreprises et nous nous efforçons de les aider à se positionner comme des entreprises autonomes avec une croissance durable. Nous apprécions votre implication stratégique permanente dans l'entreprise afin de garantir une intégration fluide, faciliter le transfert de connaissances et nous aider à comprendre les tenants et les aboutissants de votre entreprise et de votre secteur d'activité.

Notre objectif est d'identifier des moyens de rendre votre entreprise encore plus performante, en exploitant les meilleures pratiques du secteur, les indicateurs de performances clés et nos connaissances approfondies des marchés verticaux des logiciels.

« Je peux désormais confronter mes idées à celles d'autres dirigeants et tirer des enseignements de leurs entreprises. Les autres cadres de Travis ont également pu profiter de ce partage de bonnes pratiques et ainsi mettre en pratique des améliorations dans les domaines des RH, du marketing et du service client. »

- Lauren Fischer,
Directrice Générale de Travis Software



SOUTENIR VOTRE STRATÉGIE DE SORTIE

Nous travaillerons à vos côtés pour vous aider à mettre en œuvre la stratégie de sortie que vous désirez, que vous souhaitiez rester impliqué dans l'entreprise ou vous retirer pour profiter de votre retraite. En tant que filiale du groupe Constellation, nous avons accès à des capitaux qui nous permettent de financer des acquisitions stratégiques et de préparer une croissance mesurée de votre entreprise. Par ailleurs, les fusions et acquisitions étant notre métier, nous avons l'expérience nécessaire pour gérer efficacement les processus de due diligence et d'acquisition.

COMMENT POUVONS-NOUS VOUS AIDER À PRENDRE VOTRE RETRAITE ?

Ce qui nous différencie est simple. Vous gardez vos employés, vous gardez votre culture et vous avez votre mot à dire. Si cette philosophie d'acquisition est en phase avec vos objectifs de retraite et votre vision de l'entreprise, alors Volaris pourrait bien être l'acquéreur qu'il vous faut.

« Contrairement à la plupart des entreprises acquéreuses, Volaris fonctionne selon un modèle décentralisé où chacune des entreprises est gérée de façon indépendante par des dirigeants forts. Ce modèle nous a plu car nous savions que Volaris s'attacherait à former les futurs dirigeants de l'entreprise. »

**- Alex Dunne,
cofondateur de Wellington Computer Systems**



WELLINGTON COMPUTER SYSTEMS : PLANIFICATION DE LA SUCCESSION POUR UNE STABILITÉ DURABLE

Après plus de 30 ans aux commandes de Wellington Computer Systems, Alex Dunne et Kevin Taylor, cofondateurs de l'entreprise, ont commencé à réfléchir à leur succession pour garantir la stabilité de Wellington à leur retraite. Wellington fournit des logiciels critiques aux coopératives de crédit et au secteur de la distribution de boissons dans toute l'Irlande.

Une préoccupation majeure de Wellington était d'assurer le bien-être de leurs clients qui dépendent de ces logiciels critiques pour mener à bien leurs activités quotidiennes. L'implication et la satisfaction des employés était un autre facteur clé pour Wellington, qui avait établi une culture d'entreprise forte qu'ils souhaitaient protéger.

Après avoir pris la décision qu'un rachat par les cadres était trop complexe à mettre en place, Dunne et Taylor ont entamé des discussions avec des acquéreurs potentiels.

« Contrairement à la plupart des entreprises acquéreuses, Volaris fonctionne selon un modèle décentralisé où chacune des entreprises est gérée de façon indépendante par des dirigeants forts. Ce modèle nous a plus car nous savions que Volaris s'attacherait à former les futurs dirigeants de l'entreprise. »

**- Alex Dunne,
cofondateur de Wellington Computer Systems**



Après avoir rendu visite à l'équipe de Volaris à Toronto, Dunne et Taylor ont décidé que Volaris était le bon choix pour plusieurs raisons évidentes :

- 1 Volaris travaillait avec Dunne et Taylor pour évaluer leur successeur potentiel, Kevin Bradley
- 2 Nous avons identifié le type de support dont Bradley avait besoin pour qu'il devienne un bon directeur général
- 3 Alex et Kevin ont réussi à se retirer de la gestion quotidienne de l'entreprise tout en continuant à s'impliquer dans les sujets stratégiques
- 4 Notre business model décentralisé donne à Bradley l'autonomie nécessaire pour gérer l'entreprise
- 5 La philosophie de Volaris consistant à acheter et à soutenir les entreprises apporte à l'ensemble des employés et des clients la stabilité nécessaire à la réussite d'un plan de succession.

« Un an après l'acquisition, nous nous rapprochons de la retraite et nous sommes convaincus que nos clients continueront à être bien servis et que nos employés sont entre de bonnes mains. L'importance que Volaris a accordée à la planification de la succession a été cruciale pour y parvenir. »

- Kevin Taylor,
cofondateur de Wellington





TRAVIS SOFTWARE INC. : EMMENER UNE ENTREPRISE FAMILIALE VERS DE NOUVEAUX SOMMETS

Après 25 années passées à développer Travis Software Inc., Allan Williams, fondateur de l'entreprise, avait décidé qu'il était temps de la vendre et de permettre à sa fille, Lauren Fischer, d'en prendre la direction. En tant que juriste spécialisée dans les avantages sociaux, Lauren avait les connaissances nécessaires pour reprendre l'entreprise, mais elle souhaitait une formation complémentaire en matière de management opérationnel et de gestion.

Après avoir parlé avec quelques acquéreurs potentiels, Volaris Group a démontré qu'il était le partenaire idéal pour Travis Software. En tant qu'acquéreur d'entreprises de logiciels de marchés verticaux, Volaris permettrait à Travis de devenir un leader dans son créneau. De plus, Volaris apporterait à Williams les liquidités qu'il souhaitait afin de maintenir l'entreprise intacte pendant sa transmission à la génération suivante.

Williams et Fischer pensaient également que le modèle d'acquisition unique de Volaris Group correspondait bien à leurs philosophies :



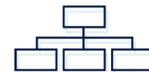
Étant donné que Volaris fonctionne selon un **modèle d'acquisition consistant à acheter et à soutenir** les entreprises, Williams était convaincu que Travis Software serait préparé à une viabilité à long terme.



Volaris applique un **processus de due diligence efficace et transparent**, ce qui a permis de clôturer la vente de Williams en trois mois.



Volaris offre un **mentorat direct** aux cadres, afin de s'assurer que l'entreprise atteint ses objectifs financiers



Volaris favorise le **partage des bonnes pratiques entre ses entreprises**, ce qui permettrait à Lauren de se développer professionnellement en tant que dirigeante d'une entreprise de logiciels sur un marché vertical.

« Je peux désormais confronter mes idées à celles d'autres dirigeants et apprendre des réussites d'autres entreprises. Les réunions stratégiques trimestrielles et les sommets annuels de Volaris me donnent souvent l'occasion d'entrer en contact avec mes pairs qui exploitent eux-mêmes des entreprises de logiciels métiers. »

-Lauren Fischer,
Directrice Générale de Travis Software





TRAVIS AUJOURD'HUI

Depuis son acquisition en 2012, Trafic Software a observé une plus forte implication de ses employés et un meilleur service client. Volaris a aidé l'entreprise à se positionner pour la croissance future en investissant dans leurs employés et dans des projets.

Aujourd'hui, Travis continue d'opérer en tant qu'entité distincte dirigée par Fischer.

« L'entreprise est bien plus performante aujourd'hui qu'elle ne l'était avant la vente. Volaris nous a donné l'autonomie dont nous avons besoin pour continuer à gérer nos activités habituelles tout en apportant le soutien financier et les connaissances sectorielles nécessaires à notre croissance. Je ne vois aucun inconvénient ! »

- Lauren Fischer,
*Directrice Générale de Travis
Software*





PLANIT GROUP : FACILITER LES DÉPARTS À LA RETRAITE GRÂCE À UNE PLANIFICATION DE LA SUCCESSION À PLUSIEURS NIVEAUX

En 2014, les fondateurs de PLANit Group, Hans Andersson et Stig Palm, ont été confrontés à un défi de taille : identifier et préparer un successeur pour diriger leur entreprise après avoir passé plus de 18 ans à la barre.

Le groupe PLANit et ses filiales, Holmedal et Malmator, sont les principaux fournisseurs de logiciels de gestion du transport de passagers à la demande (DRT) dans toute la Scandinavie.

Andersson et Palm cherchaient un acquéreur qui leur fournirait non seulement les liquidités financières nécessaires pour prendre leur retraite, mais aussi l'expertise et les ressources pour soutenir la croissance future de PLANit Group. Volaris s'est distingué des autres acquéreurs potentiels en raison de sa grande expérience dans le domaine et de sa capacité à préparer les successeurs à reprendre la direction de l'entreprise.

À l'issue de la transaction, Jesper Ulsted a pris la direction de PLANit Group. Ulsted est également directeur général de Trapeze Group Europe, un leader sur le marché des logiciels de transport. S'appuyant sur sa connaissance du secteur et travaillant en étroite collaboration avec Andersson et Palm, Ulsted a dirigé le processus de planification de la succession afin d'identifier le personnel clé à différents niveaux de direction qui pourrait évoluer vers de futures fonctions de dirigeant.

Après l'attribution d'un leadership stratégique au sein du groupe, Volaris a sélectionné trois cadres pour s'approprier les repères stratégiques et assumer la responsabilité de PLANit, Holmedal et Malmator. Chacun de ces cadres a reçu la formation et le soutien nécessaires pour devenir des dirigeants compétents capables de promouvoir une croissance organique et durable du groupe PLANit. Ils ont également participé à de nombreux sommets de Volaris afin de se familiariser avec les meilleures pratiques dans des domaines tels que la R&D, le service clients et le marketing.

Après avoir passé un an à travailler avec Volaris pour établir un plan de succession et assurer une intégration en douceur pour les clients et les employés, les fondateurs de PLANit Group ont décidé que l'entreprise était en bonne position et qu'ils pouvaient prendre leur retraite.



« Faire partie de l'organisation de Volaris nous offre de nouvelles possibilités de développer nos activités et de mieux servir nos clients. Nous pensons que c'est le bon endroit pour PLANit Group et ses clients ».

**- Hans Andersson,
cofondateur de PLANit**

