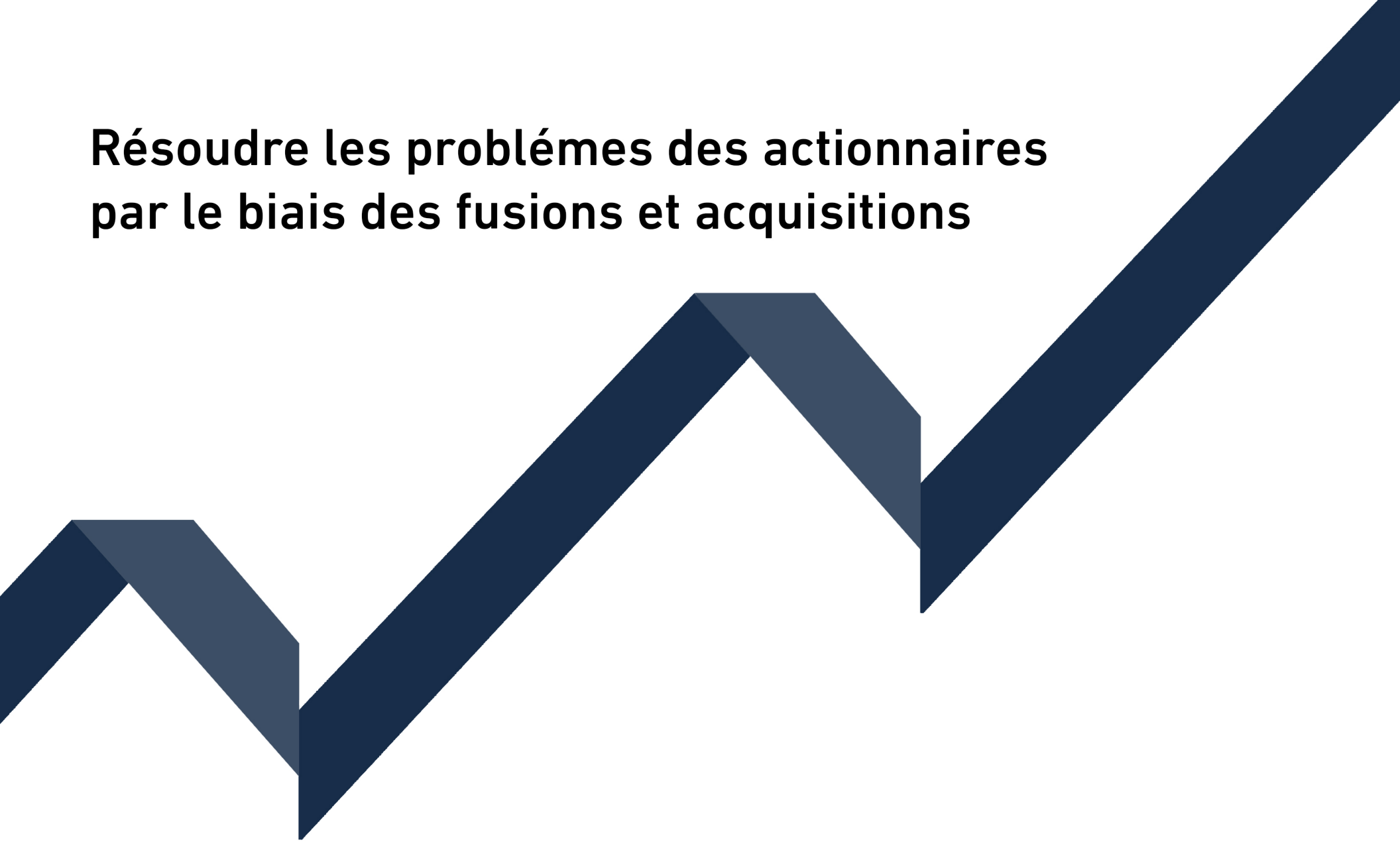
Résoudre les problémes des actionnaires par le biais des fusions et acquisitions



VOLARIS
Forever Invested

TABLE DES MATIÈRES

APERÇU.....**3-4**

KINETIC SOLUTIONS.....**5-6**
Objectifs commerciaux à long terme contradictoires

SPECTEC.....**7-8**
Rejoindre un portefeuille d'entreprises de logiciels spécialisés

GALLERY SYSTEMS.....**9-10**
Planification de sortie à plusieurs niveaux pour une structure complexe d'actionnariat

APERÇU : SOLUTIONS POUR DES STRUCTURES D'ACTIONNARIAT UNIQUES

Pour de nombreux chefs d'entreprise, la décision de vendre peut être compliquée par la structure unique d'actionnariat unique de l'entreprise. Parfois, les actionnaires ont des objectifs à court ou long terme contradictoires, ce qui rend difficile l'élaboration d'un plan de sortie rationnelle. Les chefs d'entreprise souhaitent la croissance tandis que les investisseurs privilégient le retour sur investissements. À d'autres moments, il se peut que les actionnaires aient des objectifs personnels et professionnels conflictuels, par exemple préparer sa retraite tout en positionnant son héritage sur la voie de la réussite. Cela rend les solutions possibles encore plus confuses. Quelle que soit la situation rencontrée par les chefs d'entreprises, Volaris Group dispose des ressources nécessaires pour structurer une transaction stratégique qui profitera à toutes les parties impliquées.

« Les connaissances approfondies de Volaris et leur expertise en matière de logiciels pour les marchés verticaux ont apporté une valeur ajoutée à notre organisation et à nos clients. »

- Chris Wildsmith,
Group Leader

TRANSACTIONS STRATÉGIQUES

Grâce aux centaines d'acquisitions réussies sur plus de 20 marchés verticaux centraux, Volaris Group a acquis l'expérience nécessaire pour élaborer des transactions sophistiquées et mettre en place des processus de fusions et d'acquisitions transparents. Nous collaborons avec de nombreuses parties pour élaborer des solutions de manière à satisfaire les besoins et les objectifs professionnels de chacune d'entre elles. Cela donne la possibilité aux chefs d'entreprise de continuer à développer leur entreprise et aux investisseurs de commencer à préparer leur sortie.

POST-ACQUISITION

En tant filiale de Constellation Software, Volaris Group ne dépend pas des financements externes et est donc en mesure d'offrir un environnement sûr et permanent.

Après l'acquisition, les dirigeants d'entreprise ont accès au partage des connaissances en matière de meilleures pratiques avec des dizaines de chefs d'entreprise de divers marchés verticaux. Étant donné que nous ne vendons jamais nos acquisitions, les anciens actionnaires des entreprises sont assurés que leur héritage restera intact longtemps après le retrait de leur investissement personnel.

ACQUÉRIR

KINETIC SOLUTIONS : OBJECTIFS COMMERCIAUX À LONG TERME CONFLICTUELS

Basé à Cranfield au Royaume Uni, Kinetic Solutions Ltd est un fournisseur clé de solutions complètes pour des établissements d'enseignement supérieur, des centres de conférences et la gestion de l'accueil. Steve Ashley et Chris Wildsmith, les deux actionnaires de Kinetic, ont connu un succès fulgurant après seulement quelques années aux commandes. En dépit du succès croissant de Kinetic Solutions, les points de vue des deux actionnaires sur l'avenir de l'entreprise divergeaient. Ashley était impatient de prendre sa retraite car il en avait assez des risques et des investissements liés à l'expansion internationale de l'entreprise. Quant à Wildsmith, il était motivé pour continuer à développer l'entreprise et l'emmener vers le prochain chapitre de sa croissance. Un conflit d'intérêts était donc apparu sans qu'aucune solution évidente ne puisse être apportée au problème posé.

Volaris Group a vu en Kinetic Solutions une correspondance stratégique avec son portefeuille d'entreprises de logiciels pour les marchés verticaux et a approché les deux actionnaires en vue d'une acquisition potentielle. Wildsmith et Ashley ont tous les deux été heureux de découvrir que la philosophie de Volaris Group consistant à acheter et à soutenir les entreprises acquises permettrait à Wildsmith d'atteindre ses objectifs de croissance et de diriger Kinetic Solutions de manière autonome. Ashley obtiendrait les bénéfices de la vente, éliminant le risque et l'investissement personnel nécessaire. Les actionnaires ont accepté avec joie la solution offerte par Volaris en sachant qu'elle leur permettait de réaliser à la fois leurs objectifs personnels et professionnels.

L'acquisition de Kinetic Solutions par Volaris n'a eu aucun impact sur les activités de l'entreprise. Aujourd'hui, Wildsmith continue de diriger Kinetic Solutions, conservant son leadership tout en bénéficiant d'un meilleur accès aux capitaux. Ashley a supprimé le risque lié à l'actionnariat et sert l'entreprise dans une moindre mesure. Par ailleurs, Kinetic Solutions a désormais accès au partage des meilleures pratiques des entreprises de logiciels pour les marchés verticaux, permettant à Wildsmith de réaliser son souhait de poursuivre la croissance organique de l'entreprise.

« Nous sommes très enthousiastes quant aux possibilités qui s'offrent à nous, tant pour les clients que pour les employés. L'engagement de Volaris à favoriser la réussite grâce à des initiatives de croissance organique et leur expertise en matière de mentorat opérationnel correspondaient parfaitement à la vision et aux valeurs de notre entreprise. »

- Chris Wildsmith,
Group Leader

SPECTEC : REJOINDRE UN PORTEFEUILLE D'ENTREPRISES DE LOGICIELS SPÉCIALISÉS

Fondé en 1985, SpecTec est un fournisseur international de solutions de gestion des actifs maritimes et à distance. En 1996, SpecTec a eu un premier contact avec les fusions et acquisitions lors de sa fusion avec trois autres entreprises qui a donné naissance à une nouvelle entité, Visma. L'entreprise est entrée à la bourse d'Oslo puis a été acquise par KPN en 2000, qui l'a rapprochée de KPN Broadband et Telstra Satellite System sous le nouveau nom de Xantic. Peu de temps après, Xanti a été divisé, faisant de SpecTec une entité autonome. SpecTec a ensuite été acheté par un consortium d'investisseurs.

Si les investisseurs de SpecTec se sont avérés être de bons chefs d'entreprise, ils n'avaient pas les connaissances nécessaires pour gérer une entreprise de logiciels de marché vertical. En tant qu'acquéreur spécialisé dans les entreprises de logiciels, Volaris a identifié SpecTec comme une cible d'acquisition de grande valeur et l'a approchée. Après plusieurs restructurations de l'entreprise, les dirigeants ont exprimé le souhait de rester dans l'entreprise et de diriger SpecTec de manière indépendante. Volaris a pu élaborer une transaction dans laquelle ils continueraient à exploiter SpecTec de manière autonome et les investisseurs respectifs se verraient accorder les liquidités qu'ils souhaitaient.

Après la clôture de la transaction, Volaris a apporté de la valeur en fournissant à SpecTec les meilleures pratiques qui lui faisaient défaut dans l'ancienne structure.

RENFORCER

GALLERY SYSTEMS : PLANIFICATION DE SORTIE À PLUSIEURS NIVEAUX POUR UNE STRUCTURE COMPLEXE D'ACTIONNARIAT

Faciliter au mieux une stratégie de sortie pour ses partenaires tout en continuant à développer son entreprise et rester autonome peut s'avérer une entreprise complexe. Quand Gallery Systems, le principal fournisseur de systèmes de gestion de collections (CMS), a été confronté à ce défi, la solution a été de se faire acheter par la bonne société. Comme l'explique Jay Hoffman, le fondateur de Gallery System, « C'était la solution qui me permettait de rester entièrement impliqué dans mon entreprise et qui m'offrait le soutien financier pour continuer à développer les affaires. »

Gallery Systems a été fondé en 1981 suite à la création d'une solution CMS dirigée par Hoffman pour le Metropolitan Museum of Art. Quelques années plus tard, Gallery Systems prospérait, et Hoffman a cherché à se développer. Il a fusionné Gallery Systems avec Digital Arts and Sciences, qui offrait une solution CMS concurrente.

DÉVELOPPER

Hoffman a conservé son poste de PDG, et quelques actionnaires ont investi dans la nouvelle entreprise. Après 20 ans de collaboration, les actionnaires ont commencé à envisager la planification de leur sortie et d'autres stratégies à long terme. Dans ce contexte, Hoffman a reçu la mission de trouver une solution viable qui permettrait aux actionnaires respectifs de réussir leurs sorties tout en lui offrant la possibilité de développer Gallery Systems en tant que PDG.

Volaris Group a approché Hoffman et lui a proposé une solution qui répondait à la fois aux besoins de l'entreprise et à ceux des actionnaires. L'une des priorités d'Hoffman était de perturber le moins possible les employés et les clients pendant et après l'acquisition. Il a donc été ravi de découvrir le modèle décentralisé unique de Volaris Group, qui lui permettrait de continuer à diriger les activités de façon autonome.

Bien que face à une structure complexe d'actionnariat, Volaris Group a pu mettre en place une transaction où chaque actionnaire a obtenu la sortie qu'il désirait et où Hoffman gardait son poste de PDG. Après l'acquisition, Gallery Systems a mis en place des mesures de performances clés et utilisé le partage de connaissances à l'échelle de l'entreprise avec d'autres entreprises de Volaris Group, en vue d'une croissance durable à long terme.

La transaction stratégique entre Volaris Group et Gallery Systems a permis à Hoffman d'atteindre les besoins à court et long terme de l'entreprise.