

Bienvenue dans l'univers d'EXPERT'EASE!

Le mérite
Ovation municipale



EXPERT'EASE
SON + ÉCLAIRAGE + VIDÉO

"La qualité n'est pas une action, c'est une habitude" – Aristote



QUI SOMMES-NOUS ?

- Fondé en 2009 (10^e anniversaire en Août 2019)
- 35 employés à temps plein / plus d'une centaine de pigistes
- 3 bureaux Montréal – Québec – Toronto
- Chiffre d'affaires de plus de 6 millions (2017/2018)

QUE FAISONS-NOUS ?

- Services audiovisuels aux événements corporatifs et associatifs
- Location d'équipements de sonorisation – éclairage – projection vidéo
- Services de traduction simultanée – système de votation électronique
- Réunion – Congrès – Gala – Assemblée annuelle – spectacle – etc....



L'ACQUISITION COMME LEVIER STRATÉGIQUE

EXPERT'EASE 2009 @ 2015 = 0\$ @ 2,398,000\$

EXPERT'EASE 2015-2016 = 2,4\$M @ 3,4\$M (1^{ère} ACQUISITION – MAGNACOM TORONTO)
(600,000\$ de revenu avec cette acquisition)

EXPERT'EASE 2016-2017 = 3,4\$M @ 4,8\$M
(2^E ET 3^E ACQUISITION – GLS PRODUCTIONS QUÉBEC ET STUDIO PSO QUÉBEC)
(800,000\$ de revenu avec ces deux acquisitions)

EXPERT'EASE 2017-2018 = 4,8\$M @ 6,3\$M



L'ACQUISITION COMME LEVIER STRATÉGIQUE

EXPERT'EASE 2009 @ 2015 = 1 @ 14 EMPLOYÉS

EXPERT'EASE 2015-2016 = 14 @ 17 EMPLOYÉS (1^{ère} ACQUISITION – MAGNACOM TORONTO)

EXPERT'EASE 2016-2017 = 14 @ 25 EMPLOYÉS
(2^E ET 3^E ACQUISITION – GLS PRODUCTIONS QUÉBEC ET STUDIO PSO QUÉBEC)

EXPERT'EASE 2017-2018 = 25 @ 35 EMPLOYÉS



AUGMENTER SES PARTS DE MARCHÉ ET LE NOMBRE DE SERVICES OFFERTS À L'ÉCHELLE NATIONALE

2 CHOIX S'OFFRENT À NOUS:

1- ACQUÉRIR DES PARTS DE MARCHÉS EN ÉTANT PLUS AGRESSIF AU NIVEAU DES VENTES / AUGMENTER SA FORCE DE VENTE

CHALLENGES: - Trouver des vendeurs compétents / via la compétition ?
- Risque de poursuite / clause de non-compétition / non-sollicitation
- Croissance plus lente
- Investir en pub / réseaux sociaux



AUGMENTER SES PARTS DE MARCHÉ ET LE NOMBRE DE SERVICES OFFERTS À L'ÉCHELLE NATIONALE

2- FAIRE DES ACQUISITIONS POUR AUGMENTER NOS PARTS DE MARCHÉ

- Challenges:
- Gros investissement financier au départ / financement
 - Trouver le bon « fit » / valeur et mission de l'entreprise
 - Gros investissement de temps / voyage
 - Obtenir la collaboration des individus concernés



AUGMENTER SES PARTS DE MARCHÉ ET LE NOMBRE DE SERVICES OFFERTS À L'ÉCHELLE NATIONALE

LES AVANTAGES DE CROÎTRE PAR ACQUISITION

- CROISSANCE PLUS RAPIDE
- PRENDRE PLACE DANS UN MARCHÉ PLUS FACILEMENT AVEC DES GENS LOCAUX
- UTILISER LES TALENTS LOCAUX POUR APPRENDRE SUR LE MARCHÉ
- ALLÉ CHERCHER DES CONNAISSANCES PROPRES À LA COMPAGNIE QU'ON VIENT D'ACQUÉRIR
- AUGMENTER LE NOMBRES DE SERVICES OFFERT À NOS CLIENTS



À FAIRE / À NE PAS FAIRE

À FAIRE:

- DEMANDER CONSEILS – PAS DE QUESTIONS STUPIDES
- Trouver du financement AVANT
(QUAND UN DEAL SE PRÉSENTE, FAUT ÊTRE PRÊT)
- Impliquer ses conseillers légaux/comptable/comité de direction dès le départ.
- RESTER À L'AFÛT DES OPPORTUNITÉS



À FAIRE / À NE PAS FAIRE

À NE PAS FAIRE:

- Ne pas improviser
- Tourner les coins ronds / sauter des étapes
- PRENDRE POUR AQUIS QUE TOUT VA BIEN SE PASSER.

NO DEAL IS BETTER THEN A BAD DEAL



EN RÉSUMÉ:

OPPORTUNITÉS

Départ à la retraite – manque de relève

FUN

S'il n'y a pas de plaisirs, ça ne vaut pas le coût

ENRICHISSEMENT (Dans tous les sens du terme)