



Bonjour à tous,

J'espère que vous allez bien.

Je vous ai récemment présenté notre outil *Carte par quatre*®, appliqué à la situation COVID-19. Si la pandémie contribue au fait que le sujet des fusions-acquisitions est encore plus omniprésent dans les discussions économiques (et dans nos dossiers chez STRATEGEUM), au Québec comme à l'international, cette tendance était déjà lourde.

Vous avez entendu parler de l'offre publique d'achat de GardaWorld, un fleuron et siège social montréalais, sur G4S, le leader mondial du secteur de la sécurité ? Ou encore du fait que Cogeco, tout en se défendant d'un côté contre une OPA hostile de la part de Altice USA et Rogers, vient de l'autre côté de faire l'acquisition de DERYtelecom ? Sans compter l'expansion de Couche-Tard en Chine. Et je ne fais allusion ici qu'à quelques développements, récents, impliquant des entreprises canadiennes ! Le Oxford Business Group rapportait en effet dernièrement que certaines régions du globe étaient en pleine effervescence sur ce front : <https://bit.ly/35F4ViM>

J'ai donc pensé vous soumettre une autre *Carte par quatre*® schématique que nous avons rendue publique, celle-là à saveur économique et mettant en relation le mode interne d'une entreprise avec le contexte économique plus global :

<https://www.strategeum.com/carte-par-quatre-economie/>

Je rappelle que notre *Carte par quatre*® permet d'agrèger et de visualiser, en quatre cases, le résultat préliminaire de quatre questions, quatre options et quatre étapes. Elle synthétise ainsi la méthodologie d'un processus d'analyse, de prise de décision et d'accompagnement exclusif que nous offrons à nos clients.

Nous sommes bien placés pour savoir que la réflexion sur les options présentées dans cette *Carte par quatre*® sont loin de concerner seulement les grandes entreprises. Si nous sommes actifs dans cette strate, nous accompagnons aussi des startups, des PME... et même des associations et des OBNL qui se posent les mêmes questions.

Je vous invite donc à ne pas hésiter à nous contacter pour qu'on travaille ensemble à approfondir le sujet !

Au plaisir,

Simon Lafrance

PDG et associé principal

simon@strategeum.com

+1 418 812 3482

www.strategeum.com