

Le moment est propice aux F&A dans le secteur canadien de l'aérospatiale et de la défense

Tendances et transactions

Décembre 2025

Alors que la demande de produits et de solutions dans le domaine de l'aérospatiale et de la défense bondit à l'échelle mondiale, les entreprises se préparent à reprendre leurs activités de fusions et d'acquisitions (F & A). Un leader de l'aérospatiale et de la défense de KPMG examine les cinq tendances qui propulsent les transactions dans le secteur au Canada et brosse un tableau des attentes pour l'avenir.

Le contexte actuel est favorable pour les joueurs du secteur de l'aérospatiale et de la défense. Du côté de l'aérospatiale, les retards atteignent des records historiques à la fois pour les avions commerciaux et les avions d'affaires. Les dépenses en défense commencent également à bondir, les pays de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) ayant pris l'engagement d'au moins doubler leurs investissements d'ici 2035.

Les joueurs du secteur de l'aérospatiale et de la défense au Canada devraient recevoir des commandes prochainement. Dans le cadre de l'engagement de l'OTAN, le Canada a ajouté 9 milliards de dollars à son budget pour la défense, ce qui porte le total national à plus de 62 milliards de dollars pour l'exercice 2025-2026. En outre, nos grands fabricants d'équipement d'origine (FEO) et fournisseurs du secteur de l'aérospatiale ont observé une hausse importante des commandes qui entraîne un renouvellement des investissements dans la chaîne d'approvisionnement au Canada.

Bien entendu, les fournisseurs du secteur de l'aérospatiale au Canada n'ont pas de mal à trouver de nouveaux clients. Leur défi consiste plutôt à trouver comment remplir leurs engagements actuels. Tous les joueurs visent une croissance rapide.

Toutefois, la complexité liée aux activités dans le secteur de l'aérospatiale et de la défense augmente. Le climat géopolitique est devenu difficile. Les droits de douane créent des défis considérables pour les



joueurs internationaux sur le plan des coûts et de la chaîne d'approvisionnement, en particulier les fabricants canadiens dont les produits pourraient traverser la frontière à plusieurs reprises. Les relations commerciales mondiales évoluent rapidement.

Le rythme rapide des changements technologiques et de la transformation numérique crée également de nouveaux défis alors que les acheteurs du secteur de la défense recherchent des systèmes plus intégrés et automatisés et que les entreprises de technologie cherchent à saisir de nouvelles occasions commerciales. Les écosystèmes et les chaînes d'approvisionnement évoluent.

Quels facteurs propulsent le secteur de l'aérospatiale et de la défense?

Le rapport *Aerospace and Defense Emerging Trends* de KPMG International présente les 10 grandes tendances qui exercent une incidence sur les organisations, les clients, les investisseurs et les fournisseurs du secteur de l'aérospatiale et de la défense dans le contexte actuel en évolution rapide. [Téléchargez le rapport complet dès maintenant](#) (en anglais) pour obtenir des renseignements de KPMG sur les principales tendances.

Les F & A sont-elles en hausse?

Comme les dépenses dans le domaine de la défense augmentent, les indicateurs laissent entrevoir une reprise des fusions et acquisitions dans l'ensemble du secteur canadien de l'aérospatiale et de la défense. En effet, les données du marché montrent que la valeur des sociétés ouvertes et fermées de ce secteur augmente. Les sous-secteurs connexes axés sur l'innovation, comme l'aérospatiale, la cybersécurité, les drones et l'IA, sont particulièrement actifs, ce qui reflète l'intérêt des investisseurs et l'alignement stratégique sur les priorités relatives à la défense nationale.

Les activités de fusions et acquisitions connaissent un regain dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Les grandes sociétés canadiennes et étrangères s'emploient à regrouper leurs principaux fournisseurs sur les marchés en croissance afin d'accroître leur résilience et leur envergure. Parallèlement, les dirigeants de domaines comme la fabrication automobile cherchent à se diversifier en misant sur le secteur de la défense; les sociétés acquièrent ainsi des actifs viables qui permettent une entrée rapide sur le marché et un accès à des programmes à long terme.

Cinq facteurs propulsent les activités de fusions et acquisitions dans le secteur de l'aérospatiale et de la défense au Canada

01

Climat géopolitique et commercial : Alors que les grands joueurs du secteur des fusions et des acquisitions bénéficient d'une certaine latitude pour adapter leurs chaînes de production et leurs opérations afin de réduire les effets des droits de douane sur leurs activités, les petits joueurs et fournisseurs continuent de se débattre avec les coûts, la paperasse et l'incertitude. On peut s'attendre à des transactions, à des coentreprises et à des partenariats destinés à aider les petites organisations à obtenir ce dont elles ont besoin pour survivre.

02

Concurrence : En ce qui concerne l'innovation dans le secteur des F & A, le Canada joue dans la cour des grands. Des véhicules à décollage et atterrissage verticaux à l'avenir prometteur en Ontario à un écosystème florissant de drones en Alberta, un éventail de nouvelles idées et technologies sont commercialisées ici, au Canada. Alors que le risque associé à ces nouvelles entreprises en démarrage commence à diminuer, d'importants joueurs et FEO étrangers recherchent des occasions d'acquérir ces nouvelles capacités.

03

Transformation numérique : La nécessité d'intégrer les nouvelles technologies aux produits et aux services existants fait en sorte qu'un grand nombre de FEO et de fournisseurs recherchent des solutions complémentaires qui peuvent être intégrées rapidement. En parallèle, de nombreuses entreprises en démarrage du secteur recherchent des façons de prendre part aux programmes du gouvernement et des FEO. On peut s'attendre à observer des collaborations entre celles qui possèdent déjà des certifications et celles qui en ont besoin.

04

Main-d'œuvre : Les pénuries de compétences et de capacités s'annonçant parmi les plus grands obstacles dans l'ensemble du secteur, un grand nombre d'organisations de F & A cherchent des partenariats stratégiques et des stratégies qui pourraient contribuer à élargir leurs opérations. Par exemple, Montréal connaît une pénurie de machinistes qualifiés, un grand nombre d'entreprises cherchant actuellement à puiser dans un ensemble de programmes d'immigration de travailleurs étrangers qualifiés pour pourvoir les postes. À l'échelle nationale, nous observons également une légère hausse du nombre de fondateurs et de propriétaires qui souhaitent prendre leur retraite et recherchent des débouchés pour leurs entreprises.

05

Chaîne d'approvisionnement : Le Canada figure parmi les quatre seuls pays qui peuvent construire un avion en entier de la tête à la queue, et il possède un écosystème de fournisseurs solide. La concurrence liée aux capacités nationales de F & A étant croissante partout dans le monde, on peut s'attendre à observer un intérêt des joueurs étrangers qui cherchent à acquérir des capacités pouvant être reproduites ou élargies dans leurs marchés d'origine (malgré toutes les considérations liées à la propriété intellectuelle).

Garder l'avantage économique au Canada

Si le Canada est un chef de file des F & A, il n'a tout simplement pas les moyens nécessaires pour exécuter les contrats les plus imposants du pays dans de nombreux secteurs. Il devra faire appel à des fournisseurs et recevoir de l'aide de l'étranger.

Alors que de nombreux experts indiquent que les fonds seraient mieux dépensés au Canada, il convient de se rappeler que l'ensemble de l'approvisionnement pour la défense et la Garde côtière du gouvernement doit respecter la Politique des retombées industrielles et technologiques. Par conséquent, les entreprises qui se voient attribuer des contrats d'approvisionnement en matière de défense sont tenues de mener au Canada des activités commerciales dont la valeur équivaut à celle des contrats remportés.

Fait intéressant, les retombées industrielles et technologiques en tant que telles pourraient stimuler les activités de fusions et d'acquisitions au Canada alors que les fournisseurs étrangers cherchent à élargir leur empreinte locale pour répondre aux exigences locales sur les investissements dans l'approvisionnement en matière de défense.

Tirer pleinement parti d'un secteur actif de F & A

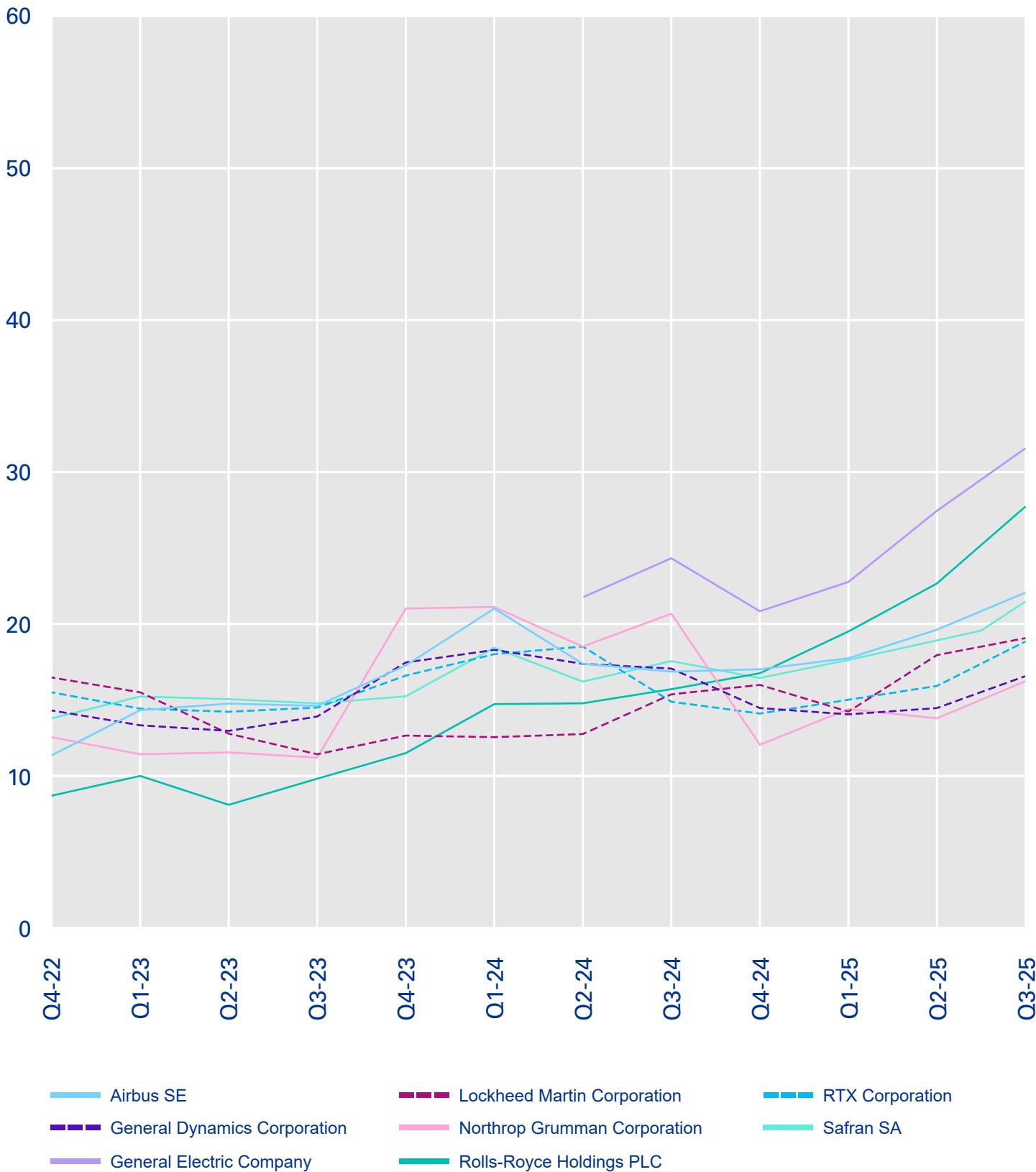
Si vous envisagez de vendre votre entreprise au cours des années à venir, le moment est venu de commencer à vous y préparer. Concentrez-vous sur la quantification et l'accélération des occasions de création de valeur qui pourraient augmenter la valeur globale de votre entreprise. Comprenez qui pourraient être vos acheteurs potentiels et ce qu'ils recherchent. Enfin, commencez à effectuer des sondages du marché dès que possible.

Par ailleurs, les acheteurs souhaiteront se rendre sur le terrain pour amorcer les discussions avec des cibles potentielles. La concurrence pour les actifs attrayants s'enflamme et les évaluations grimpent. Les acheteurs qui ont des cibles précises ou qui visent certaines capacités doivent préparer leurs offres et planifier leurs stratégies de création de valeur.

Chez KPMG au Canada, notre équipe de professionnels en aérospatiale et en défense possède une expérience approfondie à la fois du point de vue des acheteurs et des vendeurs pour apporter de la valeur aux transactions. Communiquez avec nous dès aujourd'hui pour découvrir comment nous pouvons aider votre organisation.



Ratios VE/BAIIA des 12 derniers mois dans le secteur Aérospatiale et défense (trois dernières années)



Ensemble comparable de entreprise publique (millions de dollars américains)

Entreprise	Pays	Capitalisation boursière	Valeur de l'entreprise	Ratio VE/BAlIA des 12 derniers mois	Ratio VE/BAlIA des 12 prochains mois
General Electric Company	États-Unis	319,001	327,462		
RTX Corporation	États-Unis	223,978	264,640	18,8x	19,1x
The Boeing Company	États-Unis	163,202	196,596		
Airbus SE	Pays-Bas	183,271	184,633		14,7x
Safran SA	France	147,259	145,842		17,6x
Lockheed Martin Corporation	États-Unis	116,548	136,893	19,0x	12,7x
Rolls-Royce Holdings PLC	Royaume-Uni	134,255	132,468		
Rheinmetall AG	Allemagne	106,830	109,315		
Northrup Grumman Corporation	États-Unis	87,244	103,431	16,1x	16,5x
General Dynamics Corporation	États-Unis	91,589	100,367	16,5x	15,9x
TransDigm Group Incorporated	États-Unis	74,271	96,540		18,9x
BAE Systems PLC	Royaume-Uni	82,548	92,517		15,5x
Howmet Aerospace Inc.	États-Unis	79,105	82,002		
L3Harris Technologies, Inc.	États-Unis	57,141	68,761	17,2x	17,0x
Thales S.A.	France	64,241	68,299		15,9x
Dassault Systèmes	France	43,996	42,242		14,9x
HEICO Corporation	États-Unis	39,155	41,849		
Leonard S.p.a.	Italie	36,535	40,615	15,9x	13,8x
MTU Aero Engines AG	Allemagne	24,668	24,954	15,4x	12,4x
Elbit Systems Ltd.	Israël	23,485	23,783		
Rocket Lab Corporation	États-Unis	23,187	22,997		
Curtiss-Wright Corporation	États-Unis	20,457	21,255		
Bombardier Inc.	Canada	13,883	19,107	17,8x	11,6x
Textron Inc.	États-Unis	15,057	17,398	11,5x	9,5x
AeroVironment Inc.	États-Unis	15,653	15,781		
Embraer S.A.	Brésil	11,052	12,607	16,8x	13,5x
CAE Inc.	Canada	9,485	11,918	17,2x	13,1x
Spirit AeroSystems Holdings, Inc.	États-Unis	4,532	9,560		
Moog Inc.	États-Unis	6,573	7,765	16,3x	13,5x
Hexcel Corporation	États-Unis	4,989	5,739	17,3x	14,8x
AAR Corp.	États-Unis	3,190	4,210	16,5x	11,1x
QinetiQ Group PLC	Royaume-Uni	3,964	4,129	13,2x	9,5x
MDA Space Ltd.	Canada	3,137	2,921	19,3x	12,2x
Magellan Aerospace Corporation	Canada	671	681	8,9x	7,0x
Firan Technology Group Corporation	Canada	213	236	11,7x	8,9x
New Horizon Aircraft Ltd.	Canada	100	92		

BAlIA des douze derniers mois : bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements

BAlIA des douze prochains mois : bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements

Sommaire des ratios d'évaluation

	Ratios VE/BAlIA 12 derniers mois	Ratios VE/BAlIA 12 prochains mois
Minimum du groupe	8,9x	7,0x
Médiane du groupe	16,5x	14,8x
Moyenne du groupe	15,9x	13,7x
Maximum du groupe	19,3x	19,1x



Communiquez avec nous



Peter J. Graham

Leader national, Aérospatiale et défense
peterjgraham@kpmg.ca
KPMG au Canada



kpmq.com/ca/aerospatiale-et-defense

L'information publiée dans le présent document est de nature générale. Elle ne vise pas à tenir compte des circonstances de quelque personne ou entité particulière. Bien que nous fassions tous les efforts nécessaires pour assurer l'exactitude de cette information et pour vous la communiquer rapidement, rien ne garantit qu'elle sera exacte à la date à laquelle vous la recevrez ni qu'elle continuera d'être exacte à l'avenir. Vous ne devriez pas y donner suite à moins d'avoir d'abord obtenu un avis professionnel se fondant sur un examen approfondi des faits et de leur contexte.

© 2025 KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., société à responsabilité limitée de l'Ontario et cabinet membre de l'organisation mondiale KPMG de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, société de droit anglais à responsabilité limitée par garantie. Tous droits réservés.