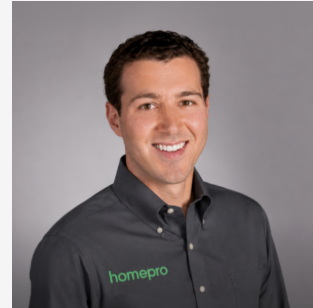


PLEINS FEUX SUR UN CLIENT

Simon Leith – l’avocat de Bay Street qui a bâti une entreprise de gestion parasitaire grâce à une stratégie de capitaux permanents

3 JUILLET 2026 9 MIN DE LECTURE



Expertises Connexes

- [Capital-investissement](#)
- [Fusions et acquisitions](#)
- [Sociétés émergentes et à forte croissance](#)

Auteur: [Brian Gray](#)

Simon Leith a fait ses débuts comme avocat au sein du groupe Droit des sociétés d’Osler, où il a conseillé de jeunes entreprises technologiques et des sociétés émergentes aux côtés des associés Geoff Taber et Chad Bayne. Il est aujourd’hui président de Homepro Pest Control, une plateforme en pleine croissance qui œuvre en Ontario et compte près de 100 employés. Brian Gray, qui l’a conseillé pour de multiples acquisitions depuis son départ du cabinet, s’est entretenu avec lui pour discuter de sa transition d’avocat à entrepreneur.

Brian : Simon, tu as commencé ta carrière chez Osler, d’abord en droit des sociétés, puis du côté des sociétés émergentes. Qu’est-ce qui, dans cette expérience, t’a donné envie de te lancer en entrepreneuriat?

Simon : À mes débuts dans le groupe Droit des sociétés, j’ai touché aux sociétés ouvertes et fermées et à différents types d’opérations, puis j’ai gravité vers le groupe [Sociétés émergentes et à forte croissance](#). Le secteur des technologies à Toronto était en plein essor, et j’ai travaillé en étroite collaboration avec Geoff Taber et Chad Bayne, les fondateurs, pendant les balbutiements du groupe. J’y ai trouvé mon compte : les dossiers étaient plus petits et on me laissait gérer des opérations de façon autonome. Ces entreprises de technologies en démarrage n’avaient pas de grandes équipes pour les épauler ni d’avocat interne, alors on pouvait être plus qu’un simple conseiller juridique. On jouait aussi le rôle de conseiller en affaires, et nos conseils devaient être adaptés à des non-juristes.

En collaborant avec ces entrepreneurs, j’ai découvert un monde vraiment stimulant. Comme avocat, on reste sur les lignes de côté – on donne des conseils, mais on n’est pas dans le feu de l’action. J’ai vu des entrepreneurs bâtir des entreprises, en vendre, mobiliser des sommes impressionnantes et acquérir d’autres sociétés. Le côté affaires m’inspirait davantage que le côté technique juridique des opérations.

Brian : Tu as passé quelques années à faire des recherches dans différents secteurs de l’industrie des services avant de t’arrêter sur la gestion parasitaire et Homepro Pest Control. Parle-nous un peu de ces recherches et du processus d’acquisition.

Simon : Beaucoup de gens dans ma position choisiraient de lever des sommes ou de gérer un fonds de reprise. J'ai opté pour une autre approche. J'aimais mon travail chez Osler, mais je savais que mon but ultime était différent. Je passais mes soirées et mes fins de semaine à étudier différentes occasions d'affaires. Je n'ai pas levé des fonds d'emblée ni quitté mon emploi. Je n'étais pas pressé et j'étais prêt à attendre que la bonne occasion se présente.

J'ai vite décidé de me concentrer sur des entreprises de service traditionnelles. Le cannabis et le bitcoin avaient la cote, mais, à mes yeux, les options moins « sexy » étaient plus attirantes. J'ai pensé aux services de garde en premier, puis aux pharmacies, aux services médicaux et à un tas d'autres secteurs. Puis, je suis tombé sur la gestion parasitaire, qui cochant beaucoup de cases : revenus récurrents, dépenses inévitables, marché hautement fragmenté. L'industrie regorge d'exploitants de talent, mais peu ont eu le besoin ou l'occasion de s'intéresser aux possibilités de fusions et acquisitions.

Une fois que je me suis fait à l'idée que la gestion parasitaire pouvait être mon secteur de prédilection, j'ai flairé une occasion. J'ai acheté une toute petite entreprise, mais j'y ai vite vu le potentiel de croissance.

Brian : Crois-tu que ton expérience des fusions et acquisitions t'a donné une longueur d'avance?

Simon : C'est certain! Trouver des opérations, négocier une lettre d'intention, faire une vérification diligente... le fait que je puisse faire tout ça moi-même fut extrêmement utile. D'autres entrepreneurs qui gèrent des fonds de reprise font appel à des firmes de services-conseils pour la vérification diligente ou paient des avocats pour qu'ils s'occupent de tout. En faisant tout moi-même dans une toute petite opération, j'ai pu simplifier le tout et faire des économies.

L'autre clé est la communication. Nombre des vendeurs avec qui je fais affaire ne font pas d'opérations de fusions et acquisitions tous les jours. Souvent, ils participeront à une seule dans leur vie. Expliquer les choses clairement dans un langage accessible est une compétence essentielle pour un avocat. Ça m'a certainement été utile, et ce l'est encore aujourd'hui dans mes acquisitions.

Brian : Pour Homepro Pest Control, tu as opté pour une stratégie de capitaux permanents plutôt que la voie traditionnelle du capital-investissement. Peux-tu nous expliquer ce qui différencie ces modèles et ce qui a motivé ton choix?

Simon : Avec des capitaux permanents, les investisseurs ne sont pas forcés de se retirer dans un certain délai à court terme. Ça me convenait bien, parce que je quittais mon emploi pour prendre un risque en achetant une très petite entreprise. Pourquoi voudrais-je m'embarquer dans une course contre la montre? C'est une entreprise qui a le potentiel de durer très longtemps, et je voulais la bâtir selon un horizon de 20, 30 ou 40 ans. Les capitaux permanents, c'est du capital-investissement, mais assorti d'un horizon temporel différent. On y retrouve nombre des mêmes piliers que le capital-investissement traditionnel : l'analyse rigoureuse de l'investissement, la discipline dans le déploiement des capitaux, la reddition de comptes à un conseil d'administration dont certains membres ont été désignés par les investisseurs et l'évaluation à la lumière d'indicateurs financiers comparables. Mais tout ça se fait sur une plus longue période. On s'inspire de ce manuel pour bâtir une entreprise viable à long terme.

Le capital-investissement est un modèle éprouvé qui fonctionne pour beaucoup d'entreprises : on peut générer une croissance importante, se retirer et faire un bon profit. Dans mon cas, je tenais à bâtir l'entreprise à long terme, et la stratégie de capitaux permanents m'a aidé à prendre des décisions qui cadraient avec cet objectif. Ça signifie qu'on

peut faire des investissements dans la technologie et le personnel qui vont prendre plusieurs années à rapporter, et nos employés et nos clients savent qu'on ne prépare pas notre retrait à court terme. Cette vision à long terme nous a vraiment bien servis.

Sept ans plus tard, notre équipe compte près de cent membres dans la province. Et ce n'est que le début! Comme je le dis souvent, si c'était un match de baseball, on en serait encore à la première manche. Il n'y a pas une bonne et une mauvaise structure. Il faut seulement choisir celle qui correspond à vos objectifs à long terme et à ceux de l'entreprise.

Brian : On parle beaucoup du « tsunami gris », soit des occasions qui se présentent quand des baby-boomers sans plan de relève prennent leur retraite. As-tu tiré profit de cette tendance?

Simon : Dans le secteur de la gestion parasitaire, beaucoup d'exploitants sont dans le domaine depuis 30 ou 40 ans ou ont pris les rênes de l'entreprise familiale. Il n'y a pas eu beaucoup de changements dans le secteur, et il y a vraiment des occasions intéressantes, vu que de nombreux propriétaires cherchent à passer à autre chose. Surtout que la technologie permet d'exploiter une entreprise autrement. Deux de nos acquisitions ont été faites exactement dans ce contexte : auprès de baby-boomers prêts à prendre leur retraite. On parle constamment à des personnes que l'on juge mûres pour prendre ce type de décision. La plupart du temps, il s'agit seulement d'arriver au moment opportun.

Je le vois tout le temps : des exploitants qui ont bâti leur entreprise de toutes pièces, mais dont les enfants ont choisi une carrière en finances ou dans des services professionnels. Les parents veulent ralentir et les enfants ne reconnaissent pas l'occasion qui se présente à eux. C'est une dynamique intéressante. Les gens qui ont exercé des métiers plus manuels encouragent souvent leurs enfants à devenir des cols blancs, alors que l'entreprise qu'ils ont bâtie leur offre autant d'occasions, sinon plus.

Brian : Tu as continué à collaborer avec Osler après avoir acquis Homepro Pest Control. Comment le cabinet t'a-t-il soutenu dans le développement de l'entreprise et tes acquisitions?

Simon : En effet, on peut se demander pourquoi faire appel à un cabinet comme Osler pour de petites acquisitions complémentaires. Mais l'implication d'Osler a été clé, pour la perspective à long terme dont je parlais tout à l'heure. Chad et Geoff ont été avant-gardistes sur ce plan avec le groupe Sociétés émergentes et à forte croissance : reconnaître le potentiel d'une entreprise à long terme et croître avec elle.

Votre approche nous permet de réaliser des acquisitions avec des honoraires adaptés à notre position actuelle. La collaboration ne se limite pas aux fusions et acquisitions : on a aussi travaillé avec le groupe Propriété intellectuelle. Le fait de pouvoir compter sur des conseillers pragmatiques qui comprennent l'esprit entrepreneurial et sont sensibles à la question des coûts vaut de l'or. Nombre des vendeurs avec qui nous faisons affaire passent par là pour la première fois. Les conventions d'achat ne font pas partie de leur quotidien. Il faut faire attention de ne pas trop compliquer une telle opération, car cela risque de la faire avorter.

Brian : Tu as été des deux côtés de la table. Qu'est-ce que ton expérience de propriétaire t'a appris et que les acquéreurs potentiels devraient garder en tête?

Simon : Les relations. C'est la même chose dans les services professionnels et la gestion parasitaire : les relations avec les pairs, les concurrents, les cibles d'acquisition potentielles et les employés de tous les échelons. Je l'ai appris tôt dans ma carrière chez Osler, et j'insiste beaucoup sur l'importance d'avoir ce niveau de service dans une entreprise comme la nôtre.

Aussi, réaliser des acquisitions et exploiter une entreprise requièrent des compétences bien différentes. Les fonds de reprise et la recherche par des entrepreneurs sont des modèles très intéressants et ils fonctionnent bien pour beaucoup de gens, mais je crois que la réussite dépend de la capacité à faire les deux : trouver et conclure l'opération, puis gérer l'entreprise au quotidien. La partie exploitation – les relations, le leadership, le savoir-être – est tout aussi importante que les aspects financiers et analytiques. C'est ce qui rend le tout excitant!