



***PRÉSENTATION  
JOURNÉE TENDANCE***

***SOCCRENT /  
PLURI-CAPITAL***



# SOCCRENT / PCI

## PRÉSENTATION

- **Qu'est ce que Soccrent / Pluri-Capital;**
- **Investir en régions;**
- **Historique des fonds et du commandité;**
- **Modèle d'affaires;**
- **Conclusion.**

# SOCCRENT / PCI

## Qu'est-ce que Soccrent / Pluri-capital:

- Des fonds d'investissements privés depuis 25 ans;
- Siège social au Saguenay – Lac-St-Jean;
- C'est plus de 150 M\$ d'actifs nets gérés dans les 15 dernières années;
- Plus de 100 dossiers projets/entreprises investis ou financés. Plus de la moitié étaient des démarrages;
- Principalement dans le secteur manufacturier de la transformation des métaux, des matériaux de construction et de la transformation agroalimentaire.

# SOCCRENT / PCI

## Qu'est-ce que Soccrent / Pluricapital:

- A réalisé directement à l'interne (PCI) plusieurs fusions/acquisitions, des émissions publiques et des RTO;
- A négocié directement des partenariats avec plus d'une dizaine d'entreprises européennes et américaines;
- Est passée d'investissements en région (moins de 50% aujourd'hui), à des investissements hors-région et maintenant aux USA.

# SOCCRENT / PCI

## Investir en région:

- Quasi-absence de projets autres que produits/services liés à la grande entreprise;
- Salaires de grandes sociétés (la qualité des emplois incite peu à l'entrepreneurship);
- Centres de décisions de la finance (et autres) se sont peu à peu déplacés pour les grands centres (relation, complexité);
- Pas dans le « trafic » pour la mise en marché (Spectube/Spectal);
- Diversification du PTF (géographique) corrélée aux événements et activités intrarégionaux;
- Le marché du rachat des participations est très faible (stratégie de sortie difficile).

# SOCCRENT / PCI

## HISTORIQUE 1987-1994

### MISSION INITIALE:

- ❖ Développer de nouvelles activités économiques en facilitant la naissance de PME manufacturières là où le niveau de risque est très élevé et où les sociétés de capital de risque classiques hésiteraient à s'aventurer;

### MOYENS:

- Support à la gestion pour les entrepreneurs;
- Création d'un fonds de capital de risque (Soccrent) de 8,9 millions de dollars (avec une participation de 55 % d'Alcan);

### OBJECTIF PRIORITAIRE:

- ✓ Créer 300 nouveaux emplois (après 4 ans);

### OBJECTIF SECONDAIRE:

- ✓ Protéger d'abord le capital des commanditaires.

# SOCCRENT / PCI

## Repositionnement 1994 Constats et Conséquences

- Beaucoup d'idées mais peu de « projets »;
- L'entrepreneurship à la base de notre action, a été surestimé;
- Fin de l'approche basée sur l'entrepreneur\*;
- Début de celle basée sur l'entreprise;
- Rôle plus actif du commandité Pluri-Capital (PCI) inc. dans le développement de projets;

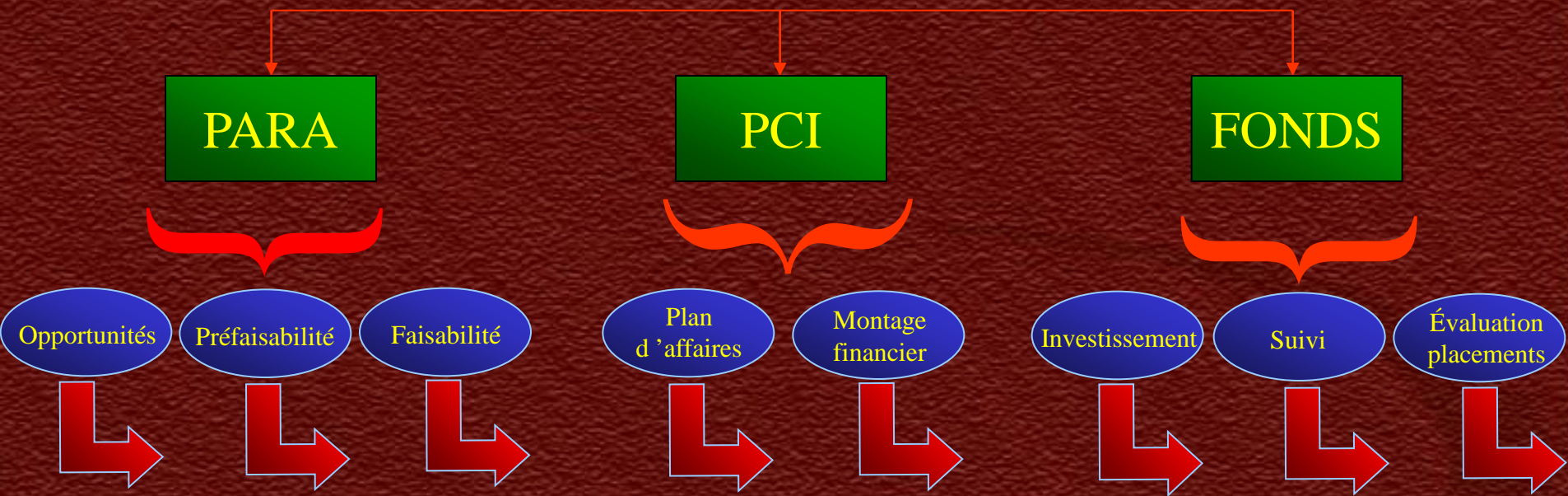
👁 **Naissance des « PARA »** (sociétés de développement d'affaires) pour générer des « projets » d'entreprises répondant aux critères de financiers;

\*Fin des Sociétés Régionales d'investissement (SRI);

\*Arrivée des fonds régionaux FSTQ et Accès-Capital.

# SOCARENT / PCI

## ÉTAPES DE TRAITEMENT



L'approche a généré plus de 100M\$ de projets

# SOCCRENT / PCI

## PHASE 1999-2006: LE RENDEMENT

- Recapitalisation des fonds avec financiers (FSTQ, BN, Tégesco, fonds de retraite);
- Objectif unique : Le rendement du portefeuille;
- Peu ou pas d'investisseurs intéressés aux démarrages traditionnels;

## MOYENS UTILISÉS

- Rationalisation et restructuration du portefeuille;
- Accent mis sur les entreprises où nous sommes majoritaires versus minoritaires (induire changement);
- Développement d'outils et d'interventions, modifications des expertises internes à Pluri-Capital.

# SOCCRENT / PCI

## APPROCHE « BUSINESS » PLUS QUE « FINANCE »

- Utilisation de l'expertise « développement des affaires » de l'expérience des « PARA »;
- Détermination d'une « vision PCI » de chaque entreprise;
- Développement des affaires des entreprises par PCI (utilisation des DG et directeurs);
- Suivi jusqu'aux décisions opérationnelles à impact stratégique (« Hands-on »);
- Changement des entrepreneurs/opérateurs;
- Développement d'outils et de processus pour ces implications.

# SOCCRENT / PCI

## CONSTATS ET RÉSULTATS

- Développement du modèle d'affaires actuel (Buy-Out);
- Les entrepreneurs/opérateurs n'ont pas toujours l'expertise, l'intérêt ou le profil pour passer les phases de croissance/développement désirées (3 phases);
- Les entreprises en « contrôle » de PCI ont eu une forte croissance : Plus ou moins 20 M\$ en 2000 à plus de 100M\$ en 2006 avec un minimum de capital investis (moins de 5M\$).

La croissance passant par l'exportation, une menace plane à l'horizon :  
Augmentation du dollar canadien.

# SOCCRENT / PCI

## PHASE 2007: RECAPITALISATION

- Résultats provenant principalement des entreprises en « contrôle » nos partenaires ne veulent que réinvestir dans ce concept de « Buy-Out »;
- Rachat des commanditaires initiaux\*. Maintenant les commanditaires sont principalement financiers;
- Le commandité et les principaux officiers sont maintenant participants en tant que commanditaire/actionnaire.

\* RTA (Alcan) est toujours commanditaire mais avec un petit pourcentage.

# SOCCRENT / PCI

## LE MODÈLE D'AFFAIRES ACTUEL

Le « BUY-OUT » PCI: une position de « contrôle », un leverage financier et stratégique (acquisitions), mais orienté développement versus vente rapide de l'entreprise;

- **VISION ET COMPENSATION**

- Avoir une vision moyen et long terme de l'entreprise;
- Compenser les « profils » ou défauts de l'entreprise (entrepreneur) sur l'axe efficacité opérationnelle, gestion, développement des affaires;
- Prise de décisions rapides (stratégique ET opérationnelle).

# SOCCRENT / PCI

- **PARTENARIAT avec des entrepreneurs/opérateurs**
  - Pour livrer la vision commune;
  - Nous ne sommes pas des opérateurs;
- **INDÉPENDANCE p/r aux entrepreneurs/opérateurs;**
  - Réduire totalement le risque « One-man-show »;
  - Investir (structurer) fortement dans le corps (mid-management);
  - Augmenter la compétence du « mid-management » dans chaque fonction de l'entreprise;
  - Avoir la capacité de changer, si nécessaire, d'entrepreneur/opérateur selon les orientations et les phases de croissance.

# SOCCRENT / PCI

## LES IMPLIQUATIONS:

### Expertise PCI et réseau (externe)

- Développement d'affaires, mise en marché;
- Gestion, efficacité opérationnelle;

### Suivi intensif de nature opérationnelle « hands-on »

- Développement d'outils et de processus (informations);
- Comité spécialisé hebdomadaire, mensuel;

### Recrutement et rémunération des hommes-clés;

- Programme rémunération sur objectifs;
- Participation « importante » à la valeur créée.

# SOCCRENT / PCI

## CONCLUSIONS:

- Le modèle d'affaires limite le risque relié aux hommes clés et aux situations critiques;
- Malgré la situation économique, toutes les entreprises sous « contrôle » sont demeurées profitables;
- Acquisitions aux USA (hedging et nouveaux projets);
- Toutes nos entreprises sous « contrôle » ont d'importants projets de croissance;
- Le modèle est plus une approche « business » que finance;
- Le modèle a la capacité de générer un grand nombre d'opportunités d'investissement.

# SOCCRENT / PCI

## RÉSUMÉ

**Un fonds « Buy-Out » adapté, avec une approche très « hands-on », basé en région, avec des activités et des placements au Canada et aux USA.**

# SOCCRENT NT

- **FIN DE LA PRÉSENTATION**