

LE DEVOIR

Le Devoir

ÉCONOMIE, samedi 3 avril 2004, p. c1

Portrait

À la rescousse de Lyrtech

Turcotte, Claude

Les présidents et chefs de la direction âgés de 31 ans et qui ont 10 ans d'expérience dans des fonctions supérieures ne sont pas nombreux; encore moins ceux à qui l'on confie la mission de sauver une entreprise en faillite technique, qui a des clients de par le monde et qui existe depuis 20 ans. Miguel Caron fait partie de cette courte liste.

En moins d'un an, il a remis Lyrtech, une PME de Québec, sur la voie de la réussite financière. Son mandat: lui faire atteindre un chiffre d'affaires de 100 millions dans cinq ans. Il s'agit d'un cas exemplaire, qui explique la présence de M. Caron comme conférencier cette semaine au forum «Vision p.-d.g.» organisé par le Réseau inter logiQ au Mont-Tremblant sur le thème de «conquérir notre avenir».

Il y a un an, Lyrtech était à l'agonie avec un emprunt de 1,1 million à un taux de 17 %, une créance de 900 000 \$, une marge de crédit épuisée et une perte mensuelle de 200 000 \$. Une tentative de relance avec une émission publique avait été faite en 2000, mais le lendemain même de l'annonce, Nortel s'effondrait. À un dollar l'unité, l'émission de Lyrtech a quand même rapporté trois millions, assez pour rembourser les dettes et envisager une nouvelle gamme de produits. Néanmoins, l'action à la Bourse de croissance CDNX perdait la moitié de sa valeur dès le lendemain de son inscription et elle baissait même jusqu'à trois cents par la suite. Depuis, le volume des transactions s'est accru et la valeur du titre fluctue pour le moment entre 45 et 55 ¢.

Les résultats

Lyrtech vient de publier ses résultats financiers préliminaires pour 2003. Ses revenus sont de 2,8 millions en comparaison de 3,2 millions en 2002. Son coût de production est de 1,4 million, en comparaison de 3,3 millions un an plus tôt. Le revenu brut atteint 1,4 million en comparaison d'une perte de 200 000 \$ en 2002. «Il n'y a plus de dette, nous avons plus de un million en banque et notre marge de crédit de un million n'est pas utilisée», souligne M. Caron. Au cours des exercices 2000, 2001 et 2002, l'entreprise avait accumulé des pertes nettes de 4,5 millions.

Le redressement a commencé avec l'entrée en fonction de M. Caron le 22 avril 2003. Trois semaines plus tard, il embauchait comme chef de la direction financière Marc Lamy, qu'il avait connu chez Cognicase. Pour trouver de l'argent neuf, il a approché Rick Groome, courtier chez Valeurs Mobilières Desjardins, qui non seulement est parvenu à trouver cinq millions en l'espace d'un mois, mais aussi à recruter des administrateurs de prestige, dont

Robert Brown, ex-chef de la direction chez Bombardier, et Chahram Bolouri, président exploitation internationale chez Nortel.

Lyrtech qui n'avait pas de conseil d'administration a été fondée en 1983 par deux ingénieurs en électricité de l'Université Laval, Louis Bélanger et Louis Chouinard. Ceux-ci ont d'abord développé un synthétiseur numérique et ont spécialisé leur entreprise dans les solutions de développement de systèmes de traitement numérique du signal, communément appelé dans l'industrie DSP (pour Digital Signal Processing).

L'interaction chez les humains se fait par des signaux analogiques, que ce soit des sons, des ondes lumineuses ou des vibrations. Les ordinateurs sont incapables de comprendre les signaux analogiques: il faut donc les leur traduire en langage numérique et les retraduire en signaux analogiques, une fois que l'ordinateur aura effectué la tâche qu'on lui aura demandé d'accomplir.

Par exemple, dans le cas d'une communication orale avec un téléphone cellulaire dans un lieu où il y a des bruits ambiants, Lyrtech offre une solution pour rendre la communication audible, en confiant à l'ordinateur le mandat de donner plus de force à la voix humaine et d'éliminer les bruits avoisinants. Autre exemple emprunté au monde militaire, celui où un ennemi capte sur son radar un avion. Normalement, les ondes qui reviennent vers la cabine de contrôle confirment qu'il s'agit d'un avion. La technologie Lyrtech permet de capter les ondes du radar et de retourner vers le centre de contrôle d'autres ondes qui vont faire croire à un autre objet qu'un avion ennemi.

Lyrtech était considéré dans l'industrie comme la Rolls Royce des compagnies de traitement de signaux numériques. De toutes les firmes qui existaient il y a une vingtaine d'années, il n'en reste que trois. Sur le plan administratif et financier, «c'était le bordel» chez Lyrtech, explique le p.-d.g. Cela explique pourquoi personne n'a voulu acheter la PME quand elle était en grande difficulté.

En revanche, celle-ci offrait l'avantage d'être très appréciée de ses clients, les Texas Instruments, Alcatel, Yamaha. Bombardier, Sony. Nokia, etc. La grande qualité de ses produits a fait qu'il y a toujours eu des relations de confiance avec plusieurs compagnies dans le monde. À la demande de Yamaha, les deux fondateurs avaient créé en trois mois une carte de son pour PC, qu'ils vendirent à un prix dérisoire de quelques centaines de milliers de dollars. Pendant deux ans, Yamaha a vendu 110 millions de copies de ce produit, sans aucune redevance à payer. Il fallait quelqu'un pour mettre de l'ordre dans la boîte, mais qui?

Miguel Caron, enfant montréalais, a eu une mère qui l'a toujours poussé à se dépasser; son père adoptif, un Coréen, grand maître du taekondo, l'a grandement influencé aussi. De famille modeste, Miguel a travaillé très jeune pour aider sa mère, puis a fait cinq ans au Collège militaire de Saint-Jean pour y obtenir un diplôme en études militaires stratégiques.

À 21 ans, il entre sur le marché du travail d'abord chez IBM pour ses connaissances en informatique. Puis, il change complètement de carrière et se tourne vers Future Shop pour y exploiter ses capacités de travailler en équipe, en plus de s'occuper de la division

informatique. Il passe chez Future Electronics qui l'envoie pendant trois ans sur la côte Ouest américaine pour y faire du marketing. Il revient à Montréal dans les technologies de l'information chez Cognicase où le patron Ronald Brisebois devient son mentor. Marc Lamy, qui s'y trouve, devient son ami.

En 2001, il fonde sa propre entreprise Atlas Telecom Mobile, qu'il revend rapidement. «J'aime bâtir. Je suis un chasseur, pas un fermier», dit-il. En 2002, il crée Nowire.com. Il n'a pas terminé de la construire qu'une société américaine l'achète et lui offre ensuite de devenir président par intérim. «Ce fut une année horrible, je voyageais sans cesse. Depuis 2000, j'ai visité de 20 à 25 pays par année.»

En 2003, il arrête tout. Mais très vite, un chasseur de tête lui offre Lyrtech. M. Caron refuse d'abord et se laisse ensuite convaincre d'aller voir à Québec, puis de consulter les clients. Il accepte un mandat de cinq ans pour mettre de l'ordre dans la gouvernance, la finance, les coûts de production; monter une équipe de vente - un modèle d'affaires - et confier la fabrication à des sous-traitants. Cette PME qui avait 60 employés en a maintenant 47.

«Nous avons eu plus de contrats dans le premier trimestre 2004 que dans toute l'année 2003», précise le p.-d.g. qui a instauré un système de propriété intellectuelle avec licences et redevances. Lyrtech a 15 distributeurs en Asie d'où provient 60 % de son chiffre d'affaires. Le secteur militaire compte pour 20 % des revenus.

Illustration(s) :

Grenier, Jacques

En moins d'un an, Miguel Caron a remis Lyrtech sur la voie de la réussite financière.

Catégorie : Économie

Sujet(s) uniforme(s) : Finances des entreprises; Industries de l'informatique et de l'électronique

Type(s) d'article : Article

Taille : Long, 879 mots

© 2004 *Le Devoir*. Tous droits réservés.

Doc. : news-20040403-LE-51446