



[En route vers Vision PDG]: Miguel Caron (Lyrtech), expert en développement d'entreprise technologique

À quelques jours de Vision PDG (1er au 3 avril 2004 à Tremblant), où il prononcera devant une centaine de dirigeants d'entreprises technologiques, une conférence intitulée: «Le redressement d'une entreprise technologique... un cas vécu», Le Lien TECHNO a discuté avec Miguel Caron, président et chef de la direction de Lyrtech.

Lyrtech, pour vous situer, se positionne comme un chef de file dans la conception de systèmes fondés sur la technologie de traitements numérique du signal (DSP). Cette technologie est utilisée dans plusieurs secteurs, dont les systèmes industriels, l'automobile, l'aérospatial, la défense, les télécommunications sans fil, la voix sur IP et le traitement des signaux audio et vidéo. L'entreprise a été fondée il y a vingt ans par des jeunes diplômés de l'Université Laval. La gestion des liquidités et des finances a été pendant un certain temps un vrai cauchemar pour les fondateurs de Lyrtech. Ça l'est moins depuis que l'entreprise est devenue publique (sur TSX Venture)!

«En 2003, lorsque j'ai pris sa direction, Lyrtech était en sérieuse difficulté financière, raconte Miguel Caron. On parle de 1,1 million \$ en prêt à 17 % d'intérêt, une marge de crédit de 1 million utilisée à pleine capacité, des créances auprès de fournisseurs totalisant 900 000 \$ et une action valant entre 0,03 et 0,05 \$, ce qui représentait un avoir net négatif. Dix mois plus tard, la compagnie a zéro dette, 1,3 million \$ en banque, une marge non utilisée et une croissance de capitalisation de près de 1000% en 10 mois. selon les annonces récentes, la capitalisation a augmenté de 1000 %. La profitabilité est presque atteinte quand on regarde les résultats du troisième quart de 2003 (NDLR: les résultats du quatrième quart seront disponibles au moment de la présentation à Vision PDG).»

Le plan de restructuration établi par Miguel Caron est passé par quatre grandes étapes: 1) un audit / évaluation de la situation, 2) l'établissement d'une nouvelle stratégie capitalisant sur les propriétés intellectuelles de l'entreprise et davantage orientée vers la vente de produits et solutions clés en main que les services d'ingénierie; 3) le financement / gestion de l'entité publique et 4) la constitution d'un solide conseil d'administration.

Aujourd'hui, le CA de Lyrtech est constitué de Robert E. Brown (président du conseil d'administration de Air Canada. Ancien chef de la direction chez Bombardier), Chahram Bolouri (président, Opérations internationales, Nortel Networks), Alain Lambert (président, One and Company Communications); Miguel Caron (président et Chef de la direction, Lyrtech), Marc Lamy (Chef des opérations financières, Lyrtech); J. Murray Souter (Souter, Care & Assoc. Ancien président de Sprint Canada) et Alain C. Houle: (Docteur en génie électrique de l'École Polytechnique de Montréal spécialisé en optique, responsable d'une chaire sur l'infrastructure des communications à large bande à l'Université de Sherbrooke et ex-ingénieur matériel chez Cisco en Californie.)

Entouré de cette belle équipe, Miguel Caron détonne avec ses 31 ans... «Il y a des avantages à être aussi jeune: les gens ne me voient pas venir, rigole-t-il. Dans certains milieux ou dans certains marchés comme l'Asie, mon âge peut devenir un obstacle. Que je réussisse à surmonter par mon expérience et ma capacité d'adaptation. J'ai compris à un moment donné comment fonctionnent intellectuellement les gens qui ont réussi, peu importe leur âge. Souvent, il leur importe de faire état de leur position, comme pour établir leur notoriété et leur ampleur.» Mais avec le redressement et les succès de Lyrtech, Miguel Caron peut sans crainte jouer dans la cour des «grands»!

Formé au Collège militaire, Miguel Caron avoue avoir toujours mis le focus sur sa carrière: «Aujourd'hui, j'ai la chance de pouvoir choisir mes mandats. J'ai choisi de m'investir à fonds dans Lyrtech, dit-il. Et j'ai déménagé à Québec avec femme et enfants.» Lyrtech emploie une cinquantaine de personnes, dont une trentaine d'ingénieurs, quatre cadres seniors auxquels s'ajoutent l'équipe des ventes et de l'administration.

Miguel Caron prévoit une croissance organique et par acquisition. «Pour ce qui est des acquisitions, je regarde du côté des compagnies qui complètent l'offre actuelle de Lyrtech et non des concurrents. On parle d'entreprises qui valent entre 3 et 10 millions \$ CAN. Avec 1,2 \$ à 1,3 million de liquidités, nous sommes limités. faut pas que l'on s'éparpille!»

