

McGill St Laurent

PRÉSENTÉ À PHILIPPE BOISCLAIR ET CHRIS LABBÉ

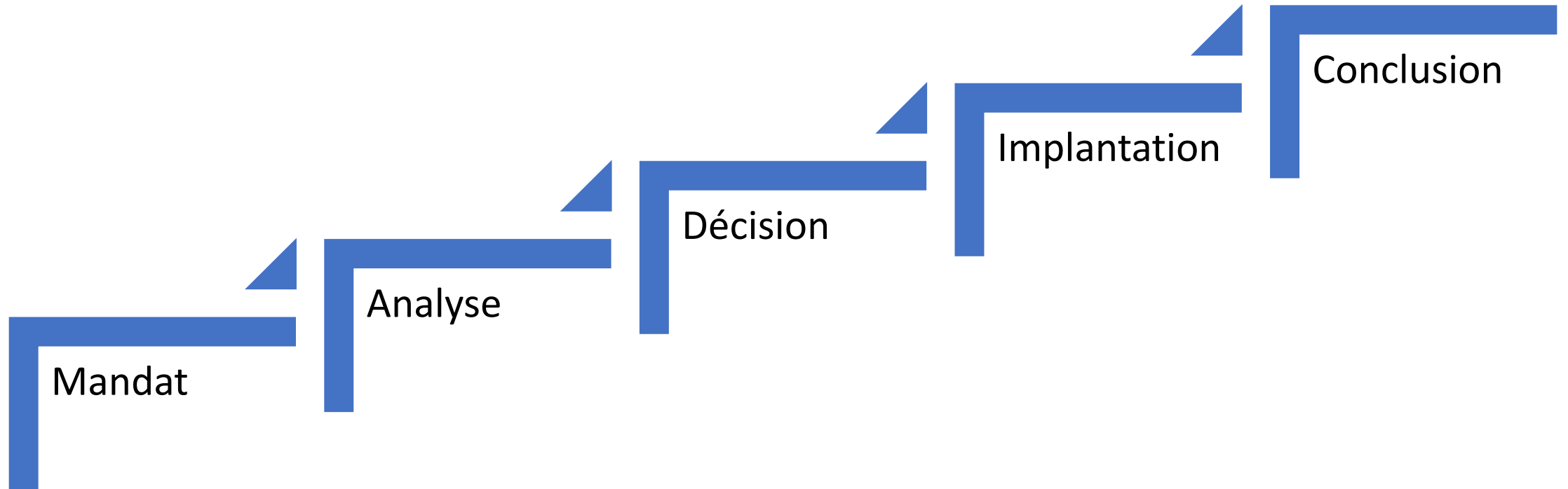
“Le meilleur moyen de prévoir le future c’est de le créer”

- Peter Drucker

consULTants FSA Uval

Dany Ouellet-Tremblay | Kevin Bélanger | Francis Matte | Marilyn Croizer

AGENDA



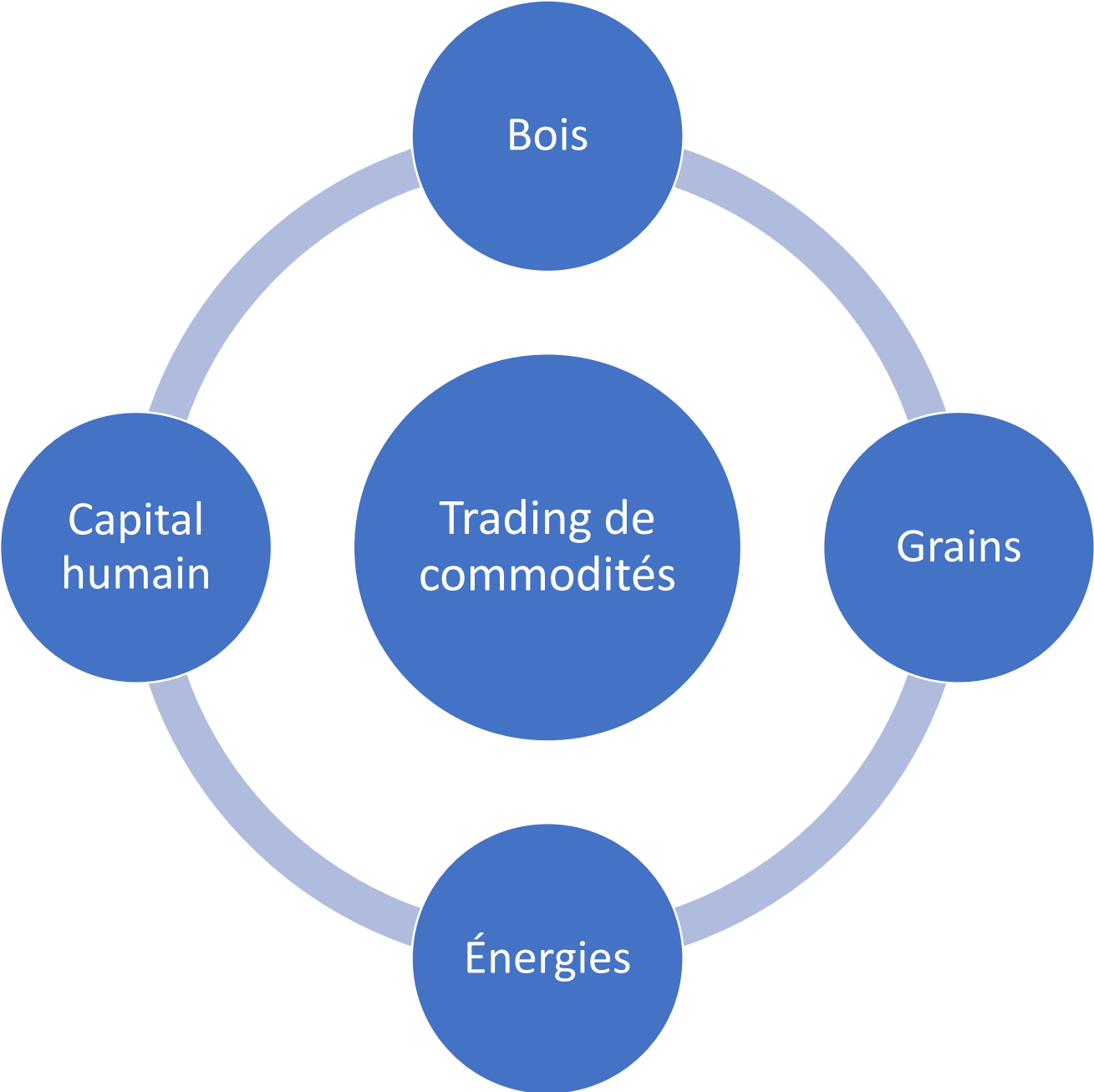
MANDAT

Développer la compagnie de *trading* de la
prochain génération.

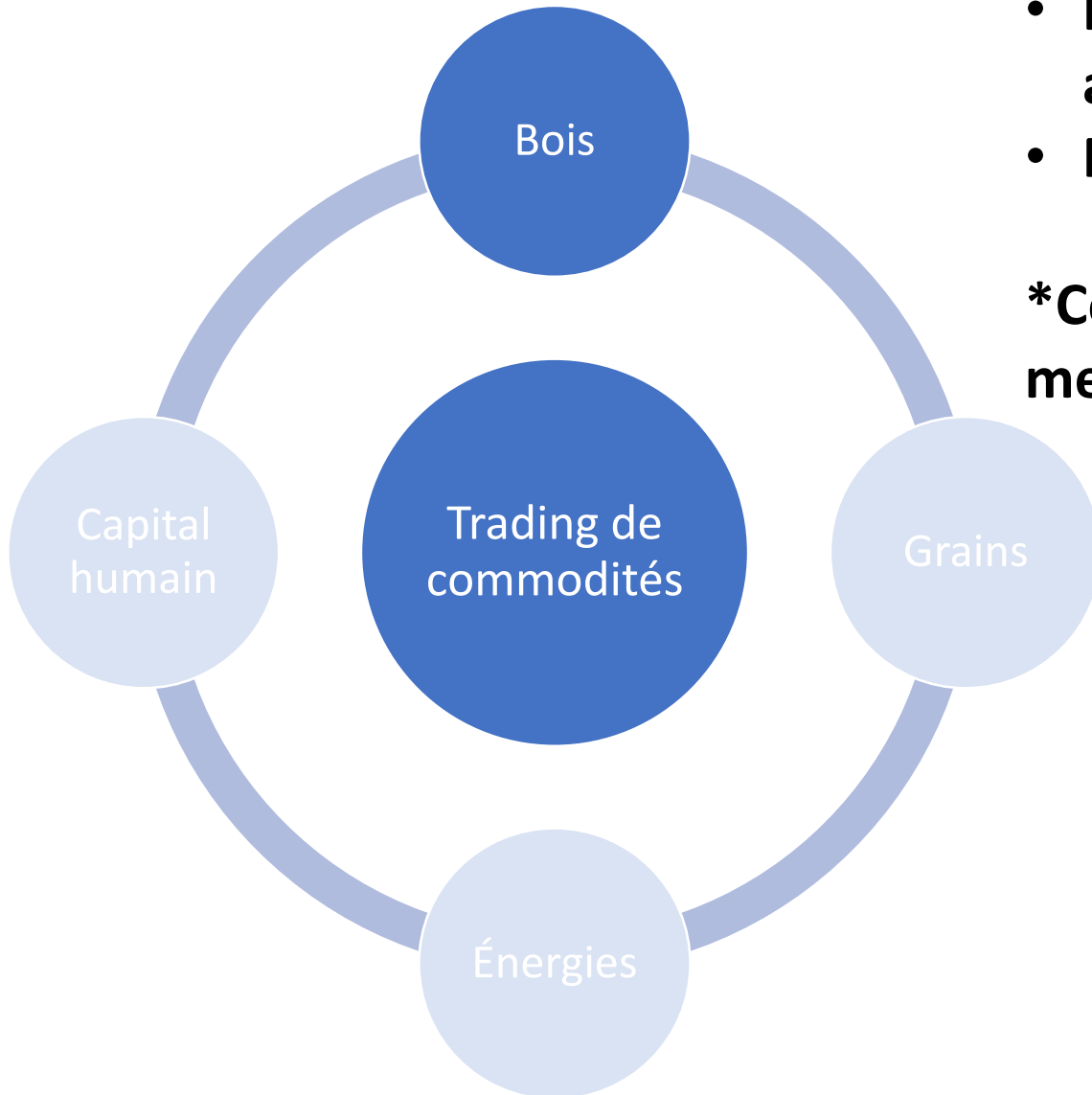
Enjeux secondaires:

- Bénéficier des technologies disruptives émergentes
- Optimiser l'allocation des ressources humaines, technologiques et en capital
- Ajouter de la valeur à votre offre de service

TENDANCES



TENDANCES



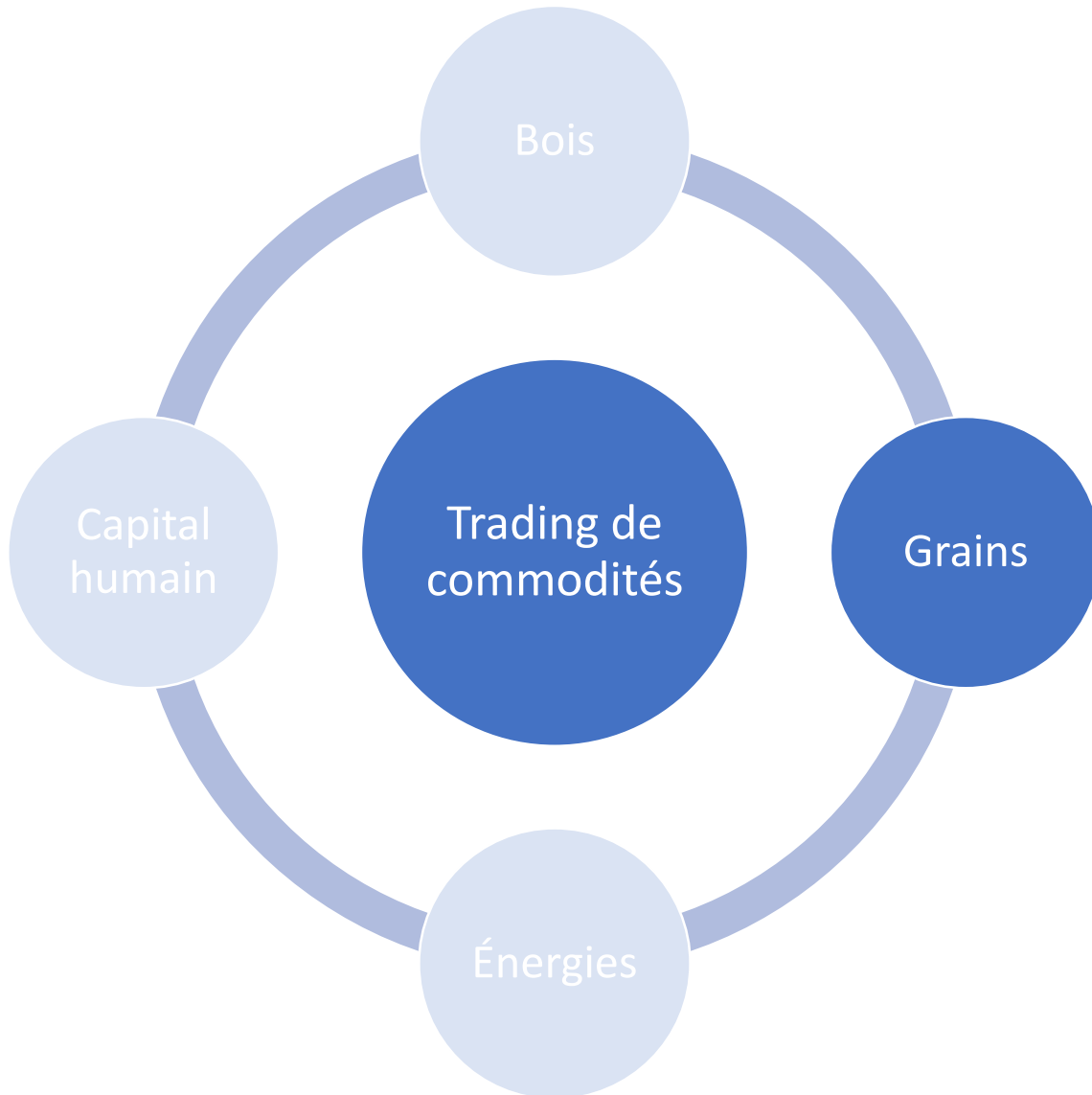
- **Économie américaine forte**
- **Forte demande anticipée pour les 5 prochaines années**
- **Peu de barrières à l'entrée**

***Contrôle des coûts d'opération pour garder les meilleures marges**

Menace:

Conflit du bois d'oeuvre Canada – États-Unis

TENDANCES



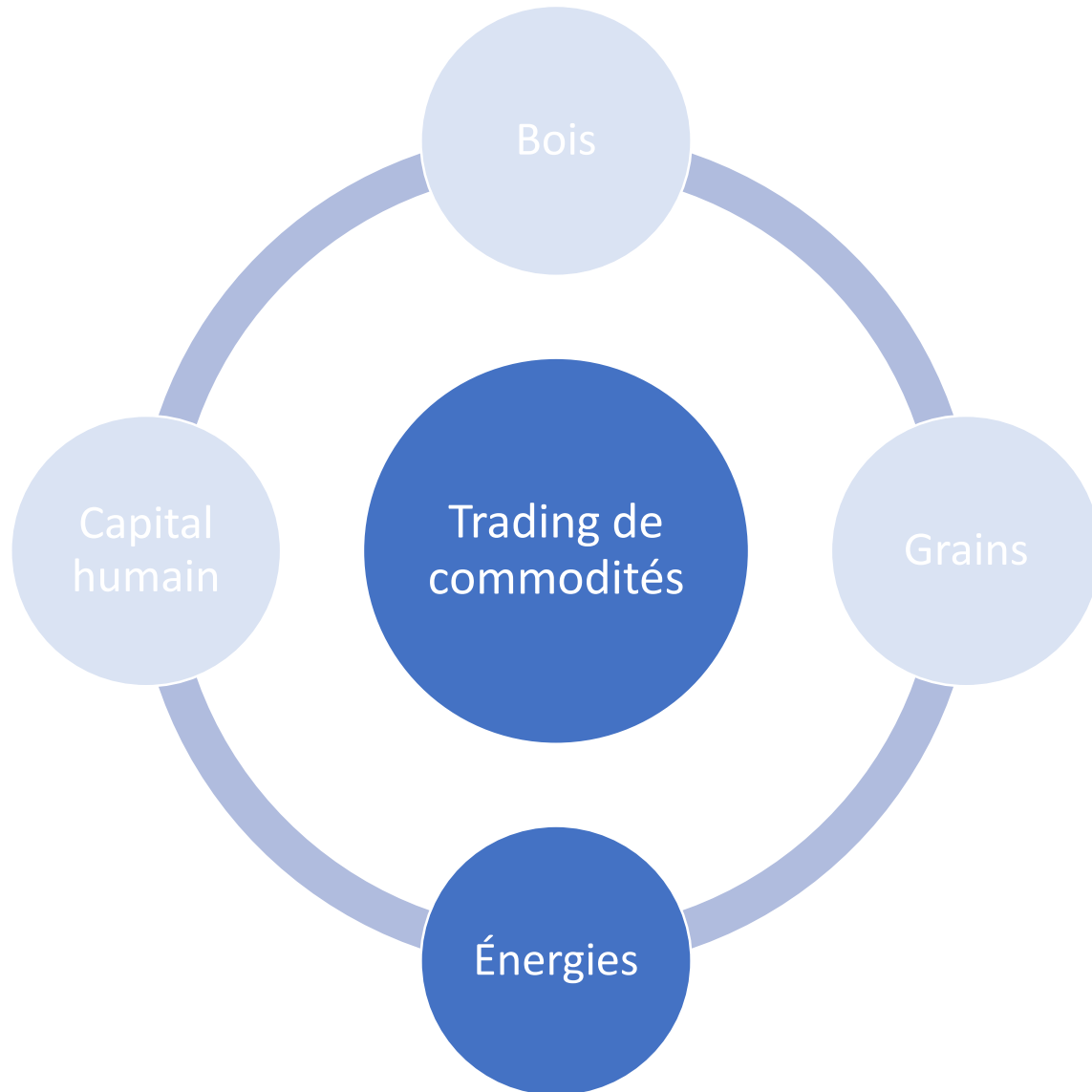
- **Demande stable**
- **Peu de barrières à l'entrée**

***Contrôle des coûts d'opération pour garder les meilleures marges**

Opportunité:

Canabis

TENDANCES



- **Fragmantation du marché**
 - **Génération d'énergie**
 - **Transmission**
 - **Distribution**
- **Technologies**

Opportunité et menaces:

Marchés déréglementés : Stockage d'énergies par les villes

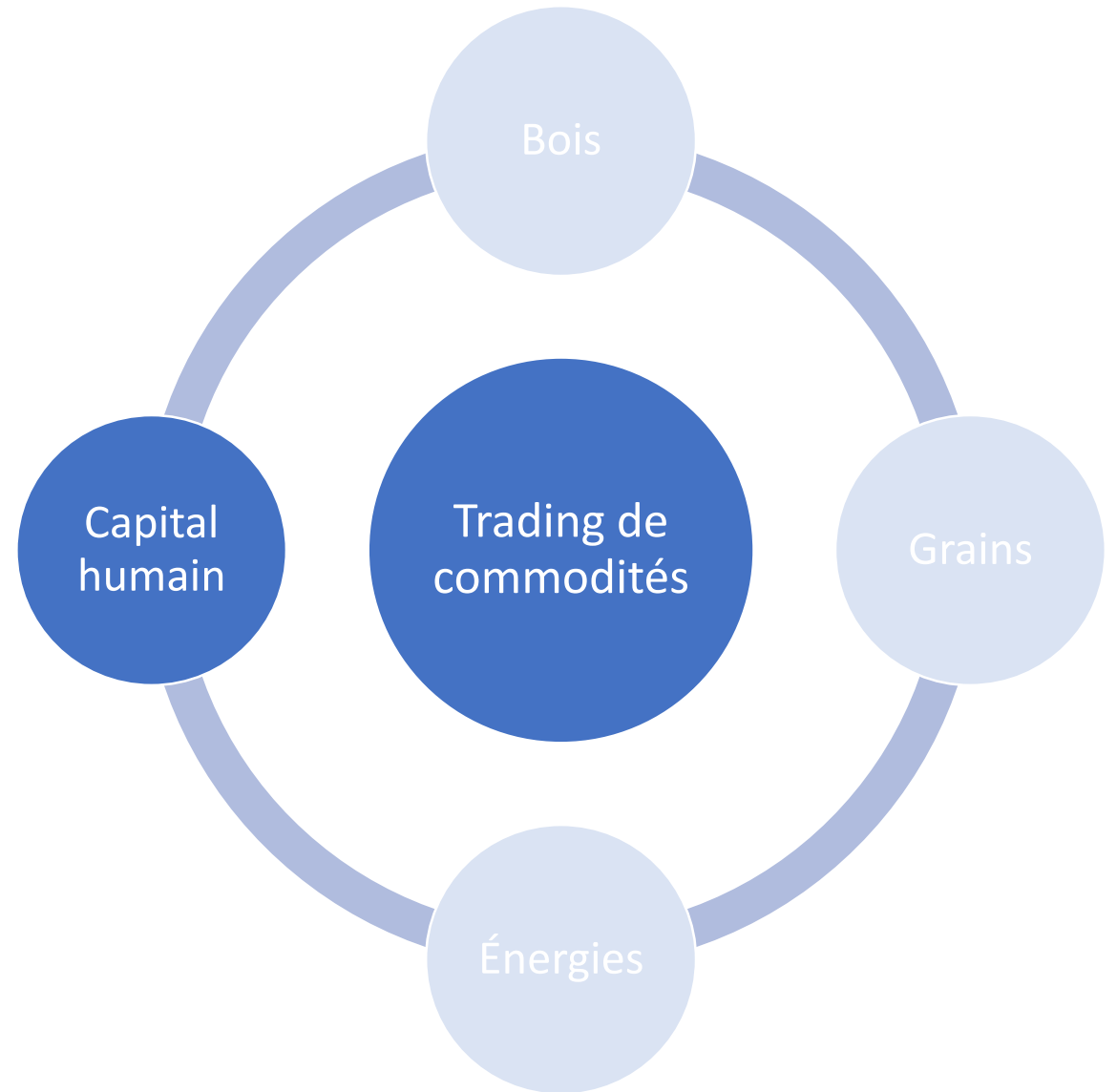
Marchés déréglementés : les pays d'Amérique Latine

TENDANCES

- **Entrepreneur**
- **Professionnel**
- **Engagé**

Opportunité:

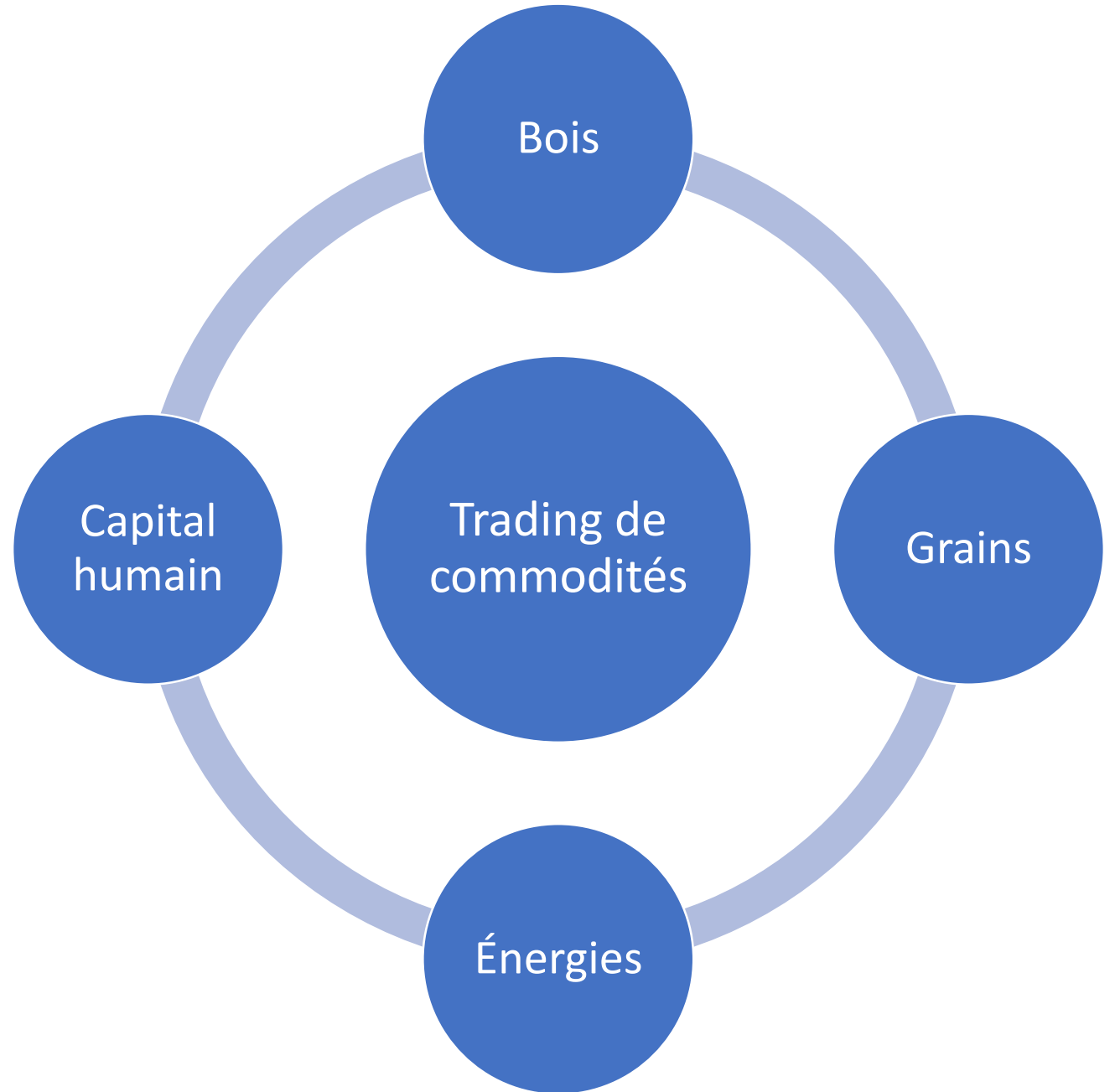
Génération C



TENDANCES

Facteurs clés de succès de l'industrie

- Relation d'affaires
- Délais de livraison
- Gestion de l'inventaire
- Talents



CHAÎNE DE VALEUR



CHAÎNE DE VALEUR



- Division architecture
- Personnalisation du bois fini
- Internationalisation des marchés, distributeurs moins pertinents dans certains cas

CHAÎNE DE VALEUR



- Solutions adaptées à chaque client
- Relations d'affaires

CHAÎNE DE VALEUR

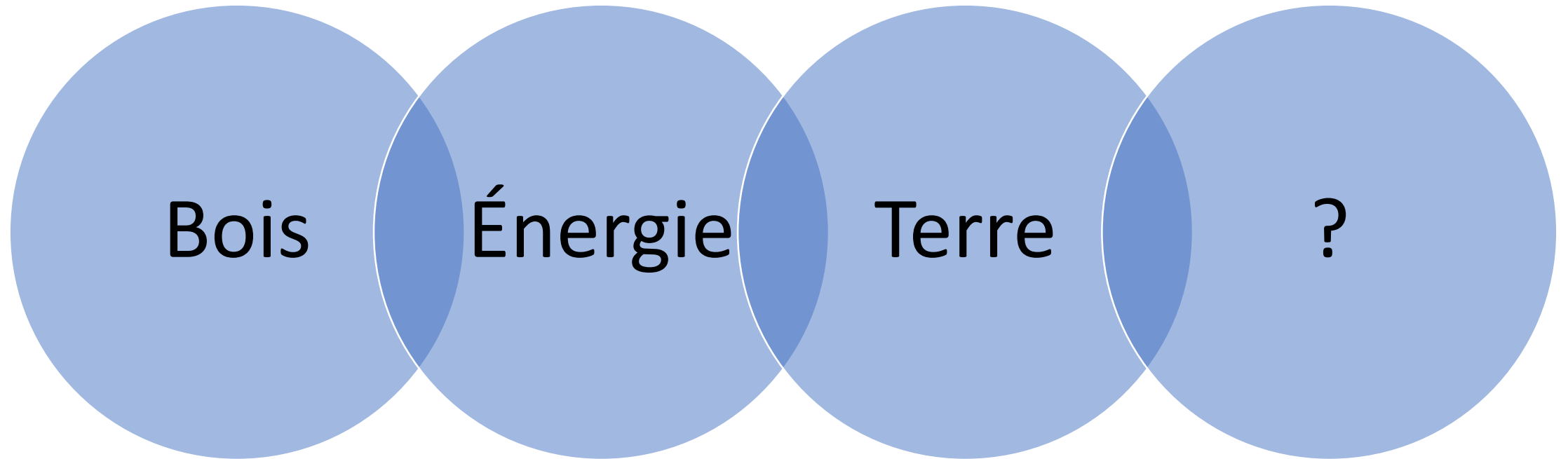
“ La raison d’être d’une entreprise est de créer et de garder un client ”

- Théodore Levitt



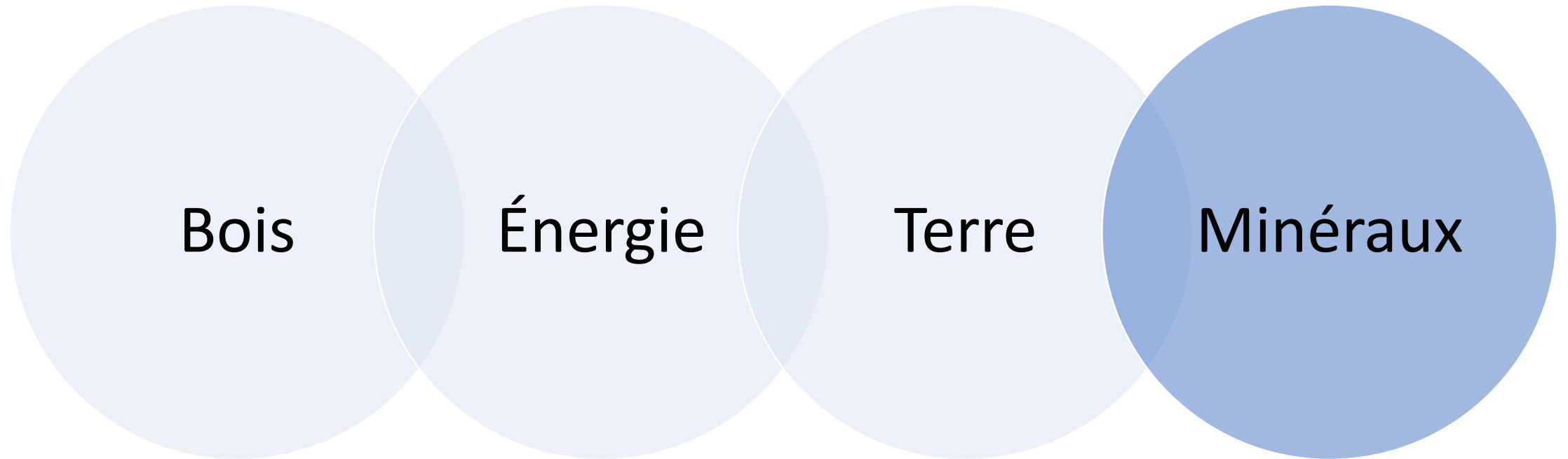
Votre force : Connecter les gens entre eux

LE MARCHÉ CANADIEN



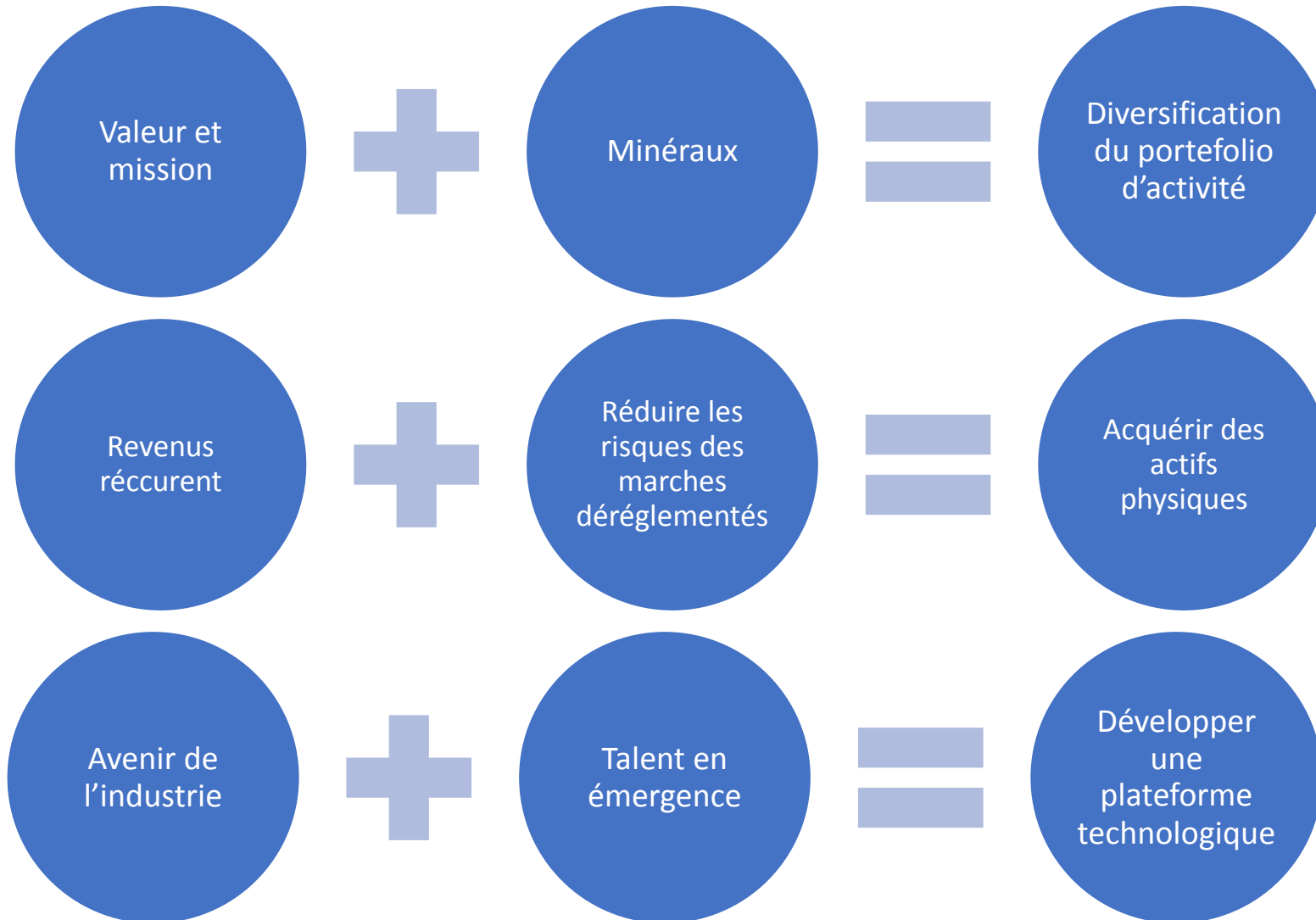
*Tirer avantage de votre territoire et
de vos ressources...*

LE MARCHÉ CANADIEN



DÉCISION

OPTIONS STRATÉGIQUES



CRITÈRE DE DÉCISION

Acceptabilité

- L'option crée de la valeur pour McGill St Laurent
- L'option correspond à la mission et aux valeurs de McGill St Laurent

Faisabilité

- L'option est réalisable dans un calendrier raisonnable
- L'option est réalisable avec les ressources de McGill St Laurent

Pertinence

- L'option exploite les opportunités et mitige les menaces de l'environnement
- L'option exploite les forces et comble les menaces

Facteurs clés de succès

- Relation d'affaires
- Délais de livraison
- Gestion de l'inventaire
- Talents



- Entièrement



- Partiellement



- Aucunement

DÉCISION

Acceptabilité

- L'option crée de la valeur pour McGill St Laurent
- L'option correspond à la mission et aux valeurs de McGill St Laurent

Faisabilité

- L'option est réalisable dans un calendrier raisonnable
- L'option est réalisable avec les ressources de McGill St Laurent

Pertinence

- L'option exploite les opportunités et mitige les menaces de l'environnement
- L'option exploite les forces et comble les menaces

Facteurs clés de succès

- Relation d'affaires
- Délais de livraison
- Gestion de l'inventaire
- Talents

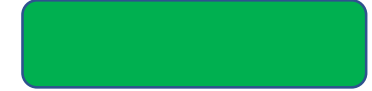
Diversification du portefeuille d'activité



Acquérir des actifs physiques



Développer plateformes technologiques



DÉCISION

Acceptabilité

- L'option crée de la valeur pour McGill St Laurent
- L'option correspond à la mission et aux valeurs de McGill St Laurent

Faisabilité

- L'option est réalisable dans un calendrier raisonnable
- L'option est réalisable avec les ressources de McGill St Laurent

Pertinence

- L'option exploite les opportunités et mitige les menaces de l'environnement
- L'option exploite les forces et comble les menaces

Facteurs clés de succès

- Relation d'affaires
- Délais de livraison
- Gestion de l'inventaire
- Talents

Diversification du portefeuille d'activité



Acquérir des actifs physiques



Développer plateformes technologiques



DÉCISION

Acceptabilité

- L'option crée de la valeur pour McGill St Laurent
- L'option correspond à la mission et aux valeurs de McGill St Laurent

Faisabilité

- L'option est réalisable dans un calendrier raisonnable
- L'option est réalisable avec les ressources de McGill St Laurent

Pertinence

- L'option exploite les opportunités et mitige les menaces de l'environnement
- L'option exploite les forces et comble les menaces

Facteurs clés de succès

- Relation d'affaires
- Délais de livraison
- Gestion de l'inventaire
- Talents

Diversification du portefeuille d'activité



Acquérir des actifs physiques



Développer plateformes technologiques



DÉCISION

Acceptabilité

- L'option crée de la valeur pour McGill St Laurent
- L'option correspond à la mission et aux valeurs de McGill St Laurent

Faisabilité

- L'option est réalisable dans un calendrier raisonnable
- L'option est réalisable avec les ressources de McGill St Laurent

Pertinence

- L'option exploite les opportunités et mitige les menaces de l'environnement
- L'option exploite les forces et comble les menaces

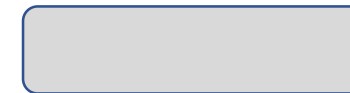
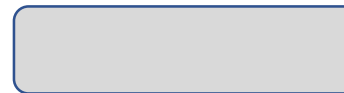
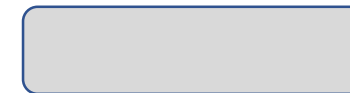
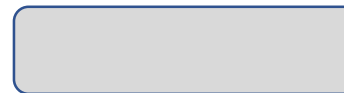
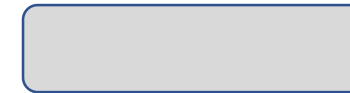
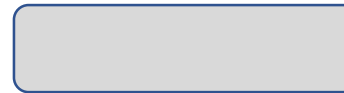
Facteurs clés de succès

- Relation d'affaires
- Délais de livraison
- Gestion de l'inventaire
- Talents

Diversification
du portefeuille
d'activité

Acquérir des
actifs
physiques

Développer
plateformes
technologiques



IMPLANTATION

STRATÉGIE

Développer une plateforme technologique de *trading* de commodités pour acquérir un avantage concurrentiel qui se maintiendra dans le temps.

PHASES

Phase 1: S'implanter dans de nouveaux marchés

Phase 2: S'appropriier les talents

Phase 3: Créer une plateforme technologique

OPPORTUNITÉS

Phase 1: S'implanter dans de nouveaux marchés

Mexique

- Transformation du secteur de l'énergie
- Transiger en USD

Colombie

- Présence de volatilité sur le marché de l'énergie
- Transiger en USD
- Mise en opération d'une centrale hydroélectrique Ituango (augmentation production nationale 33%)

OPPORTUNITÉS

Phase 1: S'implanter dans de nouveaux marchés

Mission
commerciales

Préparation de 3-4 mois

Mission d'un mois

Budget par mission 20 000\$

Cible Colombie: Secteur industrielle

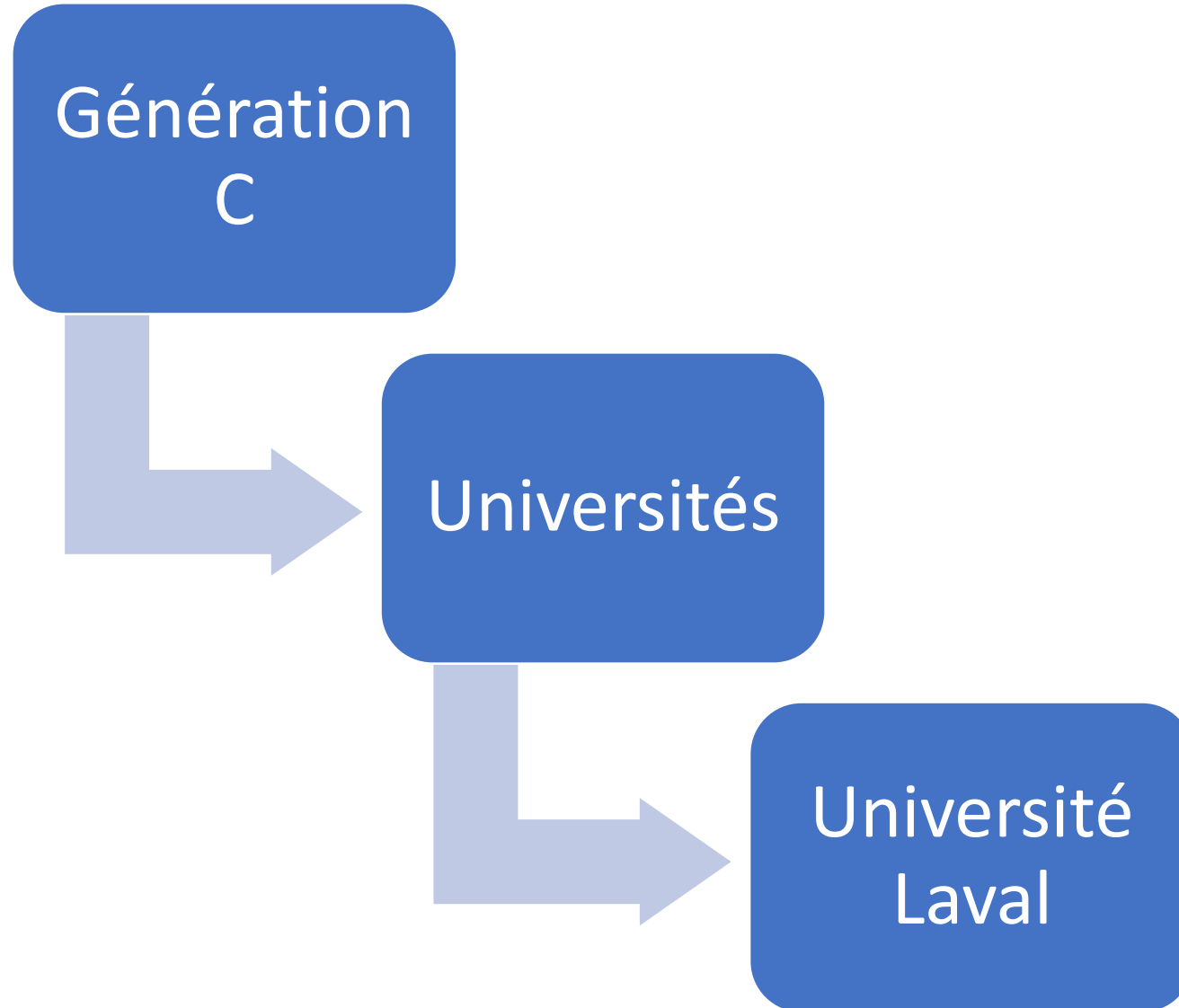
Cible Mexique: Nouveau entrants sur le marché

“ Le succès ne se mesure pas à où vous êtes arrivé mais au nombre de personnes que vous avez emmenés avec vous.”

- Wil Rose

EN *TRADING*

Phase 2: S'appropriier les talents



EN *TRADING*

Phase 2: S'appropriier les talents

Compétition international énergie 2018 FSA ULaval

- Culture d'entreprise

Missions commerciales

- Programme reconnu internationalement

En Fintech

- Bâtir relation et proximité avec groupes de recherche entre multinationale (Ethereon Foundation)
- Toronto & Montréal

Connaissance des marchés

- Bureau gouvernementaux à l'étranger
- Mission commerciale

AVANTAGES

Phase 2: S'appropriier les talents

Visibilité

Développement
du réseau
d'affaires

Développement
des
connaissances

AVANTAGES

Rapide
(instantannée)

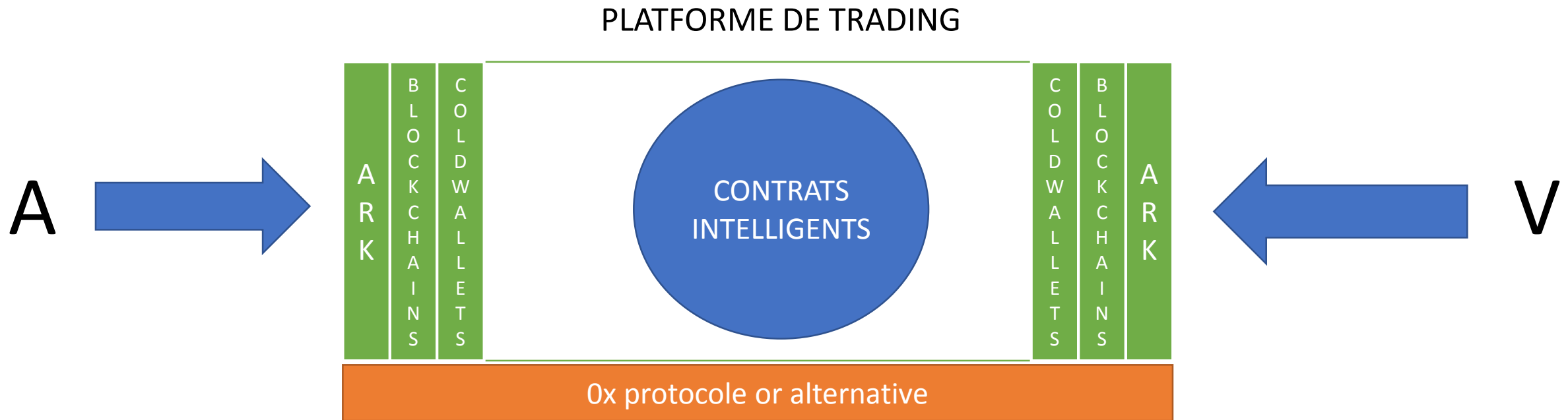
Programmable

Intègre

Faible frais de
transaction
(réseaux)

Profitable

Phase 3: Créer une plateforme technologique



- Conditions préprogrammer :
 - Volume, Prix, Quantité
 - Délais de livraison
 - Compagnie de livraison
 - Température prévue
 - Prix de la compétition
- AI



Phase 3: Créer une plateforme technologique

Développement de la plateforme

- Analyse des besoins (bibliothèques de programmation)
- Engager les ressources nécessaires
- Développer processus pour établissement rapide des CE
- Développer la plateforme

Publicisation de la plateforme

- Formation des vendeurs
- Utiliser l'engouement autour du blockchain

Conversion des clients

- Plan de conversion des clients vers la nouvelle plateforme
 - Avantages pour le client

GESTION DES RIQUES

Stratégique

Risque: Les companies ne font pas le transfert vers la plateforme.

Mesure de contrôle: Plan de contingence

Opérationnel

Risque: Le délais de transaction est trop long (engorge)

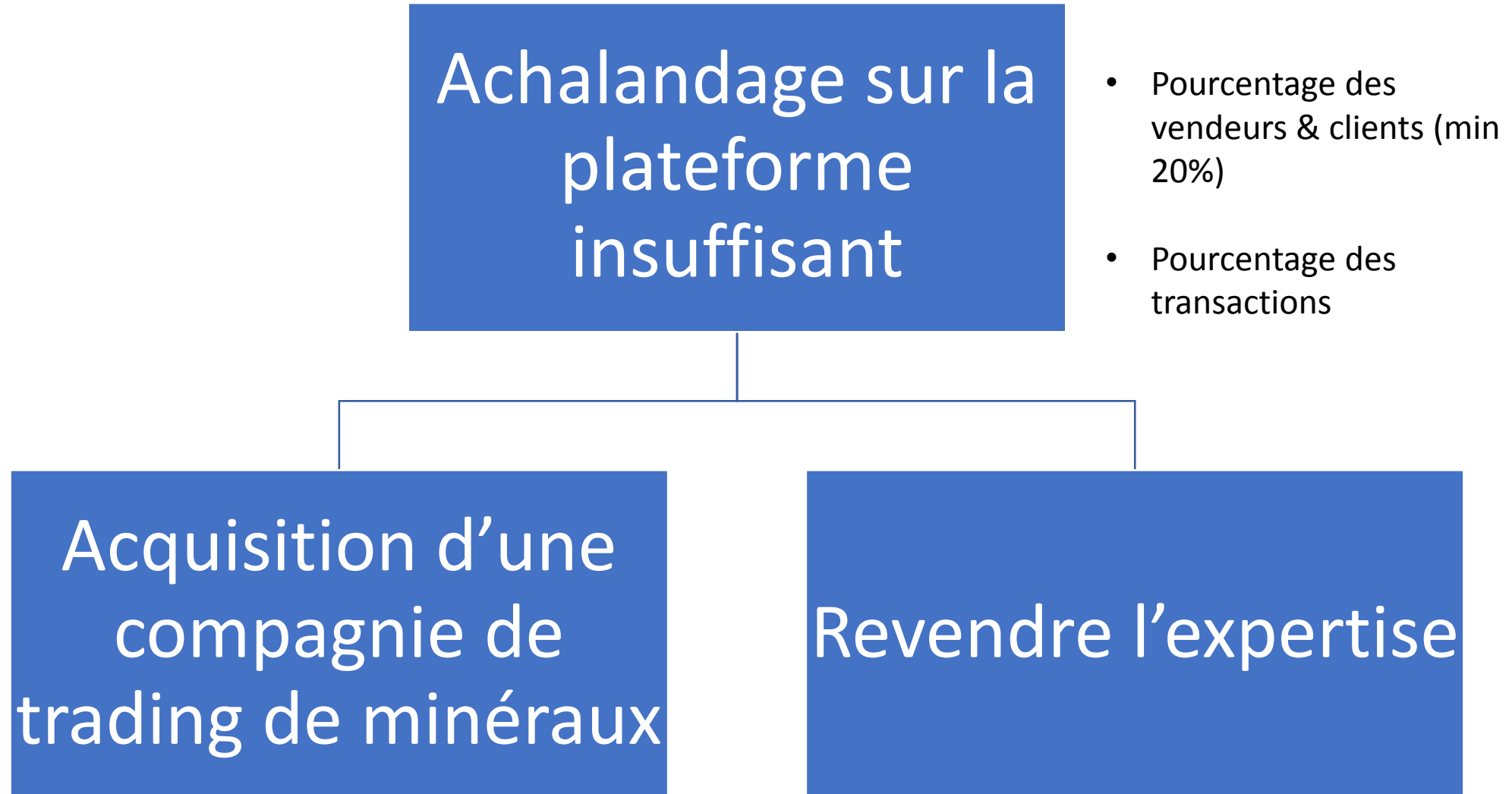
Mesure de contrôle: Se limiter aux blockchain rapide (i.e: RaiBlocks)

Financier

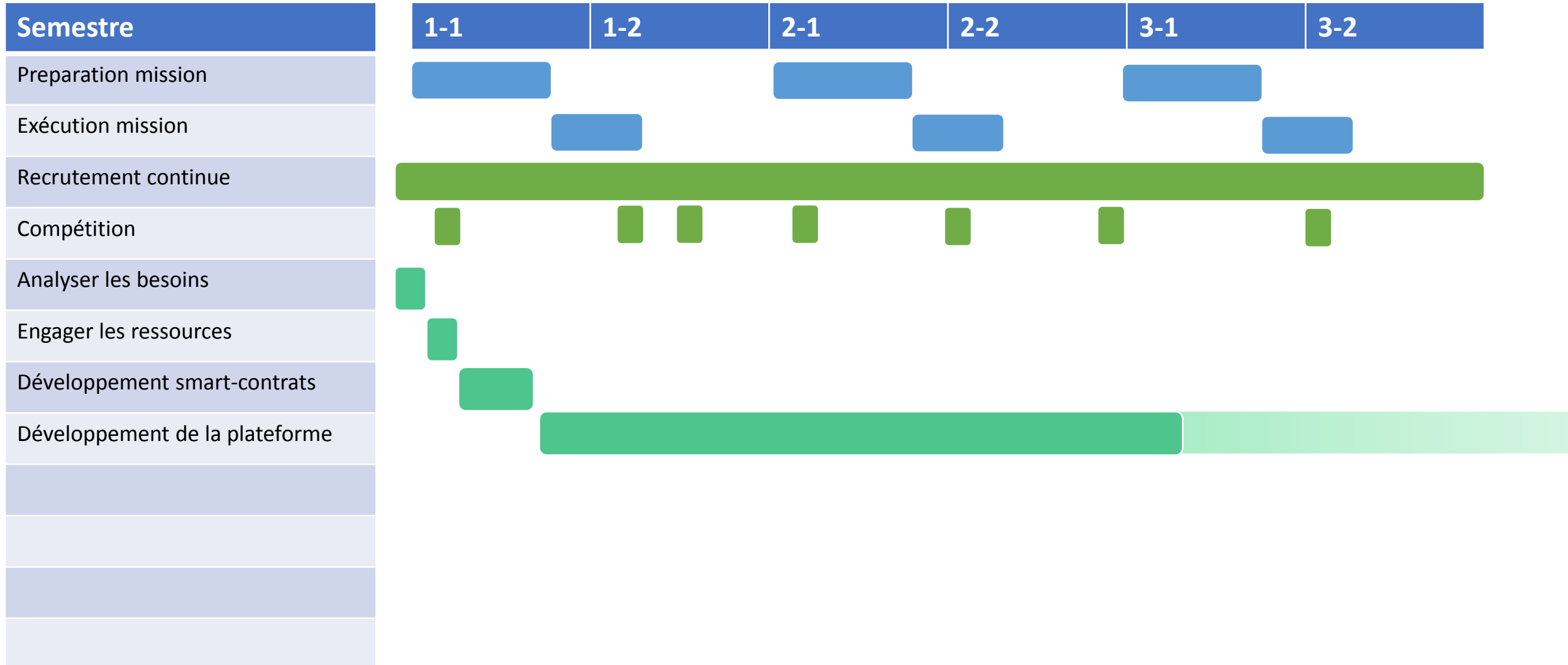
Risque: Retour sur investissement non present

Mesure de contrôle: Revers de l'expertise aqoise en blockchain

PLAN DE CONTINGENCE

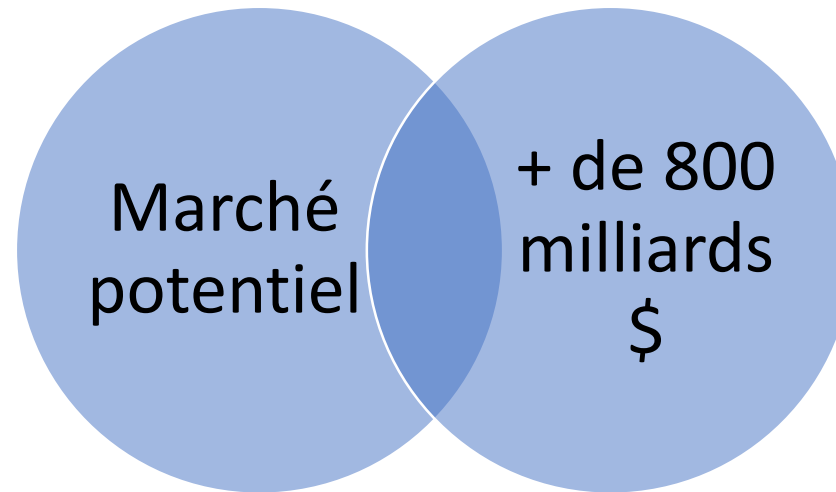


ÉCHÉANCIER



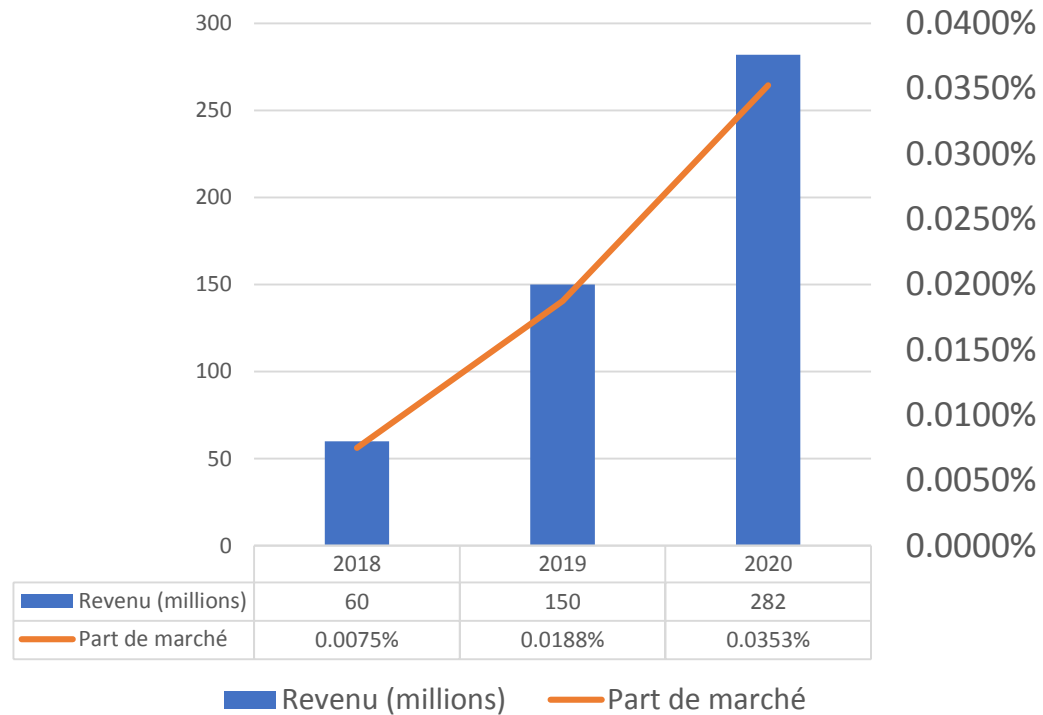
LE TRADING DES COMMODITÉS EN AMÉRIQUE

Marché des commodités en Amérique	
	En milliards \$
Adm	62
Bunge	42.7
Cargill	107.2
Dreyfus	49.8
Glencore	152
Total	413.7



Part de marché ciblé = 0,01 % = 8 milliards
Marge EBITDA cible : 2,8%

Évolution de l'implantation



Marché cible : 800 milliards \$

Injection en capital nécessaire: 5 millions \$

Financement par ligne de credit (type revolver)
Cycle de conversion de l'argent = 12 jours

RENDEMENT

Coût	
Analyse	15000
Plateforme	800000
Processus de contrats intelligent	50000
Cold-Wallet	10000
Publicité	10000
Matériel	20000

Évaluation de l'entreprise (millions)		
	2017	2020
Revenu	189	599
Croissance des revenu		47%
Marge Brut	7.45%	7.45%
Revenu brut	14.06	44.66
Marge EBITDA	38%	38%
EBITDA	5.34	17.0
Multiple EV/EBITDA	10x	10x
Valeur de l'entreprise	53.43	169.71
Actif	43.0	136.5
Dette	29.2	50
Equité	24.19	86.5

CONCLUSION

CONCLUSION

Développer la compagnie de *trading* de la
prochain génération.

Enjeux secondaires:

- ✓ Bénéficier des technologies disruptives émergentes
- ✓ Optimiser l'allocation des ressources humaines, technologiques et en capital
- ✓ Ajouter de la valeur à votre offre de service