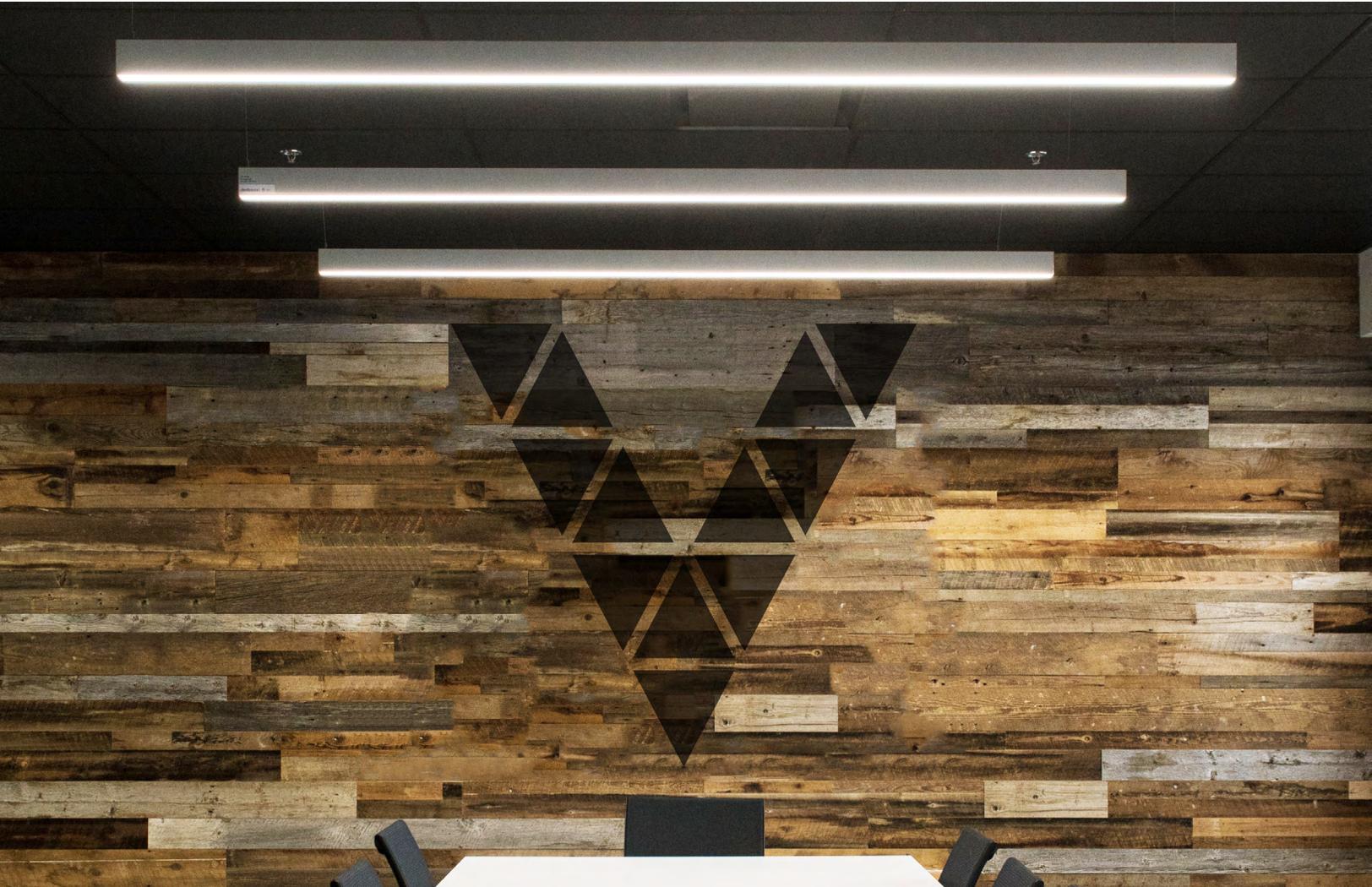




7405, route Transcanadienne, bur. 100
Montréal (Québec) H4T 1Z2, Canada
Courriel: info@valsoftcorp.com
Web: www.valsoftcorp.com



LAISSEZ VOTRE HÉRITAGE SE PERPÉTUER

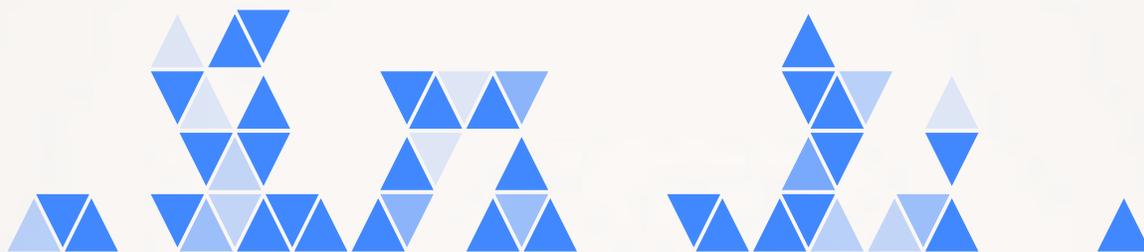




TABLE DES MATIÈRES

3..... MESSAGE DE NOTRE PDG

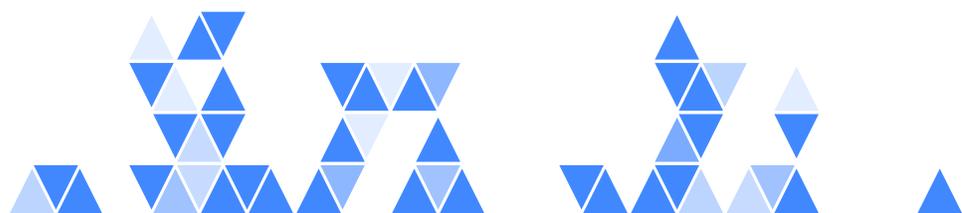
4..... QUI NOUS SOMMES

5..... ENTREPRISE

6..... NOS OBJECTIFS D'ACQUISITION

7..... NOTRE PROCESSUS

9..... RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE

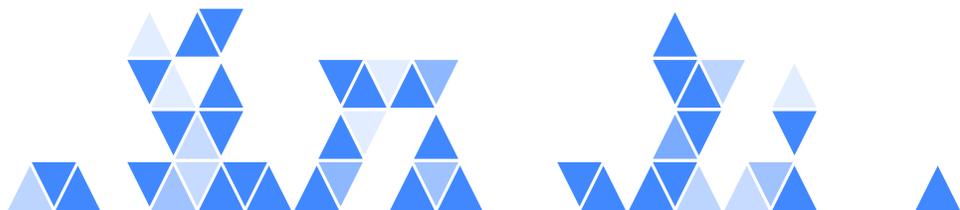




MESSAGE DE NOTRE PDG

“ Nous croyons que les meilleurs résultats en affaires découlent de la volonté obsessionnelle de faire de la satisfaction de vos clients en termes d'expérience avec votre entreprise votre priorité. Vos clients deviendront vos meilleurs vendeurs et vous serez fidèles. Telle est notre formule dans sa forme la plus simple. Si votre entreprise a atteint cet objectif, nous vous invitons à envisager de faire de Valsoft le siège permanent de votre société. Nous promettons de servir de tremplin pour vos réussites futures. ”

SAM YOUSSEF

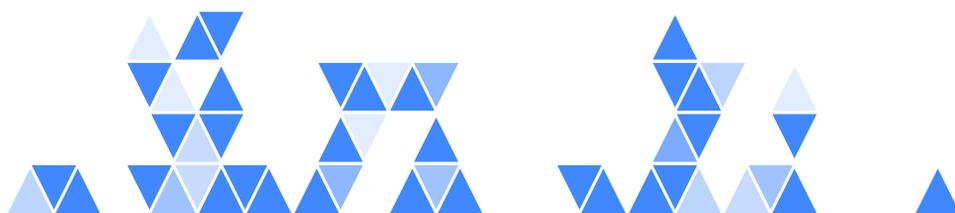


QUI NOUS SOMMES

Établie à Montréal, au Canada, Valsoft se spécialise dans l'acquisition et le développement d'entreprises de logiciels verticaux proposant des solutions essentielles dans leur niche ou marché respectif. Grâce à la simplicité de sa structure d'entreprise et de sa plateforme d'exploitation unique, Valsoft continue de mener ses acquisitions sur la voie de la prospérité, tout en faisant du succès de ses clients une priorité absolue. La stratégie décentralisée et la période de retenue indéfinie de Valsoft lui permettent de passer en revue des entreprises à différents stades de leur cycle de vie.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez écrire à info@valsoftcorp.com

VALNET
VALSOFT
VALSEF



ENTREPRISE

- ✓ Financée par Valsef - notre gestionnaire de grande fortune
- ✓ Notre modèle consiste à acquérir, gérer et développer des entreprises de logiciels verticaux à l'aide d'une méthode de gestion décentralisée - nous nous associons à des collaborateurs de qualité qui nous aident à exploiter nos entreprises
- ✓ Les propriétaires font affaire ensemble depuis 2002 et participent activement aux activités quotidiennes de Valsoft
- ✓ Capacité à étudier les entreprises au cours de différents cycles de vie (traditionnel, principal, croissant)
- ✓ Le groupe a conclu plus de 17 acquisitions au cours des 5 dernières années, dont 9 au cours des 12 derniers mois

TRANSACTIONS

- ✓ Acquisitions intégrales ou majoritaires. Nous sommes flexibles. Revenu cible : de 3 à + de 50 M\$
- ✓ Rapides : lettre d'intention et évaluation en une semaine ou moins; lettre d'intention et clôture en 45 jours ou moins - services juridiques et comptables internes
- ✓ Simples : favorables au vendeur; aucune contingence après à la clôture
- ✓ Sûres : taux de clôture de 95 % sur nos lettres d'intention
- ✓ Diversifiées : entreprises établies, chefs de file du marché, croissance, redressement

NOS OBJECTIFS D'ACQUISITION

- ✓ Nous cherchons à acquérir tous les types d'entreprises de logiciels verticaux dont le chiffre d'affaires se situe entre 3 et 50 millions de dollars
- ✓ Notre portefeuille comprend des entreprises de logiciels SaaS et sur site en Amérique du Nord, en Europe et en Australie
- ✓ Les entreprises de notre groupe bénéficient d'avantages concurrentiels notables :
 - Modèle opérationnel éprouvé - nos clients nous apprécient
 - Plateforme d'exploitation réputée - avantages en termes de structure de coûts
- ✓ Nous faisons des offres plus concurrentielles aux entreprises qui possèdent des clients de longue date, même si leur taux de croissance est modeste
- ✓ Nous nous spécialisons dans les entreprises de plus de 20 ans qui ont besoin de moderniser leur technologie; notre modèle opérationnel nous permet de gérer des entreprises de style traditionnel

NOTRE PRIORITÉ

Nos quatre stratégies d'exploitation :

Entreprises matures établies

- Chiffre d'affaires annuel de 3 à 50 M\$
- Croissance stagnante, absente ou en léger déclin
- Clientèle fidèle
- Technologie traditionnelle
- Nous prenons également en considération les placement d'actions de filiales et les cessions

Chefs de file du marché

- Chiffre d'affaires annuel de 3 à 50 M\$
- Position solide et établie sur le marché
- BAIIA significatif et positif
- Une certaine croissance
- Technologie traditionnelle ou nouvelle

Entreprises en croissance

- Chiffre d'affaires annuel de 1 à 10 M\$
- BAIIA faible ou absent; rapport favorable de valeur à vie du client:coût de conversion du client
- Croissance de 20 % ou plus par an
- Nouvelle technologie

Entreprises de logiciels rentables

- Chiffre d'affaires de 3 à 25 M\$ US
- BAIIA de 1 à 5 M\$
- Basé en Amérique du Nord
- Spécialisation dans les entreprises dirigées par le fondateur/propriétaire



NOTRE PROCESSUS : SIMPLE ET RAPIDE

Les dirigeants de Valsoft étant impliqués dans les activités quotidiennes, une affaire peut se conclure en seulement 30 jours. Nous pouvons souvent vous faire une offre après avoir complété la requête initiale de données. Notre processus en quatre étapes est le suivant :

1ère étape : appel de présentation

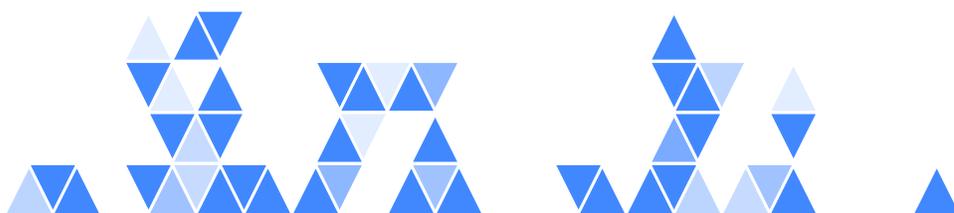
2ème étape : requête de données et manifestation d'intérêt

3ème étape : deuxième requête de données et lettre d'intention

4ème étape : vérification diligente de 30 à 60 jours suivie de la signature d'une convention d'achat

POUR OBTENIR UNE ÉVALUATION INITIALE ET UNE MANIFESTATION D'INTÉRÊT, VEUILLEZ SOUMETTRE :

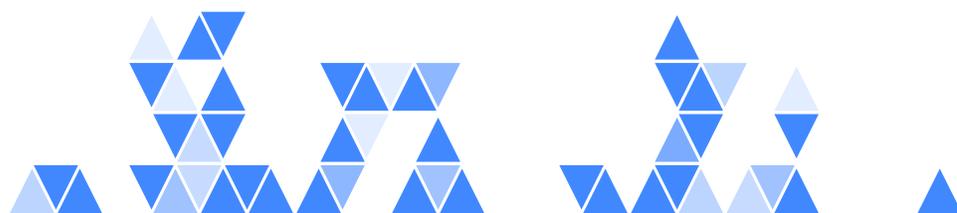
- 1) Le site Web de votre entreprise et un aide-mémoire (le cas échéant)
- 2) Les états financiers trimestriels des 12 derniers mois, y compris l'état des résultats (détaillant tout revenu d'intermédiaire), le bilan (y compris le déficit accumulé le cas échéant) et l'état des flux de trésorerie
 - a) Tout autre détail concernant la composition du chiffre d'affaires (abonnement/licence/maintenance, logiciel/services, recettes ordinaires/de revente, information sur la gamme de produits, etc.)
 - b) Tout renseignement disponible sur la nature du coût des produits vendus
- 3) Tout renseignement disponible sur les taux de rétention des recettes ordinaires
- 4) Un résumé des obligations locatives, par emplacement, indiquant les obligations financières mensuelles et les dates de fin de contrat
- 5) Les recettes des 12 derniers mois par client par gamme de produits/services (peuvent être anonymes)
- 6) Une liste des employés (les noms ne sont pas nécessaires) et de leur poste, lieu de travail, ancienneté et salaire
- 7) Un tableau de structure du capital, incluant le montant total de financement par actions (le cas échéant)



NOTRE PROCESSUS : SIMPLE ET RAPIDE

AUTRES ÉLÉMENTS REQUIS POUR OBTENIR L'ÉVALUATION FINALE ET LA LETTRE D'INTENTION

- 1)** Un appel de la direction avec les principaux dirigeants
- 2)** Une présentation de la direction, des produits et/ou des ventes existantes
- 3)** La déclaration de revenus de l'année en cours (ou de l'année précédente si celle de l'année en cours n'est pas disponible)
- 4)** Une liste détaillée des produits reportés, avec indication spécifique des produits perçus d'avance à long terme (c.-à-d. au-delà de 12 mois)
- 5)** Des renseignements sur la retenue des recettes ordinaires sur 3 ans
- 6)** Un résumé de la politique en matière de cessation d'emploi, y compris tout contrat spécifique avec des employés clés
- 7)** Une liste de tout autre élément de passif possible non inscrit au bilan, de leur date d'échéance et de leur obligation financière
- 8)** Une liste des brevets (octroyés ou déposés), incluant les licences de brevets accordées



RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE



SAM YOUSSEF

FONDATEUR ET PDG

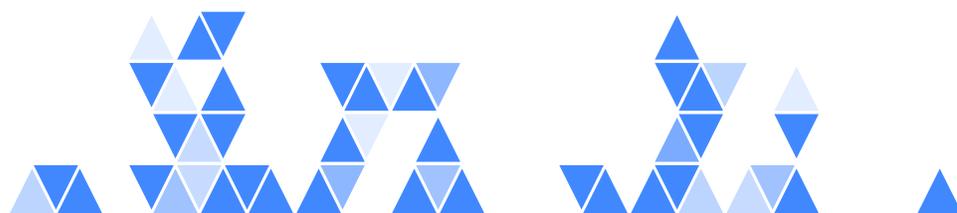
Sam Youssef, diplômé de l'Université Concordia à Montréal où il a obtenu son baccalauréat en génie informatique en 2004, crée et développe des entreprises depuis l'âge de 15 ans. Au début de la vingtaine, il a concrétisé sa passion pour les entreprises technologiques en créant une société qui dépassa rapidement les 300 employés, avec des bureaux en Amérique du Nord et en Europe. Sam est le fondateur et PDG actuel de Valsoft, une entreprise canadienne de premier plan spécialisée dans le développement et l'acquisition d'entreprises de logiciels proposant des solutions essentielles dans leur niche respective. Il a également cofondé Valnet, une entreprise visionnaire dont le portefeuille comprend certains des sites Web de divertissement les plus populaires au monde, y compris TheRichest.com et ScreenRant.com. En plus de ses fonctions chez Valsoft et Valnet, Sam est un fervent investisseur, conseiller et membre du conseil d'administration de diverses entreprises en démarrage.



STEPH MANOS

FONDATEUR

Steph Manos a obtenu un baccalauréat en ingénierie du matériel informatique à l'Université Concordia de Montréal en 2004, avant d'entreprendre une carrière entrepreneuriale au début de la vingtaine. Sa première entreprise dépassa rapidement les 300 employés et fit de lui l'un des jeunes entrepreneurs en technologie les plus prospères au Canada. Fort de cette expérience, Steph a cofondé Valsoft, où il dirige les services de regroupement d'entreprises, de technologie, de stratégie et de recherche. Il est par ailleurs l'un des premiers investisseurs de Valnet.



RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE



GAURAV GOYAL

PRÉSIDENT, ÉQUIPE CHARGÉE DES INVESTISSEMENTS

Gaurav est titulaire d'un diplôme de premier cycle en finance et en économie de l'école de gestion Schulich de l'Université York. Il a amorcé sa carrière dans le regroupement de sociétés au sein du groupe Volaris, l'un des groupes exécutifs de Constellation Software. Plus récemment, il a intégré l'équipe de regroupement d'entreprises de la société Recall Corporation et a contribué à la conclusion de plusieurs transactions en Amérique du Nord, au Brésil et en Europe.



MICHAEL ASSI

PDG D'ASPIRE SOFTWARE

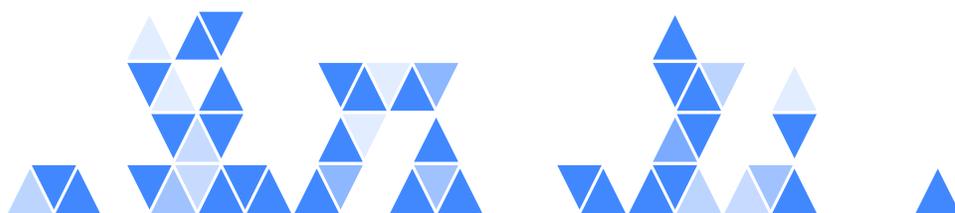
Michael Assi est le PDG d'Aspire Software. Il est responsable du développement de la stratégie globale du groupe et oriente l'équipe de direction sur la voie de la croissance de l'organisation. Michael est titulaire d'un baccalauréat en génie logiciel de Polytechnique, une université d'ingénierie de renommée mondiale, ainsi que d'une maîtrise en administration des affaires de l'école de gestion HEC Montréal.



JOSEPH KHOUBBIEH

PARTENAIRE D'INVESTISSEMENT

Joe est titulaire d'un diplôme de premier cycle en finance du HEC Montréal ainsi que du titre d'analyste financier agréé (CFA). Il a débuté sa carrière à la Banque de Montréal en tant qu'associé à la recherche dans l'équipe de gestion de portefeuilles. Il a ensuite passé trois ans chez Dundee Capital Markets dans le domaine des ventes et des services de placement, avant de rejoindre une société de fonds spéculatifs basée à Montréal en tant que gestionnaire de portefeuille.



RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE



JOE FARRUGGIA

PARTENAIRE D'INVESTISSEMENT

Joe Farruggia, diplômé de l'école de gestion John Molson, a rejoint Valsoft en 2016. Il a amorcé sa carrière dans une banque d'investissement spécialisée, tout en réussissant les trois niveaux de l'examen CFA. Sa passion pour les logiciels et l'entrepreneuriat l'a mené à intégrer Valsoft. Avant de faire ses débuts dans le secteur financier, Joe se dédiait à la composition de musique pour le cinéma, la télévision et les médias.



CHRISTOPHER MALOUF

PARTENAIRE D'INVESTISSEMENT

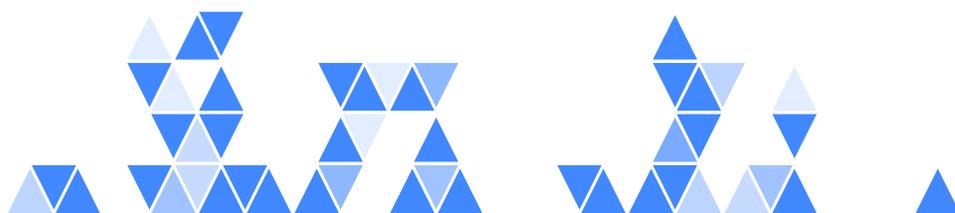
Avant de se joindre à Valsoft, Chris travaillait dans le service des fonds spéculatifs de la plus grande institution financière indépendante du Canada. Il a dirigé sa propre entreprise avant de saisir l'opportunité de la vendre et de rejoindre Valsoft. Fort de son expérience des deux côtés de la barrière, Chris offre une perspective unique sur les regroupements d'entreprises.



MITCH BOURASSA

VICE-PRÉSIDENT, OPÉRATIONS

Mitch est titulaire d'un diplôme de premier cycle en finance et en comptabilité de l'école de gestion John Molson de l'Université Concordia. Il a amorcé sa carrière dans le secteur très dynamique du marché obligataire dans l'une des principales banques du Canada. Après avoir réussi le premier niveau de l'examen CFA, Mitch a réalisé son rêve de jeunesse, celui de travailler dans un vignoble et d'obtenir sa certification de sommelier, avant d'intégrer le secteur du regroupement d'entreprises.



RENCONTREZ NOTRE ÉQUIPE



COSTA TAGALAKIS

PARTENAIRE D'INVESTISSEMENT

Après avoir obtenu son diplôme en comptabilité et en finance de l'école de gestion John Molson de l'Université Concordia, Costa a réussi les trois niveaux de l'examen CFA et ce, dès la première tentative. Il a débuté sa carrière dans une société montréalaise œuvrant dans le marché obligataire, avec comme mission de fournir des conseils commerciaux aux entreprises et aux gouvernements.



ANTONIO AMORMINO

DIRECTEUR PRINCIPAL, FUSIONS ET ACQUISITIONS

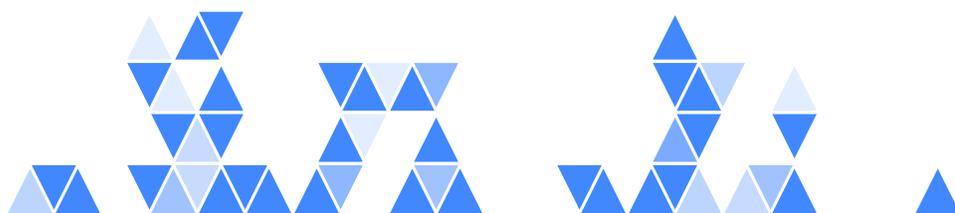
Antonio a amorcé sa carrière au sein d'une jeune entreprise technologique basée à Montréal, laquelle s'est développée pour atteindre les 1 000 employés et posséder des bureaux dans huit villes à travers le monde. Au cours de ses 12 années de service pour cette entreprise, il a exercé un grand nombre de fonctions, notamment celle de directeur général du bureau de Chypre.



DAVID FELICISSIMO

AVOCAT GÉNÉRAL

David Felicissimo est avocat général et associé chez Valsoft. En tant qu'avocat général, David prend en charge toutes les questions juridiques, entre autres en participant activement aux acquisitions et aux négociations ainsi qu'en chapeautant la structure des bureaux américains et européens de l'entreprise. David a débuté sa carrière juridique chez McMillan LLP, un cabinet d'avocats national basé à Montréal, au Canada.





PRÊT À SOUMETTRE VOTRE DEMANDE?

Écrivez-nous à info@valsoftcorp.com

