

Offre de service

Titre : Bon d'incubation du MEI

Organisme : Centre d'entrepreneuriat de l'Université de Montréal - CEuMONTRÉAL

Responsable de projet : Nada Zogheib

Conseillers au mandat : Ferdaous Dorai

Date du projet : du 10 octobre 2022 au 9 octobre 2023

Entreprise : Acquiso

Objectif : Positionner stratégiquement Acquiso dans sa perspective de croissance rapide

Description de la technologie de l'entreprise

L'écosystème de financement d'équipements commerciaux comporte plusieurs problématiques et limitations. D'une part, les vendeurs, soit les manufacturiers, équipementiers et concessionnaires, n'ont pas d'endroit central en ligne où afficher les équipements qu'ils ont à vendre. Ils ont peu d'options de financement à offrir aux acheteurs. D'un autre côté, les acheteurs (les entrepreneurs, compagnies et contracteurs) ont de la difficulté à trouver des équipements commerciaux usagés, et leurs conditions de financement sont souvent difficiles. C'est souvent du bouche-à-oreille, et les vendeurs qui font affaire avec des concessionnaires font face à des taux d'intérêt élevés pour financer leur équipement. Finalement, il y a les prêteurs, qui tentent de rester compétitifs tout en augmentant leurs activités de financement. Ils font face à des enjeux de main-d'œuvre et leurs outils de démarchage sont désuets.

Créée en février 2022, Acquiso développe une plateforme de marché en ligne (*Marketplace*) qui met en relation les vendeurs, acheteurs et prêteurs d'équipements commerciaux. La plateforme agit comme une firme de courtage, et l'intelligence artificielle viendra améliorer l'outil, en permettant de référer les bons équipements et conditions de financement en fonction du profil de l'acheteur. La plateforme d'Acquiso permet :

- De développer un nouveau canal de ventes d'équipements commerciaux
- D'avoir une meilleure marge de manœuvre sur les prix de vente
- De donner plus d'options aux acheteurs et aux vendeurs
- De limiter les ressources nécessaires pour les prêteurs
- D'accélérer le processus d'achat ou de vente d'équipements commerciaux
- De réduire les coûts de financement pour les acheteurs (qui n'auront plus besoin de passer par les concessionnaires, qui se prennent souvent une cote importante)

Au lieu d'avoir une stratégie de marketing de type *Push*, alors que les vendeurs tentent de vendre leurs équipements aux acheteurs potentiels qu'ils connaissent par diverses techniques de promotion, Acquiso offre l'opportunité de faire du *Pull Marketing*, en permettant aux acheteurs recherchant activement des équipements de trouver les offres à un seul endroit.

L'automatisation des processus de financement, que ce soit la prospection client, l'envoi d'offre de service, le montage du dossier du client, et autres va permettre aux prêteurs de réduire leurs besoins en main-d'œuvre, tout en accélérant le processus pour les vendeurs et les acheteurs.

Diagnostic concernant la situation actuelle de l'entreprise

Stade de développement de la technologie

Acquiso divise son développement en deux premières phases. La première phase consiste à reproduire les fonctions d'une firme de courtage en ligne, c'est-à-dire de poser les bonnes questions aux acheteurs, de faire le montage des dossiers, d'évaluer les risques et de définir des conditions de financement. Lors de cette phase, les clients seront amenés à répondre à un questionnaire et les résultats seront envoyés à une firme de courtage, qui fera le traitement manuellement pour offrir des options de financement.

La deuxième phase est celle de l'automatisation, basée sur l'intelligence artificielle. À ce moment, les prêteurs n'auront pas à mettre autant d'efforts en termes de force de vente et de prospection de nouveaux clients. La firme de courtage ne sera plus nécessaire, ce qui est drastiquement nouveau dans le domaine. L'intelligence artificielle permettra, entre autres, de faire le profilage des clients, y compris leur niveau de risque, la taille d'entreprise, les ratios d'endettements et toute autre information utile pour le prêteur. L'infrastructure du système doit permettre d'implanter ce type de fonctions avancées.

Faisabilité technique et potentiel commercial de la technologie

Plusieurs niveaux de validation ont été réalisés. D'abord, la faisabilité technique a été validée avec la firme de courtage pour la première phase du projet. La firme de courtage est emballée à l'idée d'utiliser la plateforme d'Acquiso pour recevoir des dossiers de clients potentiels. Pour chaque transaction réalisée à l'aide de la plateforme, Acquiso et la firme de courtage sépareront la commission en parts égales.

Le deuxième niveau de validation est en cours de réalisation et concerne les acheteurs potentiels. La grande majorité des acheteurs d'équipements y voient une grande utilité, puisqu'en plus de leur permettre d'obtenir du financement avantageux et d'avoir plus de choix d'équipements, les acheteurs seront mieux accompagnés dans leur démarche de financement.

Le dernier niveau de validation concerne la faisabilité technologique. Les concepts d'intelligence artificielle nécessaires sont connus et plusieurs plateformes similaires existent dans d'autres industries. Il existe un risque technologique, mais Acquiso est confiant d'avoir les ressources pour mener à terme la deuxième phase de développement en planifiant adéquatement les étapes de développements et les requis de base de l'infrastructure.

Il y a un potentiel majeur de prendre des parts importantes du marché, en offrant une solution plus compétitive que les concessionnaires. En effet, certains gros concessionnaires d'équipements, comme J Lavoie Équipements Lourds ou Ritchie Bros, ont des plateformes de vente en ligne, mais leur offre se limite à leurs équipements. De plus, ils font souvent affaire avec un seul prêteur, ce qui rend le financement moins concurrentiel pour l'acheteur.

En 2020, c'est près de 43G\$ qui ont été accordés en financement pour les PME au Québec. C'est 246 000 projets de financement par année ayant une valeur moyenne de 173 000\$. La cote moyenne qu'Acquiso touchera pour sa première phase de développement est ainsi estimée à 3000\$ par projet de financement. Le prochain tableau montre les projections pour les 3 prochaines années. Acquiso croit que ces prévisions sont réalistes, 2000 projets de financement représentent 0.81% des parts du marché québécois.

Année	Nombre de projets	Revenus
1 (6 mois)	15	44k\$
2	500	1.46M\$
3	2000	5.86M\$

Équipe de gestion

L'entreprise a été créée par Christophe Bouchard, qui est présentement consultant en management dans le milieu bancaire. Il a une expérience de plusieurs années dans le domaine et a pu développer un fort réseau de directeurs de compte et de gestionnaires qui travaillent dans le financement commercial, au sein de différentes institutions financières.

Bien qu'il soit seul actionnaire de l'entreprise, Christophe est bien entouré dans son projet. André-Martin Hobbs est un Ange Investisseur qui accompagne Acquiso. Il a déjà contribué à développer une plateforme similaire pour l'industrie automobile. Son expérience est un atout de marque pour Christophe, qui rencontre M. Hobbs régulièrement pour discuter des orientations stratégiques de l'entreprise. Il forme Christophe sur son plan d'affaires, son plan de vente et les aptitudes requises pour devenir un entrepreneur plus complet.

La firme de courtage qui recevra les clients d'Acquiso durant la première phase de développement est SFA Leblanc. SFA Leblanc a également une banque de clients, qui seront les premiers utilisateurs de la plateforme. Le directeur de l'innovation technologique de la plateforme est Thierry Larouche, qui travaille actuellement comme consultant pour Acquiso.

Christophe s'est également entouré du Centre d'Entrepreneuriat de l'Université de Montréal, qui est un incubateur, fondé en 1998, qui accompagne des entreprises innovantes, technologiques scientifiques et professionnelles pour les aider à bâtir et valider leur modèle d'affaires afin de les amener vers une commercialisation et une pérennité grâce à un réseau d'experts solide et une structure d'accompagnement dédié.

Christophe suit le parcours de Datapreneur du Centre d'Entrepreneuriat de l'Université de Montréal. Datapreneur est un programme de 8 mois qui supporte les entreprises en IA et en science des données. Le programme fournit un accompagnement axé sur les volets d'affaires, stratégique, technique et commercial permettant aux entreprises participantes d'identifier leurs orientations stratégiques, de valider leurs modèles d'affaires, de bien préparer l'intégration de l'intelligence artificielle dans le modèle d'affaires en plus de définir le marché porteur afin de planifier leurs mises en marché.

Acquiso sera aussi accompagné par Maglio, une firme spécialisée en accompagnement d'entreprise innovante et à fort potentiel de croissance.

Stade de développement de l'entreprise

Fondée il y a 8 mois, l'entreprise a créé l'image de marque et l'identité visuelle. La page de destination est en voie d'être terminée. L'entreprise a été intégrée à un incubateur, l'équipe clé pour la première phase de projet a été identifiée et plusieurs itérations du modèle d'affaires ont été réalisées. Plusieurs

validations ont également été complétées (voir section sur la faisabilité technique et potentiel commercial de la technologie).

Acquiso doit maintenant passer à l'exécution pour les 12 prochains mois. Les activités d'incubation serviront à peaufiner la planification stratégique de l'entreprise et à structurer le développement technologique. Les détails des objectifs de l'incubation se trouvent dans la section Besoins de l'entreprise, les objectifs et les résultats poursuivis en matière du bon d'incubation pour la période du projet. En parallèle, l'entreprise fera le développement technique de sa plateforme sous plusieurs itérations (le développement technique n'est pas présenté comme une dépense dans le cadre du bon d'incubation).

Financement

Acquiso est actuellement financé par Christophe Bouchard et l'aide du MEI est nécessaire pour propulser les activités de l'entreprise. Le bon d'incubation et les travaux avec les consultants vont permettre de mieux définir les étapes critiques de développement, les coûts et le financement nécessaire.

Acquiso prévoit investir 1.2M\$ d'ici 36 mois dans le développement de sa plateforme, bâtir son équipe qualifiée promouvoir son produit. Les coûts d'exploitation, tels que les salaires non reliés au développement, équipements, locaux, frais comptables et avocats sont estimés à 200k\$. Les coûts de développement totalisent un peu moins de 500k\$. Un autre 500k\$ est prévu pour faire la promotion de la plateforme, incluant des salaires de représentants, les campagnes AdWords, LinkedIn et Facebook, et autres campagnes mineures. Ces estimations seront revues avec les consultants experts tout au long de la période d'incubation.

Afin de financer sa croissance, Acquiso misera sur plusieurs sources de revenus. Entre autres, les revenus d'abonnement à la plateforme sont estimés à 937k\$ pour les 36 prochains mois. De plus, Acquiso est en discussion avec un investisseur potentiel, qui pourrait mettre 200k\$ en échange de parts dans la compagnie.

Droits de propriété intellectuelle

Les besoins en droits de propriété intellectuelle seront abordés avec l'aide d'un Consultant (avocat) en gestion de la propriété intellectuelle. On planifie faire une analyse en brevetabilité dans le cadre du bon d'incubation, il est possible que certains processus puissent être brevetés.

Besoins de l'entreprise, les objectifs et les résultats poursuivis en matière d'incubation pour la période du projet

Lors des 12 prochains mois, Acquiso a de nombreux besoins et objectifs à atteindre en matière d'incubation.

D'abord, un montant est prévu pour analyser le marché avec un spécialiste en développement des affaires. Il est prévu réaliser des activités de prospection des clients potentiels, évaluer les clients types et comprendre leur perception de la plateforme développée par Acquiso. Il est également prévu de bâtir une stratégie de communication qui saura suivre la perspective de croissance de l'entreprise.

Maglio Solutions est un partenaire stratégique pour les projets de croissance et d'innovation. La firme appuiera Acquiso dans sa planification stratégique financière pour ses projets actuels et futurs et va assister l'entreprise dans ses démarches de financement.

L'un des défis de l'entreprise est de mettre sur place un système de facturation et suivi de clientèle qui pourra suivre la forte demande sur la plateforme. En effet, la gestion de la facturation pour une entreprise à haute croissance peut être un enjeu, et Acquiso demandera conseil à un expert-comptable, qui sera chargé d'évaluer les besoins d'Acquiso et de proposer une solution adaptée à sa réalité.

Un expert légal est nécessaire aux activités d'Acquiso pour la prochaine année. Cet expert est nécessaire pour intégrer l'innovation sur le marché tout en protégeant la propriété intellectuelle. Il faut notamment préparer une convention d'actionnaire adéquate pour le contexte d'investissement dilutif. Il faut également prévoir les termes des contrats pour les utilisateurs et partenaires, notamment par rapport à l'utilisation des données afin de se conformer aux réglementations du Canada et des États-Unis.

Au cœur des priorités de la prochaine année pour Acquiso se trouve son plan de développement technologique. En effet, l'entreprise aura deux phases de développement importantes au cours de l'année, et avant de créer ses produits, elle souhaite faire la planification du développement technologique. L'un des objectifs est de définir quelle sera l'infrastructure de la plateforme qui sera en mesure de soutenir ses activités de croissance. Les consultants identifiés sont C-Focus et ils auront la charge de bâtir le plan de développement technologique. Le défi est de bien diviser le cadre du développement de la première phase et celui de la deuxième phase. La firme va aussi identifier les besoins et opportunités en intelligence artificielle.

L'incubateur, le Centre d'Entrepreneuriat de l'Université de Montréal, sera présent pour toute la période du bon d'incubation.

Description détaillée des services spécialisés d'accompagnement, des activités et des ressources internes et externes

1. Consultant en stratégie de marque et marketing

Philippe Clairoux – Clairoux Studio ([Site web](#))([Profil LinkedIn](#))

Soutien en développement des affaires

- a. Stratégie relative à l'évaluation de la clientèle
- b. Stratégie de branding et de positionnement (incluants réseaux sociaux)
- c. Stratégie de communication

2. Consultant en planification de l'innovation et la croissance

Maxim Bergeron — Maglio Solutions ([Site web](#)) ([Profil LinkedIn](#))

Stratégie du plan de développement technologique et stratégie financière

- a. Diagnostic des activités passées et à venir
- b. Établir planification financière et projections, plan de croissance
- c. Mettre en place une stratégie de financement dilutive et non dilutive
- d. Accompagnement dans la création de documentation corporative
- e. Rencontre des organismes financiers et réseautage auprès de décideurs clés

3. Consultant en comptabilité

Alex Brochu – Brochu et Poirier Comptables Professionnels Agréés Inc. ([Site web](#))([Profil LinkedIn](#))

Soutien comptable

- a. Expertise en lien avec la gestion de la facturation
- b. Conseils sur les opérations comptables dans le contexte de haut volume d'opérations

4. Consultant (avocat) en droit des affaires et protection de la propriété intellectuelle

David Choinière - Dunton Rainville ([Site web](#)) ([Profil LinkedIn](#))

Soutien juridique

- a. Convention d'actionnaires adaptée au financement
- b. Stratégie de marque de commerce
- c. Révision d'ententes avec les partenaires/distributeurs en lien avec la propriété intellectuelle
- d. Étude de besoins en propriété intellectuelle

5. Consultant en développement technologique

Jasmin Tremblay – Cfocus ([Site web](#))([Profil LinkedIn](#))

Planification des phases de développement technologique

- a. Évaluation d'infrastructure logicielle pouvant soutenir la croissance
- b. Plan de développement technologique incluant l'intégration de l'IA

Budget détaillé

Voir l'annexe pour la ventilation du budget et le Gantt.

Besoin de l'entreprise, objectifs à atteindre et activités à réaliser	Nombre d'heures	Montant Prévu	Date prévisionnelle de début (jj/mm/aaaa)	Date prévisionnelle de fin (jj/mm/aaaa)
Soutien en développement des affaires (identification du marché, prospection et stratégie de communication)	67	10 050\$	2022-10-10	2023-06-22
Planification de l'innovation et la croissance (planification financière)	63	9 450\$	2022-10-10	2023-10-09
Expertise comptable (plan de facturation adapté à l'entreprise)	26.3	3 945\$	2022-10-10	2023-04-15
Expertise légale (convention d'actionnaires adaptée, besoins en propriété intellectuelle, termes pour utilisateurs)	40	10 000\$	2022-10-10	2023-10-09
Plan de développement technologique (choix d'infrastructure qui soutiendra la croissance, plan de développement, opportunités en intelligence artificielle)	116	17 400\$	2022-10-10	2023-10-09
Support de l'incubateur		2 500\$	2022-10-10	2023-10-09
TOTAL	312.3h	53 345\$	2022-10-10	2023-10-09

Durée de l'incubation

1 an à compter du début de l'entente. (Nous prévoyons du 10 octobre 2022 au 9 octobre 2023)



Nada Zogheib
Directrice générale
CEuMONTREAL

6 octobre 2022

Date