**1.0 Sommaire exécutif**

**Sommaire profil de l’entreprise**

ExcelConseil Logiciel est une entreprise qui a mis au point un logiciel destiné spécialement au recrutement d’administrateurs. Elle a pour objectif de répondre au besoin sans cesse croissant des organismes sans but lucratif (OSBL) de recruter de nouveaux administrateurs et de pouvoir compter sur un conseil pleinement engagé et faisant preuve de transparence. ExcelConseil Logiciel est entièrement détenue et exploitée par Chim Vuong, titulaire d’un diplôme spécialisé en informatique de l’Université de la Colombie-Britannique, qui compte sept ans d’expérience en conception de logiciels.

**Sommaire étude de marché**

En 2006, l’Enquête nationale auprès des organismes à but non lucratif et bénévoles a permis de démontrer qu’au moins 59 p. cent des OSBL éprouvent des difficultés à recruter des membres pour leur conseil d’administration. Comme on exige de plus en plus que les conseils fassent preuve de transparence, le moment est bien choisi pour lancer un logiciel qui permet d’aider ces organismes à relever ce défi crucial. Les logiciels standards de gestion de données des organismes sans but lucratif comportent un logiciel intégré de gestion du conseil d’administration. LinkedIn a récemment lancé Board Connect (17 septembre 2012) pour mettre les OSBL en contact avec des administrateurs potentiels. Toutefois, la qualité de ces logiciels ne correspond pas à celle d’ExcelConseil. L’entreprise ciblera les OSBL canadiens dont les revenus s’échelonnent entre 250 000 et 10 millions de dollars et commencera par la région métropolitaine de Vancouver.

**Sommaire Marketing**

ExcelConseil s’est engagée à entrer directement en contact avec les organismes sans but lucratif et à s’adresser à la personne à qui il revient de prendre les décisions (généralement le chef de la direction dans les petites organisations et les vice-présidents dans les plus grandes). Du réseautage intensif dans le secteur sans but lucratif et l’utilisation de LinkedIn pour demeurer en contact avec les chefs de file de l’industrie constitueront les activités secondaires connexes. M. Vuong est membre de l’Association of Fundraising Professionals (section régionale de Vancouver) et entretient de nombreuses relations dans le secteur des OSBL. ExcelConseil cherchera à conclure des alliances stratégiques avec des cabinets de consultation et des entreprises de logiciels.

L’étape d’évaluation de la version beta du logiciel d’ExcelConseil a duré un mois. Les tests ont été effectués par Itinéraire, un OSBL spécialisé en service social. Itinéraire a, même à cette étape, confirmé la viabilité du logiciel et son impact positif. ExcelConseil a apporté quelques corrections mineures et procédera au lancement officiel du produit le 23 octobre prochain.

**Sommaire Finance**

ExcelConseil présentera une demande à Futurpreneur Canada pour l’obtention d’un prêt de 15 000 $ afin de couvrir les coûts associés au marketing et à la l’acquisition de nouvel équipement. Les prévisions des ventes, pour la première année, s’élèvent à 38 000 $, alors que les dépenses sont évaluées à 11 300 $. La deuxième année, on prévoit doubler le chiffre d’affaires, qui passera à 79 500 $, alors que les dépenses s’élèveront à 18 200 $.

**2.0 Profil de l'entreprise**

**Aperçu de l’entreprise**

ExcelConseil Logiciel est une entreprise qui a mis au point un logiciel destiné spécialement au recrutement d’administrateurs. ExcelConseil a été établie le 23/10/2012.

Au Canada, le recrutement d’administrateurs est une préoccupation croissante pour les OSBL, la transparence devenant une exigence requise de plus en plus souvent, au sein de l’industrie. L’attraction et la rétention des personnes qualifiées représentent un défi qui ne touche pas seulement le marché du travail, mais qu’on constate également dans le recrutement de conseils d’administration au service d’organisations à vocation sociale. ExcelConseil a mis au point un logiciel destiné spécialement au recrutement d’administrateurs et qui a pour objectif d’aider les organismes sans but lucratif à résoudre ce problème. La principale proposition de valeur réside dans l’approche systématique d’ExcelConseil, laquelle consiste à surveiller et à attirer le conseil d’administration qui convient à une organisation.

ExcelConseil est une enterprise de entreprise de produits. ExcelConseil Logiciel offrira aux OSBL la capacité de : effectuer un suivi auprès des administrateurs et de combler les lacunes observées, en matière de compétences, contribuant ainsi à la formation d’un conseil d’administration approprié; utiliser un système de gestion des contacts facilitant le recrutement de nouveaux administrateurs; élaborer un processus permettant la présélection des personnes appropriées; créer des options stratégiques en matière de planification des remplacements. Le produit a recours à la technologie intégrée la plus récente.

**Historique de l’entreprise**

À l’heure actuelle, le logiciel d’ExcelConseil est un produit beta (un mois), testé par Itinéraire (un OSBL), qui a accepté de l’essayer et de l’utiliser gratuitement, en échange de sa rétroaction et de témoignages professionnels d’appréciation. À la suite des suggestions d’Itinéraire, certaines modifications ont été apportées. Le logiciel a déjà aidé l’organisation à recruter un nouveau membre au sein de son conseil d’administration. Le lancement officiel du logiciel est prévu le 23 octobre. À ce jour, ExcelConseil a investi 8 500 $ dans le développement d’une version beta, en retenant les services d’un développeur et d’un responsable des essais (lesquels viennent compléter tous les efforts déployés par le propriétaire).

**Gestion**

ExcelConseil Logiciel est entièrement détenue et exploitée par Chim Vuong, titulaire d’un diplôme spécialisé en informatique de l’Université de la Colombie-Britannique. Au cours des sept dernières années, M. Vuong a travaillé comme concepteur de programmes et expert en logiciels pour deux sociétés interentreprises de logiciels informatiques, ABZ et Soltaire Inc. Bien qu’il ait reçu une formation en conception de logiciels, M. Vuong a touché aux ventes et au marketing dès son plus jeune âge – à titre de vendeur de jeux électroniques dans un commerce de détail, pendant ses études secondaires. Dans le milieu des affaires, il a été amené à effectuer plus d’une vingtaine de présentations devant divers intervenants et clients. Au cours des trois dernières années, il a également été bénévole pour Centraide dans le Lower Mainland et a tissé des liens précieux dans le milieu des OSBL, alors que l’idée d’ExcelConseil Logiciel commençait à germer.

**Emplacement**

L’emplacement de ExcelConseil sera le suivant : entreprise à domicile. ExcelConseil sera située au situé au 701, rue Georgia Ouest, bureau 1 500, Vancouver, Colombie-Britannique. La plupart des tâches seront effectuées à partir d’une entreprise à domicile, mais ExcelConseil possédera également un bureau virtuel, situé au 701, rue Georgia Ouest, bureau 1 500, Vancouver, Colombie-Britannique, où elle pourra rencontrer des clients. Cette formule lui permettra d’afficher une adresse prestigieuse, tout en réduisant considérablement les coûts associés à la location d’espace, jusqu’à ce que le temps soit venu d’embaucher du personnel.

**Structure juridique**

La structure de ExcelConseil est la suivante : propriété individuelle. À l’heure actuelle, ExcelConseil est une entreprise individuelle. Dans les 8 à 12 prochains mois, l’entreprise envisagera la possibilité de se constituer en société.

ExcelConseil est intéressée à protéger ses droits de droits d’auteur.

**3.0 Étude de marché**

**Profil et aperçu de l’industrie**

ExcelConseil oeuvre principalement dans l’industrie suivante : Informatique/Logiciel/Applications.

Selon Imagine Canada (2006) – un OSBL qui fournit, au secteur bénévole, sans but lucratif et de la bienfaisance, un meilleur accès à une base collective de connaissances qu’il contribue également à développer – il y aurait 165 000 organismes sans but lucratif au pays. Un sondage réalisé en 2006 par l’Enquête nationale auprès des organismes sans but lucratif et bénévoles a démontré qu’au moins 59 p. cent des OSBL éprouvent de la difficulté à recruter des gens pour composer leurs conseils d’administration.

On trouve actuellement dans l’industrie des entreprises spécialisées dans le développement de logiciels destinés aux conseils d’administration, qui abordent principalement les questions générales de gouvernance et de gestion. Ces entreprises fournissent des services centralisés d’analyse de la conformité, de gestion de documents et des réunions du conseil, etc. Les logiciels de MaxiConseil offrent tout un éventail de fonctionnalités aux conseils d’administration, dont certaines servent au recrutement d’administrateurs (lesquelles peuvent être couplées à LinkedIn), mais celles-ci ne sont pas aussi perfectionnées que celles du logiciel d’ExcelConseil. Sumac, une entreprise canadienne, offre elle aussi, aux organismes sans but lucratif, des solutions logicielles complètes en matière de gestion de données et de gouvernance des conseils d’administration, mais propose encore moins d’options que le logiciel de MaxiConseil.

LinkedIn a récemment lancé Board Connect (le 17 septembre 2012) afin de mettre les OSBL en contact avec des membres éventuels de conseils d’administration. Board Connect n’est toutefois offert qu’aux OSBL américains, ce qui donne à ExcelConseil le temps de faire une percée sur le marché canadien. Board Connect tire profit de sa plateforme TalentFinder et ne présente pas le raffinement du logiciel d’ExcelConseil.

Les concurrents indirects comprennent Partenaires Stratégiques Inc., un cabinet de consultants spécialisés en efficacité des conseils d’administration, et Source c.a., qui offre (surtout aux États-Unis) de la formation aux dirigeants de conseils d’administration d’OSBL, une fois les administrateurs sélectionnés. Ces entreprises pourraient éventuellement devenir des partenaires d’ExcelConseil, dans l’avenir.

En règle générale, le recrutement d’administrateurs est effectué par les membres de conseils toujours en poste, à l’aide du réseau de contacts du personnel cadre et par le réseautage. Après avoir informé les gens, on tente de les convaincre de se joindre aux conseils, mais il n’y a généralement pas de méthode systématique de recrutement.

La difficulté de trouver des administrateurs appropriés ira en augmentant, avec la tendance voulant qu’on exige de plus en plus que les membres des conseils d’administration fassent preuve de transparence, les responsabilités de fiduciaires qui incombent aux administrateurs et le nombre croissant d’OSBL prévus dans l’avenir.

Le moment est propice à l’arrivée d’un logiciel permettant de gérer efficacement les aptitudes, les lacunes et le bassin de talents, en vue de recruter de nouveaux administrateurs pour les OSBL.

**Marché local**

L’attention initiale portera sur l’acquisition de clients dans les régions de Vancouver et de Burnaby, M. Vuong ayant déjà établi sa présence, dans la communauté.

**Clés du succès**

* Réseautage intensif dans le milieu des organismes sans but lucratif et dans la communauté d’affaires.
* Mise au point d’un logiciel acclamé par la critique;
* Établissement d’alliances stratégiques avec des cabinets de consultants et des sociétés de logiciels qui complètent l’offre d’ExcelConseil.

**Principaux concurrents/Analyse FFPM**

**MaxiConseil**

Forces

* Solide réputation aux États-Unis, surtout auprès des grands OSBL.
* MaxiConseil a une sœur, MiniConseil, qui propose une version plus simple et plus abordable pour les organismes de petite taille.

Faiblesses

* La version complète de MaxiConseil est dispendieuse.

Possibilités

* Partenariat avec MaxiConseil pour offrir la version d’ExcelConseil comme valeur ajoutée à ses clients.
* Élargissement de l’offre existante et mise au point d’un logiciel de gestion des conseils d’administration.

Menaces

* Développement d’un outil de recrutement d’administrateurs complet, comparable à celui d’ExcelConseil.

ExcelConseil

Forces

* Logiciel perfectionné de recrutement d’administrateurs.

Faiblesses

* Peut être perçu comme étant trop spécialisé.
* Nouveau produit qui doit encore faire ses preuves.

Possibilités

* Établissement d’alliances stratégiques avec des cabinets de consultants et des entreprises de logiciels dont l’offre diffère de celle d’ExcelConseil.

Menaces

* Intégration de logiciels de recrutement d’administrateurs dans tout produit logiciel standard de gestion de conseils d’administration.

**Groupe cible**

ExcelConseil vend principalement aux Autres entreprises.

Pour envisager l’achat du produit d’ExcelConseil, les organismes sans but lucratif devront bénéficier d’une certaine marge de manœuvre, en matière de budget. ExcelConseil a choisi de concentrer son attention vers les OSBL canadiens dont les revenus se situent entre 250 000 et 10 millions de dollars. Au pays, 29 p. cent des organismes sans but lucratif ont des revenus qui atteignent 250 000 $ ou plus (45 000 organisations). Au bas de l’échelle, ExcelConseil ciblera donc des OSBL dont les revenus représentent au moins 250 000 $ alors qu’en haut de l’échelle, les OSBL dont les revenus excèdent 10 M$ ne seront visés qu’une fois la crédibilité de l’entreprise bien établie. Au sein des petits OSBL, le chef de la direction sera approché et on s’adressera au chef de l’exploitation ou à un premier vice-président, dans les organisations plus importantes. L’étendue géographique initiale couvrira le Lower Mainland de la Colombie-Britannique (le bureau d’ExcelConseil étant situé au centre-ville de Vancouver). Au début, les OSBL œuvrant dans les domaines des services sociaux, de la santé et de l’éducation seront ciblés.

Au cours de la deuxième année et des années subséquentes, ExcelConseil voudrait étendre sa portée et approcher des OSBL dont les revenus dépassent les 10 M$.

**4.0 Ventes et marketing**

**Stratégie de prix**

Le plus proche concurrent, MaxiConseil, offre un système complet de gestion de conseils d’administration dont le coût est de 5 000 $. En revanche, il propose également, aux OSBL de plus petite taille, un modèle junior, MiniConseil, qui ne coûte que 50 $ par mois par utilisateur. Il s’agit d’un outil de gouvernance complet, alors que le produit d’ExcelConseil se limite au créneau du recrutement. En lançant son nouveau Board Connect, LinkedIn tire profit de son produit déjà existant, Talent Finder. Selon la promotion, bien que sa valeur s’élève à 1 000 $, Board Connect est offert gratuitement, dans le but d’attirer des utilisateurs. Le produit n’est toutefois pas aussi raffiné que celui d’ExcelConseil.

Le logiciel d’ExcelConseil sera offert à 500 $ par année, par organisme, et sans limite d’utilisateurs. À titre de mesure incitative, un rabais de 20 p. cent sera accordé aux OSBL dont les revenus atteignent moins de un million de dollars (pendant la première année d’exploitation de l’entreprise seulement).

Cette approche est en lien avec le message d’ExcelConseil voulant qu’elle propose un logiciel qui contribue à attirer les meilleurs candidats possible.

**Stratégie de marketing**

ExcelConseil s’est engagée à entrer directement en contact avec les organismes sans but lucratif et à s’adresser à la personne à qui il revient de prendre les décisions (généralement le chef de la direction dans les petites organisations et les vice-présidents dans les plus grandes). Du réseautage intensif dans le secteur sans but lucratif et l’utilisation de LinkedIn pour demeurer en contact avec les chefs de file de l’industrie constitueront les activités secondaires connexes. M. Vuong est membre de l’Association of Fundraising Professionals (section régionale de Vancouver) et entretient de nombreuses relations dans le secteur des OSBL. ExcelConseil cherchera à conclure des alliances stratégiques avec des cabinets de consultation et des entreprises de logiciels.

**Principale activité de marketing**

Communiquer avec les dirigeants d’OSBL. Les étapes sont les suivantes :

1. Utilisation de répertoires en ligne (comme le BC Contacts Directory) et de la liste de membres de la section régionale de Vancouver de l’Association of Fundraising Professionals. ExcelConseil communiquera par téléphone avec le chef de la direction ou le vice-président chargé de l’administration ou de l’exploitation, au sein des OSBL de la région de Vancouver, pour commencer. M. Vuong possède déjà une base de données très complète des organismes sans but lucratif de la grande région de Vancouver.
2. Demande d’une rencontre de seulement 15 minutes pour une démonstration sommaire du logiciel.
3. Dans la plupart des cas, le décideur ne sera pas en mesure de se libérer pour une rencontre. ExcelConseil enverra alors un courriel, ainsi qu’une invitation LinkedIn, lesquels seront suivis par une courte vidéo mettant en vedette un expert du secteur sans but lucratif (négociations en cours) discourant sur la gouvernance des conseils d’administration et les enjeux relatifs au recrutement. Un deuxième courriel sera suivi par la présentation de la solution d’ExcelConseil et une brochure électronique.
4. Un appel et/ou un courriel de suivi sera effectué/envoyé dix jours après la présentation par courriel de la solution d’ExcelConseil.
5. Une rencontre sera éventuellement organisée.
6. Le temps requis entre le premier contact et l’achat est évalué à deux mois.
7. Chim Vuong communiquera avec 32 décideurs par semaine pendant les deux premiers mois d’exploitation et élaborera un système de suivi efficace afin de favoriser la création d’occasions d’affaires.
8. On prévoit que, sur quatre décideurs contactés, un seul demandera une démonstration et que, parmi eux, un décideur sur deux procédera à l’acquisition du logiciel (8 décideurs devront être contactés pour chaque vente).

**5.0 Exploitation**

**Emplacement**

La plupart des tâches seront effectuées à partir d’une entreprise à domicile, mais ExcelConseil possédera également un bureau virtuel, situé au 701, rue Georgia Ouest, bureau 1 500, Vancouver, Colombie-Britannique, où elle pourra rencontrer des clients. Cette formule lui permettra d’afficher une adresse prestigieuse, tout en réduisant considérablement les coûts associés à la location d’espace, jusqu’à ce que le temps soit venu d’embaucher du personnel.

**Questions juridiques**

ExcelConseil prévoit les questions juridiques suivantes :

permis d’exploitation d’un commerce

propriété intellectuelle (par ex., brevets, marques de commerce et droits d’auteur)

accords contractuels (partenariats, travailleurs autonomes, etc.)

Les droits d’auteur d’ExcelConseil sont automatiquement protégés, mais aucun brevet ne sera demandé, l’efficacité exceptionnelle du logiciel étant due à la simplicité de sa conception et de son processus.

**Questions d’assurances**

ExcelConseil doit souscrire une assurance pour assurance comptes-clients.

**Ressources humaines**

ExcelConseil aura 0 employés à temps partiel.

ExcelConseil aura 1 – 10 employés à temps plein.

ExcelConseil confiera la mise au point du logiciel à ZuT et son essai à Pierre Lagoza. Ces deux sous-traitants ont beaucoup d’expérience dans leurs domaines respectifs. Ils seront embauchés au besoin, à titre de sous-traitants et non comme employés. Cette approche permettra de réduire les coûts à l’étape du démarrage.

**Processus/Production**

Processus de ExcelConseil À l’heure actuelle, ExcelConseil a produit le logiciel en version beta, lequel est en cours d’essai par un OSBL qui a déjà fourni ses commentaires.

Le produit a été mis au point à l’aide du logiciel ouvert Joomla!, en raison de la facilité d’accès et de mise à jour qu’il permet.

1. Le système peut être installé facilement et repose sur une plateforme d’informatique en nuage.
2. Le logiciel permet à de multiples usagers d’entrer les lacunes à combler au sein d’un conseil d’administration – relativement aux compétences, au secteur et aux enjeux.
3. Le système de gestion des contacts permet à ceux qui y sont branchés de suivre l’état d’avancement dans l’approche d’administrateurs potentiels. Il comporte une interface avec LinkedIn.
4. Des approches à adopter dans l’avenir peuvent être proposées à ceux qui y sont branchés.
5. Le système comprend une série de questions et l’évaluation finale de chaque candidat.
6. Un calendrier pour la planification des remplacements par les nouveaux membres du conseil est également inclus.

Toutes ces fonctionnalités permettent une discussion centralisée sur le recrutement d’administrateurs et sa coordination par les membres. La maintenance est effectuée sans frais.

**Évaluation du risque**

En raison de la spécificité du logiciel, il est possible qu’il s’adresse à un marché trop étroit. ExcelConseil pourrait alors envisager deux possibilités : devenir partenaire de consultants ou d’autres entreprises de logiciels spécialisées en gouvernance de conseils d’administration et approcher les entreprises développant des logiciels pour les OSBL, en leur proposant d’ajouter le logiciel d’ExcelConseil à leur gamme de produits pour compléter leur offre. La possibilité d’élargir le créneau et de ne pas se limiter au secteur sans but lucratif (en apportant des modifications mineures au logiciel) peut également être examinée.

ExcelConseil croit au principe d’amélioration continue. L’entreprise prévoit donc demander à chaque client de lui fournir sa rétroaction, un mois, trois mois et un an après l’acquisition du produit. À la suite d’une consultation exhaustive menée auprès des développeurs, des responsables des essais et des experts de l’industrie, ExcelConseil croit que le logiciel libre Joomla! propose l’approche la plus efficace et la plus économique pour la mise à jour du système.

Tout logiciel de cette nature comporte une période de gestation. Si ExcelConseil n’arrive pas à réaliser des ventes minimales de 10 000 $ à la fin de sa première année d’exploitation, elle devra réévaluer et réexaminer sérieusement son modèle d’affaires et vendre le produit à une entreprise spécialisée dans le développement de logiciels destinés au secteur des organismes sans but lucratif.

**6.0 Données financières**

**Coûts de démarrage et seuil de rentabilité**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.

**Prévisions de ventes**

Hypothèses clés pour ExcelConseil

* Les frais d’utilisation sont de 500 $ par année, par organisation, pour un nombre illimité d’utilisateurs (pendant la première année)
* Un rabais de 20 p. cent sera accordé aux organismes sans but lucratif dont les revenus se situent en deçà de 1 M$ (pendant la première année)
* Pour huit décideurs contactés, une vente sera réalisée (pendant les six premiers mois d’exploitation

Prévisions de ventes pour la première année (incluant les hypothèses)

mois 1 - $0

* Lancement de l’entreprise
* Vaste campagne de sollicitation à froid (32 décideurs par semaine)
* Activités de réseautage (trois fois par semaine)

mois 2 - $1300

* Acquisition de clientes : une grande organisation et deux petites
* Vaste campagne de sollicitation à froid (32 décideurs par semaine)
* Activités de réseautage (trois fois par semaine)
* Obtention d’une base de données exhaustive, comprenant 300 clients potentiels

mois 3 - $500

* Acquisition d’une nouvelle cliente : une grande organisation
* Cinq OSBL ont donné leur accord de principe mais, en raison des fêtes, ont reporté la signature du contrat à la reprise des activités, après le Nouvel An
* Suivi dans la base de données existante
* Activités de réseautage trois fois par semaine

Prévisions de ventes pour la deuxième année

**Flux de trésorerie**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.

**État des résultats**

Les exemples de plans d’affaires ne comprennent pas les coûts de démarrage, les flux de trésorerie ou le contenu d’un exemple d’état des résultats. Pour revoir comment créer ces éléments et les appliquer spécifiquement à votre entreprise, visitez le <http://futurpreneur.ca/fr/bplan/> et utilisez gratuitement le Rédacteur virtuel de plans d’affaires. Non seulement cet outil vous fournit-il des astuces et des conseils, mais il produit également une feuille de calcul personnalisée comportant toutes les formules dont vous avez besoin.