

Mercator AI : l'intelligence concurrentielle au service de la construction

29 MARS 2023 8 MIN DE LECTURE



Le monde de la construction n'est pas connu pour recourir aux algorithmes pour exploiter les données disponibles à la recherche d'un avantage concurrentiel. Chloe Smith souhaite lui donner les outils pour le faire.

Sa toute jeune entreprise, Mercator AI, se sert de l'intelligence artificielle (IA) en temps réel pour exploiter et analyser des millions de points de données tout au long du processus de construction et trouver des pistes pour les entrepreneurs généraux à la recherche de leur prochain chantier.

« Nous pouvons détecter les premiers signes des chantiers bien avant le processus d'appel d'offres », explique Chloe, PDG et cofondatrice de Mercator AI avec le directeur de l'exploitation, Hogan Lee.

Rapport sur les éléments clés d'une opération : financements par capital de risque

353 opérations de financement d'Osler évaluées à plus de 6 milliards de dollars américains,

qu'il s'agisse de financements d'amorçage ou de séries A à F. Quelles sont les conditions de l'opération ?

Lire le Rapport sur les éléments clés d'une opération

Mercator AI donne aux entreprises de construction une vue d'ensemble sur tout le marché de la construction, privée comme publique, commerciale comme industrielle, sans qu'elles aient à entretenir un réseau.

« Le problème que nous avons découvert est celui-ci : les équipes de développement commercial des entrepreneurs généraux, des firmes de génie et des fabricants de matériaux de construction n'ont pas vraiment de vue d'ensemble. Elles connaissent les chantiers qui font déjà partie de leurs réseaux ou pour lesquelles des dépenses sont engagées, mais pas vraiment plus », explique Chloe.

Les entreprises de construction font appel à Mercator AI pour la veille concurrentielle, le suivi des clients et la découverte d'occasions qu'elles auraient autrement manquées, faute d'en avoir eu connaissance assez tôt pour les saisir.

Les investisseurs n'ont pas tardé à manifester un vif intérêt et en janvier, Mercator AI a obtenu un financement d'amorçage de 3,75 millions de dollars.

En effet, l'entreprise a réussi à sursouscrire son tour de financement d'amorçage pour accélérer sa croissance. Freestyle Ventures et Builders VC ont codirigé le financement, ce qui porte le total des fonds levés par Mercator AI à 4,46 millions de dollars américains depuis sa création en octobre 2020.

Le nouveau tour de financement a également bénéficié du soutien d'un consortium d'autres investisseurs importants, dont StandUp Ventures et Zacia Ventures, avec la participation de The51 et de Dustin DeVan (ancien PDG de Building Connected), ainsi que d'autres investisseurs providentiels de renom.

Le financement permettra également à Mercator AI d'agrandir son équipe et d'accélérer le développement de sa plateforme afin d'affiner son offre actuelle de détection précoce de projets. De plus, Mercator AI prévoit d'élargir ses solutions aux professionnels du développement commercial, des opérations et du marketing dans les secteurs de la construction, de l'immobilier et manufacturier.

Au cours des 24 prochains mois, Mercator AI accélérera le développement de son outil de détection précoce de projets afin d'aider les équipes qui précèdent la construction en leur fournissant des informations macro industrielles données agrégées, une veille concurrentielle et des outils d'évaluation de la clientèle.

Informer les entrepreneurs généraux grâce à l'IA

La construction est une affaire de famille pour elle, mais Chloe a plutôt étudié le marketing et la publicité. C'est en occupant un poste de direction dans une grande agence de publicité internationale qu'elle a peaufiné ses compétences dans le développement d'outils d'intelligence rapide. Cette expérience a fait germer en elle l'idée d'explorer le secteur mal desservi de la construction.

« Nous avons vu l'occasion de créer pour le monde de la construction un nouveau champ d'activité centré autour de l'intelligence au service de ce secteur. Nous voulions donner à celui-ci une vue d'ensemble : qui fait quoi avec qui, où, pourquoi et pour combien », explique-

t-elle.

Mise en place du produit

Chloe et Hogan ont constitué leur entreprise en octobre 2020, mais ils s'en sont d'abord tenus au lancement d'un produit minimum viable en décembre 2021.

« La création de ce produit nous a vraiment poussés à chercher des investisseurs, dit-elle. Nous avons constaté que nous étions sur la bonne voie, mais la création d'un outil comme celui-ci nécessite du financement, en particulier parce que nous ne construisons pas une solution ponctuelle ; les utilisateurs peuvent venir directement sur notre plateforme et commencer à explorer de nouvelles occasions dès aujourd'hui. »

Ne sachant pas comment obtenir les fonds nécessaires, Chloe et Hogan ont approché un grand nombre d'entreprises financées par capital-risque pour comprendre la relation qu'elles entretenaient avec leurs investisseurs. Bien leur en prit, car cette démarche leur a permis de nouer une « relation exceptionnelle avec des investisseurs providentiels », dit Chloe, dans le domaine des données techniques sur la construction.

Le 27 juin 2022, Mercator AI a annoncé avoir achevé sa campagne de financement de préamorçage de un million de dollars, menée par [StandUp Ventures](#) avec la participation de [The51](#) – deux bailleurs de fonds ayant pour mission d'encourager les femmes en affaires. Grâce à ce financement, Mercator comptait élargir son équipe et s'implanter sur des marchés clés au Canada et aux États-Unis.

« Quarante pour cent du financement de préamorçage que nous avons obtenu vient d'investisseuses, note Chloe. J'en suis très impressionnée. Nous entretenons des relations avec StandUp Ventures depuis novembre 2021, et deux des entreprises que celle-ci soutient ont investi en nous. C'est ce qui a vraiment convaincu Michelle (McBane), Lucas (Perlman) et l'équipe de StandUp de faire le saut avec nous. Je n'aurais jamais pu espérer de meilleurs associés, surtout à ce stade précoce. »

Travailler avec Osler

Bien avant d'avoir un produit à présenter ou même de savoir qu'ils allaient se concentrer sur le secteur de la construction, Chloe et Hogan étaient à la recherche d'un conseiller juridique et sondaient leur réseau pour obtenir des recommandations lorsqu'un ami, membre du programme du groupe des sociétés émergentes et à forte croissance d'Osler, leur a recommandé cette équipe. C'est ainsi qu'ils ont été mis en relation avec Michael Grantmyre, associé au bureau de Calgary d'Osler.

« Je ne m'attendais pas à trouver ce que nous avons trouvé avec Osler, dit-elle. Je ne m'attendais pas à dénicher un conseiller ou à me faire un ami. L'aventure avec Osler était inespérée, et nous devons une grande part de notre succès au fait que nous avons pu compter sur Michael. Dès le début, nous avons compris qu'Osler serait notre partenaire dans ce projet. »

Objectifs pour 2023

Cette année, Mercator AI s'apprête à agrandir son équipe.

« Nous passerons de six à dix-huit personnes. Notre principal objectif est de créer de la

valeur sur les marchés où nous sommes présents au Canada et aux États-Unis, soit Calgary, Edmonton, Vancouver, Toronto, San Francisco, Los Angeles et Austin», explique Chloé.

« Nous voulons donner un maximum de valeur ajoutée pour nos clients aujourd'hui et bien comprendre quelle forme prendra la croissance de notre produit à mesure que nous nous orientons vers le libre-service et que nous augmentons notre base de clients. »

Le but est d'atteindre un million de dollars de recettes annuelles récurrentes d'ici la fin de l'année.

Conseils aux autres fondateurs

Chloe a quelques conseils pour ceux et celles qui lancent leur entreprise en ce moment même :

- Développer de bonnes relations et une bonne communication avec les investisseurs.
« Les gens veulent investir dans des entreprises auxquelles ils croient et avec lesquelles ils sont à l'aise. Il faut commencer tôt à contacter les investisseurs, même si on n'est pas encore en phase de financement. Le fait de pouvoir compter sur le soutien d'une société de capital-risque peut changer la donne. »
- Demander à des non-investisseurs d'intercéder auprès de clients potentiels ou de faire les démarches initiales pour des programmes.
« Lors de notre dernière phase de capital de préamorçage, à part un cas, tout venait d'une société d'investissement avec laquelle nous travaillions depuis le début de l'année dernière. Ça a permis à tout le monde de constater notre croissance et de comprendre comment nous gérons nos activités. »
- Les investisseurs cherchent à investir dans des entreprises intelligentes, bien gérées et dotées de bons indicateurs.
« Nous avons été en mesure de montrer la croissance et l'évolution de notre produit, mais aussi notre manière de collaborer avec nos clients, de les comprendre et de comprendre les occasions d'affaires dans leur domaine. Vous obtenez du financement de la part de personnes qui sont déjà dans votre camp.

« J'ai l'impression d'avoir fait un doctorat en gestion d'entreprise depuis un an et demi. Ça a été une expérience incroyable et nous avons noué énormément de relations précieuses. »