

DECK INVESTISSEUR

Infrastructure FinTech multi-verticale • Merchant of Record • Écosystème unifié 0–12

LA CHARGE FAMILIALE

Une même famille. Six plateformes à gérer.



**La vie familiale est déjà complexe.
Les logiciels la multiplient.**

**EcoTech réunit tout
dans une seule relation familiale.**

LE PROBLÈME

Chaque fournisseur force la même famille à repartir de zéro.

La fragmentation ne vient pas des verticales. Elle vient de chaque fournisseur et de chaque logiciel qui enferment la famille dans leur propre système.



Une seule famille. Cinq fournisseurs. Cinq logiciels.

Cinq fois la même complexité imposée.

La fragmentation n'est pas un problème de verticales.

C'est un problème d'architecture.

5 comptes · 5 paiements · 5 historiques · 5 fois plus de gestion

EcoTech déplace le centre de l'écosystème du fournisseur vers la famille.



La famille demeure. Les fournisseurs se connectent et deviennent remplaçables.

Placer la famille au centre exigeait qu'EcoTech devienne le Merchant of Record de tout l'écosystème.

LA CHAÎNE DE NÉCESSITÉ

Placer la famille au centre exigeait de reconstruire
l'infrastructure financière.

1 UN COMPTE FAMILIAL PERMANENT

↓ nécessite

2 UNE RELATION FINANCIÈRE COMMUNE

↓ nécessite

3 ECOTECH COMME MERCHANT OF RECORD

↓ nécessite

4 LEDGER · WALLET · PAYABLES · SETTLEMENTS

↓ nécessite

5 UNE COMMANDITE BANCAIRE ET DE PAIEMENT

PSP · Banques commanditaires · Souscription · Risque · Conformité · Légal

↓ rend possible

UN ÉCOSYSTÈME CENTRÉ SUR LA FAMILLE
ECOSAAS

Pour reproduire EcoTech, un Vertical SaaS devrait reconstruire son produit, son architecture financière et ses relations bancaires — puis devenir une entreprise d'infrastructure fintech.

Le Vertical SaaS digitalise un fournisseur.

L'EcoSaaS reconstruit l'écosystème autour du client qu'il sert.

♦ DÉFINITION · ECOSAAS

EcoSaaS (Ecosystem Software as a Service) est une infrastructure commune qui relie plusieurs verticales autour d'un même client, en centralisant les opérations, les données, les paiements et la création de valeur.

Dans l'écosystème 0–12, ce client est **la famille**.

Une famille permanente.

Plusieurs verticales.

Une infrastructure commune.

LE TRAITEUR OUVRE DEUX MARCHÉS À LA FOIS

Une seule signature connecte simultanément
les familles en B2C et les garderies en B2B.

1 traiteur



Familles



Institutions

ÉCOLES — B2C

Le traiteur déploie EcoLunch dans les écoles qu'il dessert.

Les parents entrent alors directement dans l'écosystème EcoTech.

Le réseau scolaire crée la relation avec les familles.

GARDERIES — B2B

Le même traiteur dessert aussi des garderies, en mode hybride ou exclusivement B2B.

La plateforme centralise le réseau garderie et crée une relation quotidienne avec l'institution.

VALIDATION TERRAIN

EcoLunch est déjà validé sur le terrain. Les directions d'école, les services de garde et les traiteurs constatent dès le déploiement une réduction majeure de la charge administrative grâce à l'autonomie des parents et à l'automatisation des opérations.

Le traiteur ne donne pas seulement accès à des établissements.

Il installe EcoTech simultanément auprès des familles et des institutions.

EcoTech ne part pas de zéro au lancement.

2 500+ repas/jour déjà produits par les réseaux signés.

Au lancement prévu à la mi-août 2026, EcoLunch s'appuie déjà sur 8 traiteurs, 73 écoles et 51 garderies. La plateforme entre en production avec un réseau commercial existant, des volumes réels et des établissements engagés.

PHASE	CE QUI SE PASSE
Phase 1 — Lancement	Activation des réseaux signés · onboarding des traiteurs · migration des établissements · stabilisation opérationnelle
Phase 2 — Accélération	Ajout de nouveaux fournisseurs · augmentation de la participation · densification des territoires · expansion des réseaux existants
Phase 3 — Réplication	Expansion hors Québec · activation de l'Ontario · reproduction du modèle · extension vers les autres verticales

LE POINT DE BASCULE

200 écoles actives

À 200 écoles, EcoLunch devient le plus grand réseau unifié de services alimentaires scolaires au Québec.

Cette densité transforme notre avance commerciale en barrière structurelle à l'entrée : un concurrent doit reconstruire la plateforme, le réseau d'établissements, les relations avec les traiteurs, la base de familles actives et les flux déjà centralisés.

UNE VITESSE D'EXÉCUTION SANS PRÉCÉDENT

La Cantine pour tous

184 écoles atteintes en 7 ans

EcoLunch

73 écoles atteintes en moins d'un mois

2 500+ repas/jour aujourd'hui.

200 écoles pour verrouiller une densité que le marché ne peut plus reproduire rapidement.

COMMENT ECOTECH A RENDU LE MODÈLE BANCABLE

Le modèle n'existait pas.
EcoTech l'a conçu, structuré et fait approuver.

Les acteurs financiers fournissaient les pièces. Aucun ne fournissait le système.

Banques, PSP, réseaux de paiement, fournisseurs de wallet et plateformes financières disposaient chacun de capacités précises — encaissement, authentification, rails de versement, gestion du risque, conformité, rapports transactionnels, APIs financières — mais séparément.

CAPACITÉS EXISTANTES	CE QU'ECOTECH A CRÉÉ
Acceptation de paiement	Logique Merchant of Record adaptée au 0–12
Rapports transactionnels PSP	Ledger central comme source unique de vérité
APIs financières isolées	Orchestration indépendante des PSP
Rails de versement	Gouvernance des versements après livraison
Gestion du risque marchand par marchand	Contrôle centralisé du risque écosystémique
Conformité par acteur	Flux auditable reliant chaque événement à son impact financier
Wallet standard	Wallet, EcoCredits et continuité multi-verticale

Commande



Paielement



Livraison



Payable



Versement

Le ledger relie chaque événement opérationnel à sa position financière — annulations, crédits, remboursements, ajustements et litiges sont automatiquement reflétés. Les flux deviennent explicables, vérifiables, réconciliables et auditable.

UNE ARCHITECTURE DÉJÀ VALIDÉE

Les partenaires bancaires, PSP et rails financiers ont approuvé le cadre.

La bancabilité du modèle n'est plus une hypothèse. EcoTech passe désormais de la conception et de l'approbation à l'exécution à grande échelle.

Les partenaires financiers fournissent les rails. EcoTech fournit la logique approuvée qui permet à tout l'écosystème de circuler dessus.

Ce n'est pas une simple intégration FinTech.

C'est la R&D ayant créé et fait approuver un modèle financier qui n'existait pas sur le marché.

UN MODÈLE TRÈS DIFFICILE À REPRODUIRE

Copier une fonction est possible. Reproduire la convergence complète ne l'est pas.

Un concurrent peut développer un portail. Il peut intégrer un PSP. Il peut créer un wallet. Il peut signer quelques établissements. Mais le modèle EcoTech exige que toutes les composantes fonctionnent ensemble, sous les mêmes règles, à l'échelle de plusieurs acteurs et de plusieurs verticales.

ARCHITECTURE PROPRIÉTAIRE

EcoSaaS 0–12 · Merchant of Record · ledger central · wallet familial · orchestration multi-PSP · règles de crédits, remboursements, payables et versements.

VALIDATION FINANCIÈRE

Architecture bancaire approuvée · partenaires PSP et rails engagés · flux auditables · cadre conforme aux exigences des parties prenantes.

DISTRIBUTION INTÉGRÉE

Réseau de traiteurs · écoles et garderies rattachées · déploiement par réseaux existants · relations institutionnelles réutilisables.

GOVERNANCE INSTITUTIONNELLE

Portail CSS · supervision multi-établissements · contrôle territorial · continuité lors des changements de fournisseurs.

DONNÉES PROPRIÉTAIRES

Données opérationnelles structurées · vision agrégée du marché · actif cumulatif · fondation de l'IA propriétaire 0–12.

AVANTAGES STRATÉGIQUES

Exclusivité verticale canadienne Sezzle · partenaires financiers spécialisés · position de premier entrant · catégorie EcoSaaS créée avant l'arrivée de concurrents directs.

Le réseau produit des transactions → les transactions enrichissent les données → les données renforcent l'automatisation et l'IA → la gouvernance renforce la distribution → la distribution augmente le volume → le volume améliore le pouvoir de négociation → les nouvelles verticales augmentent la valeur de l'ensemble.

Les pièces peuvent être copiées.

Leur convergence, leur validation et leur déploiement créent le véritable moat.

EcoTech ne monétise pas un logiciel.

Il monétise les flux de valeur de tout l'écosystème.

Lorsqu'une famille utilise un service dans EcoTech, la plateforme capte de la valeur par plusieurs canaux complémentaires — le revenu ne repose pas sur un seul prix.

1

Revenus transactionnels et FinTech

MoR + logique financière · cartes, Interac Direct, Apple Pay, Google Pay, BNPL, frais de traitement, PRS Connect, écarts sur coûts négociés, mouvements de fonds.

2

SaaS fournisseurs

Abonnements mensuels, modules avancés, automatisations, communications, rapports, services de croissance et intégrations pour les traiteurs.

3

SaaS institutionnel multi-vertical

EcoCare, EcoSchool, EcoCamp, EcoLoisirs, EcoVille — accès de base gratuit lorsqu'il accélère l'adoption; monétisation par modules avancés et fonctionnalités opérationnelles.

4

Parent Premium

2 \$/mois optionnels pour fonctions premium.
Objectif : 25 % d'adoption, 50 % du revenu net partagé avec les écoles.

5

EcoPay — Sub-ISO

Nos clients utilisent notre infrastructure de paiement pour leurs ventes réalisées hors de la plateforme EcoTech — terminaux, taux négociés et consolidation des flux numériques et physiques.

6

Services de croissance

Activation de nouveaux établissements, augmentation de la participation, expansion de la capacité, de la couverture et de la présence des fournisseurs dans leurs réseaux.

NIVEAU ACTIVÉ	SOURCE DE REVENUS
Famille	Parent Premium
Transaction	Frais et marges FinTech
Fournisseur	SaaS, services, EcoPay
Institution	Modules avancés
Nouvelle verticale	Nouveau GMV et nouveaux abonnements
Croissance du réseau	Revenus additionnels sans reconstruction de l'infrastructure

EcoTech combine la récurrence du SaaS, l'échelle du FinTech et l'expansion cumulative d'une infrastructure multi-verticale.

Plus l'écosystème s'active, plus les revenus se multiplient autour des mêmes utilisateurs et flux.

TAKE RATES, BUY RATES ET PROFIT FINTECH PAR REPAS

Chaque repas produit du GMV
et du profit FinTech.

EcoTech contrôle le GMV de sa plateforme grâce à son modèle Merchant of Record. Le traitement est inclus dans le take rate ; EcoTech conserve la marge entre le taux facturé aux fournisseurs et le coût réel des rails de paiement.

RAIL	TAKE RATE CHARGÉ	BUY RATE ECOTECH	MARGE BRUTE DE PAIEMENT / TRANSACTION
Carte — traiteurs 1 à 20	2,9 % + 0,30 \$	1,6 % + 0,10 \$	0,70 \$
Interac — traiteurs 1 à 20	2,9 % + 0,30 \$	1,2 % + 0,10 \$	0,85 \$
Carte — traiteurs 21+	3,9 % + 0,30 \$	1,6 % + 0,10 \$	1,09 \$
Interac — traiteurs 21+	3,9 % + 0,30 \$	1,2 % + 0,10 \$	1,24 \$
Sezzle / BNPL	5,5 % + 0,30 \$	3,5 % + 0,30 \$	0,77 \$

CONTRIBUTION MOYENNE PONDÉRÉE

PALIER	MARGE BRUTE DE PAIEMENT / TRANSACTION	CONTRIBUTION FINTECH / REPAS
Traiteurs 1 à 20	0,75 \$	0,14 \$
Traiteurs 21+	1,14 \$	0,21 \$

REPAS / JOUR	CONTRIBUTION / JOUR	CONTRIBUTION / MOIS	ANNUEL ÉCOLES (180 J)	ANNUEL GARDERIES (261 J)
2 500	596 \$	11 912 \$	107 207 \$	155 450 \$
5 000	1 191 \$	23 824 \$	214 414 \$	310 901 \$
10 000	2 382 \$	47 648 \$	428 829 \$	621 802 \$
20 000	4 765 \$	95 295 \$	857 657 \$	1 243 603 \$
30 000	7 147 \$	142 943 \$	1 286 486 \$	1 865 405 \$
50 000	11 912 \$	238 238 \$	2 144 144 \$	3 109 008 \$
75 000	17 868 \$	357 357 \$	3 216 215 \$	4 663 512 \$
100 000	23 824 \$	476 476 \$	4 288 287 \$	6 218 017 \$

Même infrastructure financière. Même équipe. Même code.

Chaque nouveau repas activé se traduit directement en profit FinTech additionnel.

Un point d'entrée de 6,7 G\$ de GMV annuel.

Le primaire canadien et les services de garde constituent à eux seuls une porte d'entrée nationale massive — jusqu'à 4,9 M de repas par jour, 957,2 M de repas par an, 6,7 G\$ de GMV annuel.

SEGMENT	VOLUME QUOTIDIEN	REPAS ANNUELS	GMV ANNUEL
Repas scolaires (4,0 M enfants × 180 j × 7 \$)	4,0 M	720 M	5,04 G\$
Repas de garde (909 000 enfants × 261 j × 7 \$)	909 000	237,2 M	1,66 G\$
Total	Jusqu'à 4,9 M	957,2 M	6,70 G\$

≈ 4,0 M

Élèves du primaire (public + privé)

≈ 12 700

Établissements primaires
accessibles

≈ 909 000

Enfants en services de garde

≈ 47 000

Fournisseurs et services de garde

Les repas seuls représentent un marché de paiements annuel de 6,7 G\$
— avant les frais scolaires, les camps, les services de garde et les activités.

Chaque point de pénétration génère une contribution FinTech mesurable.

À une marge de contribution FinTech harmonisée de **2,8 %** après coûts des rails de paiement, chaque point de part de marché se traduit directement en revenu.

PART DU TAM	GMV ANNUEL TRAITÉ	CONTRIBUTION À 2,8 %
1 %	67,0 M\$	1,88 M\$
5 %	335,0 M\$	9,38 M\$
10 %	670,1 M\$	18,76 M\$
15 %	1,01 G\$	28,14 M\$
25 %	1,68 G\$	46,91 M\$

187,6 M\$ DE CONTRIBUTION FINTECH ANNUELLE THÉORIQUE

À pleine pénétration du TAM (6,70 G\$ × 2,8 %). Il s'agit d'un potentiel théorique sur 100 % du TAM, pas d'une prévision opérationnelle.

Le déploiement transforme la pénétration en revenu récurrent.

Chaque nouveau fournisseur signé rapproche de la prochaine tranche.

Le capital accélère l'exécution. Il ne finance pas l'incertitude.

La plateforme est construite, l'architecture financière approuvée, les partenaires engagés, les fournisseurs signés, les établissements rattachés. La ronde finance le passage d'un réseau engagé à un déploiement commercial à grande échelle.

1

Activer les réseaux signés

Intégrer les traiteurs, migrer leurs établissements, accompagner le lancement, convertir les volumes existants vers EcoLunch, stabiliser rapidement chaque déploiement.

2

Acquérir de nouveaux réseaux

Cibler les traiteurs déjà implantés dans plusieurs écoles et garderies. Chaque nouvelle signature augmente couverture territoriale, établissements, volume et bassin de familles activables.

3

Densifier les territoires actifs

Ajouter des fournisseurs, activer de nouveaux établissements, augmenter la participation, étendre la capacité et la couverture. Construire des territoires denses, actifs et économiquement rentables.

ALLOCATION INDICATIVE DU CAPITAL

Utilisation	Part
Ventes et développement commercial	50 %
Produit et plateforme	25 %
Succès client et opérations	15 %
Fonds de roulement et réserve	10 %

50 % — Acquisition fournisseurs, développement territorial, activation des réseaux et préparation de nouveaux marchés.

25 % — Stabilité, automatisations, déploiements, intégrations et capacités requises par la croissance.

15 % — Onboarding, formation, soutien et qualité d'exécution.

10 % — Flexibilité, imprévus et protection du rythme de déploiement.

Le risque technologique et financier a déjà été réduit.

La ronde finance maintenant la vitesse.

ÉQUIPE

L'équipe fondatrice et l'infrastructure d'exécution interne.

Roxanne Boisvert**FONDATRICE ET CEO**

Près de 20 ans d'expérience dans les services à l'enfance, la gestion d'équipes, les opérations et le développement des affaires. Après plus de 13 ans comme éducatrice spécialisée et la direction d'une agence de placement, elle a fondé EcoTech et dirige aujourd'hui la stratégie, les partenariats, le financement et le déploiement commercial.

Dan Richard**TECHNOLOGIE ET ARCHITECTURE PRODUIT**

Expérience en développement logiciel, architecture produit, SaaS et FinTech. Il dirige la conception de l'écosystème EcoTech, incluant les plateformes multi-acteurs, le wallet familial, le ledger, les paiements, les automatisations et l'architecture produit.

Jean-Pierre Boisvert**MÉDIAS ET COMMUNICATIONS**

Journaliste de carrière possédant une forte expérience en communications, crédibilité publique, relations médias et développement de réseau. Il soutient le positionnement et les communications stratégiques d'EcoTech.

Marie-Claude Laperle**ONBOARDING ET OPÉRATIONS MARCHÉ**

Plus de 12 ans d'expérience dans les services publics, l'enfance et le milieu scolaire. Elle dirige l'onboarding des partenaires, le déploiement terrain, la coordination opérationnelle et l'accompagnement des établissements et fournisseurs.

Phil Rouleau**STRATÉGIE ET OPÉRATIONS**

Expérience en gestion opérationnelle, structuration d'entreprise, coordination d'équipes et organisation de la croissance dans des environnements comptant un volume élevé d'employés. Il soutient la stratégie d'exécution et la mise à l'échelle des opérations.

Ashish Gupta**TECH LEAD**

Développeur full-stack senior et responsable technique de l'équipe interne. Il supervise le développement, les décisions techniques, la qualité d'exécution et la livraison de la plateforme.

Équipe technique interne**INFRASTRUCTURE ET LIVRAISON**

- 4 développeurs, dont 2 développeurs seniors
- 1 QA
- 1 Senior DevOps

Une équipe technique entièrement dédiée à EcoTech, dirigée à l'interne et structurée pour soutenir la stabilité, les intégrations, la sécurité et la croissance de la plateforme.

Ronde Seed pouvant atteindre 500K CAD.

Premier close possible à partir de 300K CAD.

Le lancement est déjà exécutable avec l'équipe actuelle. Le capital finance la vitesse de prise de marché — la vente directe, l'ouverture de nouveaux territoires, l'onboarding simultané de plusieurs réseaux et la préparation de l'expansion hors Québec.

FIRST CLOSE

300K

Machine nationale reproductible

- **5+** nouveaux traiteurs **signés** / mois
- **50** traiteurs **actifs** minimum à M12
- **75** traiteurs **actifs** objectif à M12
- **45 000+** repas / jour minimum à M12

OBJECTIF

Valider et déployer une machine nationale reproductible d'acquisition, d'onboarding et d'activation.

FULL SEED ACCELERATION

500K

Accélération distribution nationale

- **15** nouveaux traiteurs **signés** / mois
- **100** traiteurs **actifs** minimum à M12
- **150** traiteurs **actifs** objectif à M12
- **100 000** repas / jour objectif à M12

OBJECTIF

Accélérer la distribution nationale, l'onboarding et l'activation transactionnelle à grande échelle.

DISTINCTION CLÉ — SIGNÉS VS ACTIFS

La cadence mensuelle correspond aux

NOUVEAUX TRAITEURS SIGNÉS

. Les milestones M12 concernent les

Le capital convertit l'acquisition de fournisseurs en institutions, familles et volume transactionnel quotidien.

L'INVESTISSEUR NE FINANCE PAS

- Une idée à valider
- Un marché à découvrir
- Une architecture financière à faire approuver
- Une première version à construire
- Une demande encore théorique

L'INVESTISSEUR FINANCE

- Une infrastructure déjà construite
- Un modèle déjà validé
- Des partenaires déjà engagés
- Des fournisseurs déjà signés
- Un lancement déjà préparé
- Une expansion commerciale à accélérer

**Le prochain avantage ne vient plus de construire davantage en silence.
Il vient de déployer plus vite que le marché ne peut réagir.**

Le moment de construire est derrière nous.

Le moment de déployer commence.

DÉJÀ CONSTRUIT — AVANT LA LEVÉE

**11 mois d'exécution · 11 000+ heures investies · MVP complété et lancé de janvier
à juin 2026 · produit réel en production maintenant · 8 traiteurs signés.**

Chaque dollar de la ronde Seed finance la vitesse commerciale — pas le coût de construction.



Une nouvelle catégorie créée

Le premier Ecosystem Software as a Service dédié au 0–12.



Un système déjà construit

Architecture opérationnelle, institutionnelle et financière conçue pour fonctionner à grande échelle.



Une bancabilité approuvée

Le modèle, les flux et les partenaires nécessaires sont validés pour le déploiement.



Un marché déjà engagé

8 traiteurs · 73 écoles · 51 garderies · 2 500+ repas/jour.



Une fenêtre de prise de marché

Ronde Seed pouvant atteindre 500K CAD pour accélérer la vente directe, l'expansion territoriale et l'activation simultanée des réseaux.

RONDE SEED

Jusqu'à 500K CAD · Premier close à partir de 300K CAD

Lancement commercial : mi-août 2026



Roxanne Boisvert

Fondatrice et CEO · EcoTech Système

rox@ecotechsysteme.ca

deck.ecotechsysteme.ca

POUR ALLER PLUS LOIN ecotechsysteme.ca | code : **Ecoprez**

Le système est construit. Le marché est engagé.

La prochaine étape est la prise de marché.

APPENDIX

Annexes de diligence

Documents complémentaires — profondeur technique, gouvernance, tableaux détaillés et positionnement concurrentiel.

A1

LES CINQ PREMIÈRES MONDIALES QUI CONSTITUENT ECOTECH SYSTÈME

EcoTech n'a pas créé une fonctionnalité supplémentaire.
EcoTech a créé cinq infrastructures qui n'existaient pas.

1

Premier EcoSaaS mondial dédié à l'écosystème 0–12

EcoTech place la famille et ses enfants au centre d'une seule infrastructure reliant tous leurs services, institutions et fournisseurs.

ÉCOSYSTÈME 0–12 UNIFIÉ

2

Première infrastructure commune des repas scolaires et de garderie

EcoLunch remplace les plateformes isolées de chaque traiteur par une infrastructure commune à tout le marché.

MARCHÉ ALIMENTAIRE UNIFIÉ

3

Premier Merchant of Record global pour l'écosystème 0–12

Le premier Merchant of Record unifiant tous les services liés aux enfants sous un seul compte familial.

RELATION FINANCIÈRE UNIFIÉE

4

Premier portail de gouvernance territoriale pour les CSS

La première infrastructure donnant aux CSS une vision consolidée de l'ensemble de leur réseau alimentaire.

GOVERNANCE TERRITORIALE

5

Premier BNPL adapté aux services essentiels du 0–12

Grâce à son exclusivité verticale canadienne avec Sezzle, EcoTech applique pour la première fois le paiement fractionné à l'ensemble des produits et services de l'EcoSaaS.

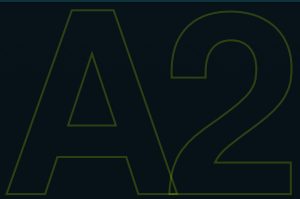
ACCESSIBILITÉ FINANCIÈRE

Chaque innovation comble un vide structurel distinct.

Leur convergence technologique, opérationnelle, institutionnelle et financière constitue EcoTech Système.

EcoTech Système porte ce nom parce qu'il ne s'agit ni d'une application, ni d'une suite de produits.

Il s'agit du système complet qui manquait à l'écosystème 0–12.



VALIDATION COMMERCIALE

Le marché n'attendait pas un meilleur portail.
Il attendait une véritable infrastructure.

STATUT PRODUIT

MVP en production et validé

8 566
repas traités

1 543
transactions réelles

Janv → juil 2026
période de validation

DÉPLOIEMENT

Déploiement commercial national : août 2026

8
fournisseurs signés

73 + 51
écoles + garderies

2 500+
repas/jour actuels du réseau

PREUVE TERRAIN

8 démonstrations. 8 signatures.

8 traiteurs signés en moins de 20 jours ouvrables par une seule ressource commerciale.

Les traiteurs opèrent encore avec des outils fragmentés, des processus manuels et une charge administrative importante. Lorsqu'ils découvrent une infrastructure conçue spécifiquement pour leurs opérations, la décision d'adoption devient rapide.

Le défi n'est pas de créer la demande.

Il est d'augmenter notre capacité de démonstration, d'onboarding et de déploiement.

Trajectoire M6 / M12

harmonisée par scénario de capital.

Cette annexe présente la trajectoire volume/jour attendue à M6 et M12, harmonisée avec les engagements M12 exposés dans la ronde Seed du deck principal.

SCÉNARIO DE BASE · CAPITAL

300K

Exécution plus concentrée · Trajectoire

M6

30 000 repas/jour *cible*

M12

45 000 repas/jour *minimum*

M12

60 000 repas/jour *cible*

SCÉNARIO SUPÉRIEUR · CAPITAL

500K

Accélération commerciale, opérationnelle et territoriale

M6

45 000 repas/jour *cible*

M12

100 000 repas/jour *cible*

COHÉRENCE AVEC LA RONDE SEED

Le deck principal (slide Ronde Seed) présente uniquement les engagements **M12 actifs**. Cette annexe détaille la **trajectoire volume** qui les rend atteignables.

2 500+ repas/jour aujourd'hui.

30 000 à 45 000 à M6. 45 000 minimum à 100 000 cible à M12.

POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL

Les acteurs existants contrôlent
une fonction ou une verticale.
EcoTech contrôle la convergence.

EcoTech n'est pas un meilleur portail de repas, un meilleur logiciel de garde ou un nouveau PSP. Il occupe l'espace stratégique entre toutes ces catégories.

CATÉGORIE	MULTI- VERTICALE	RELATION FAMILIALE CONTINUE	GOVERNANCE INSTITUTIONNELLE	MERCHANT OF RECORD	LEDGER / WALLET COMMUN
Portails de repas	×	×	×	×	×
Logiciels de garde	×	×	Limité	×	×
Plateformes de loisirs	×	×	Limité	×	×
Outils génériques (Wix, Shopify...)	×	×	×	×	×
EcoTech Système	✓	✓	✓	✓	✓

EcoTech combine dans une même infrastructure des capacités aujourd'hui réparties entre plusieurs types d'acteurs :
profondeur opérationnelle, distribution institutionnelle, continuité familiale, gouvernance territoriale, responsabilité financière
et infrastructure de données.

La catégorie EcoSaaS apparaît précisément à l'endroit où les catégories actuelles cessent de suffire.

Les concurrents sont comparables sur une fonction.
EcoTech est incomparable sur la convergence.

CENTRALISATION OPÉRATIONNELLE + GOUVERNANCE CSS

Le marché des repas scolaires
fonctionnait par acteurs isolés.

EcoLunch le transforme en système commun.

Avant EcoLunch, aucune plateforme ne reliait l'ensemble de la chaîne autour d'une même logique, des mêmes données et d'une même vérité opérationnelle.

TOUTE LA VERTICALE COMME UNE SEULE INFRASTRUCTURE

La centralisation ne consiste pas à juxtaposer plusieurs portails. Elle consiste à faire fonctionner toute la verticale — parents, enfants, traiteurs, écoles, garderies, CSS — dans une même logique et une même vérité opérationnelle.

ACTIF DE DONNÉES INÉDIT · IA PROPRIÉTAIRE 0–12

Une base agrégée, structurée et anonymisée sur l'ensemble du marché — un actif que personne ne peut recréer instantanément.

Cette base devient un actif stratégique propre à EcoTech. Elle permettra de créer la première intelligence artificielle propriétaire conçue pour l'ensemble de l'écosystème 0–12, adaptée aux réalités de chaque province et de chaque pays — au service de la planification, l'automatisation, l'optimisation, la gouvernance, la prédiction et l'aide à la décision.

Une infrastructure pour opérer. Une gouvernance pour superviser.

Une intelligence propriétaire pour optimiser.

EcoTech transforme le BNPL en infrastructure d'accessibilité pour les services essentiels 0–12.

Premier BNPL intégré à un écosystème financier complet dédié aux services essentiels 0–12.

Le BNPL s'est développé autour de biens discrétionnaires — mode, électronique, voyages, achats impulsifs. EcoTech en change la fonction en l'intégrant à un compte familial permanent, au ledger et au Merchant of Record de l'écosystème.

BNPL TRADITIONNEL

BNPL → achat discrétionnaire → augmentation du panier

Un outil conçu pour *consommer davantage*.



BNPL ECOTECH

BNPL → service essentiel → accessibilité familiale → continuité de service

Un outil conçu pour *protéger la continuité des services essentiels*.

EXCLUSIVITÉ VERTICALE CANADIENNE — SEZZLE

- Repas scolaires
- Repas de garderie
- Frais scolaires
- Frais de garde

Un avantage de premier entrant, une différenciation immédiate, un levier d'adoption parent et une barrière supplémentaire à la reproduction du modèle.

**Le BNPL traditionnel augmente le panier.
EcoTech protège la continuité des services essentiels.**

POUR LA PREMIÈRE FOIS

Le paiement fractionné s'intègre à un compte familial permanent couvrant plusieurs services essentiels 0–12.

CONFORMITÉ ET GOUVERNANCE

L'architecture Merchant of Record et le modèle BNPL intègrent les exigences réglementaires applicables au déploiement Canadien et USA.



INFRASTRUCTURE FINANCIÈRE ECOTECH

L'infrastructure financière derrière EcoTech.

L'infrastructure financière nécessaire pour maintenir un seul compte familial permanent à travers tous les fournisseurs et toutes les verticales.



Six couches. Une seule infrastructure.

Une famille au-dessus. Tous les fournisseurs en dessous.

Chaque nouvelle verticale s'ajoute à une relation familiale
et institutionnelle déjà active.

EcoLunch



EcoCare



EcoSchool



EcoCamp / EcoLoisirs

1

EcoLunch — Le point d'entrée

Le traiteur ouvre simultanément les écoles, les garderies et les familles. EcoLunch crée la première relation commune autour des repas, des enfants, des établissements et des paiements. EcoLunch installe l'infrastructure initiale.

2

EcoCare — Le début de la centralisation familiale

Les garderies utilisent déjà EcoLunch dans leur relation avec le traiteur. Pour la première fois, un parent centralise les repas EcoLunch et les frais de garde EcoCare dans un seul environnement de gestion et de paiement. Plusieurs enfants, plusieurs établissements et différents fournisseurs sont réunis sous le même compte familial et le même mode de paiement.

3

EcoSchool — L'extension naturelle vers l'école complète

Ce que ça centralise : l'application intègre les frais scolaires, les sorties, le matériel, les services de garde et les activités de l'établissement.

4

EcoCamp et EcoLoisirs — La continuité au-delà de l'école

Ce que ça prolonge : les camps, les loisirs et les autres services de l'écosystème Eco s'ajoutent au même compte familial déjà utilisé pendant

Pourquoi l'adoption est immédiate : le parent n'a rien à configurer ni à réapprendre. Il conserve son compte existant et son mode de paiement habituel. L'école devient simplement un fournisseur supplémentaire intégré à son panier d'achat unique.

l'année.

Pourquoi l'usage est naturel : le parent conserve ses enfants, ses établissements, son historique et son mode de paiement dans le même environnement.

Continuité financière : les fonds et EcoCredits disponibles peuvent être utilisés pour tous les services présents dans l'écosystème Eco liés aux mêmes enfants.

AU CENTRE DE L'ÉCOSYSTÈME

Même famille · mêmes enfants · même compte · même infrastructure

La relation familiale ne s'arrête pas à l'école. Elle se poursuit naturellement dans tous les services qui entourent l'enfant.

Chaque nouvelle verticale augmente la valeur des précédentes.

Plus l'écosystème s'étend, plus la centralisation devient utile pour les familles, les institutions et les partenaires.

POURQUOI L'ACCÈS INSTITUTIONNEL GRATUIT ACCÉLÈRE L'ADOPTION

EcoTech ne facture pas l'accès qui crée le réseau. Il monétise l'activité que ce réseau génère.

Dans un modèle SaaS classique, chaque école, garderie ou institution doit obtenir un budget, justifier une dépense, suivre une approbation, négocier un contrat. Cette logique transforme chaque établissement en cycle de vente indépendant.

**POUR LES INSTITUTIONS**

- Aucune dépense initiale
- Aucun risque financier lié à l'adoption
- Moins de friction administrative
- Accès immédiat à une infrastructure plus structurée

POUR ECOTECH

- Couverture institutionnelle accélérée
- Plus de familles activées, plus de transactions
- Plus de GMV et de données
- Plus de possibilités de revenus complémentaires

Un Vertical SaaS dépend de ses licences institutionnelles pour générer son revenu. Il doit facturer chaque établissement qu'il veut conquérir.

EcoTech génère sa valeur ailleurs — dans les transactions, les services FinTech, les fournisseurs, les abonnements premium et les services à valeur ajoutée.

EcoTech a rendu gratuit ce que les autres doivent vendre.

Gratuit pour rejoindre l'écosystème.

Rentable à mesure que l'écosystème s'active.