

Plan d'affaires

Groupe KA — le holding québécois d'agrégateurs de produits et services entièrement automatisés

13 plateformes

un écosystème complet construit en 18 jours pour ≈ 12 k\$ CA, visant 2,45 M\$ de produits en 2029 — Québec 2026 · Canada 2027 · Amérique du Nord 2028 · Monde 2030

Lo**Lou·Ka**

Tous les logements à louer

Im**Immo·Ka**

Toutes les propriétés à vendre

VP**Vrai-Prix**

La valeur réelle de chaque propriété

Au**Auto·Ka**

Les voitures usagées du Québec

Jo**Job·Ka**

Tous les emplois des employeurs québécois

Fo**Food·Ka**

Les prix d'épicerie, suivis à la source

Re**Resto·Ka**

Chaque resto, chaque plat, chaque prix

Fa**Fabri·Ka**

Les produits fabriqués au Québec

So**Sorti·Ka**

Toutes les sorties, dans les 17 régions

Tr**Trouve·Ka**

Le moteur de recherche du web québécois

Cr**Créa·Ka**

Les créateurs d'ici, tous leurs liens

API**API·Ka**

La donnée de l'écosystème, par API

KA**Groupe KA**

Le portail de l'écosystème -Ka

Sommaire exécutif

Groupe KA est un holding québécois qui exploite 13 plateformes web d'agrégation — habitation, emploi, automobile, alimentation, culture, données — sous une marque unifiée (·Ka). Le groupe ne vend rien et n'est partie à aucune transaction : il **aggrège, normalise et rend consultable** l'offre complète de chaque vertical, gratuitement pour l'utilisateur, et se rémunère par la publicité, l'affiliation, l'API et le premium.

Plateformes en production

13

lancées en août 2026, 100 % automatisées

Coût de construction

≈ 12 k\$ CA

18 jours avec Claude Code — mesuré, pas estimé

Produits visés 2029

2,45 M\$ CA

marge nette ~50 % (voir états financiers)

Connecteurs de données

~530

alimentent les fiches en continu

Infrastructure détenue

20 nœuds

grappe MacLustr, ≈ 56 k\$ — zéro loyer cloud

Expansion

4 étapes

QC 2026 · CA 2027 · NA 2028 · Monde 2030

La thèse en trois phrases

1. **Chaque vertical québécois est fragmenté** : l'offre de logements, d'emplois ou de voitures est éparpillée sur des dizaines de sites. L'agregateur neutre qui montre *tout* gagne la recherche.
2. **Le coût de production s'est effondré** : là où un tel écosystème coûtait des millions, le groupe l'a construit pour ≈ 12 k\$ CA grâce à une chaîne de production IA (Claude Code sur sa propre grappe). Ce différentiel de coût est l'avantage concurrentiel central.
3. **Le modèle se réplique territorialement** : le socle est payé une fois ; chaque nouveau marché ne coûte que ses connecteurs (~4 k\$ CA/marché) — d'où une expansion Canada → Amérique du Nord → Monde à coût marginal décroissant.

L'entreprise

Mission

Rendre consultable, en un seul endroit et gratuitement, l'intégralité de l'offre de chaque marché vertical — en commençant par le Québec — avec une neutralité totale : « *nous ne vendons rien, ne louons rien et ne sommes partie à aucune transaction* ».

Structure

Groupe KA — Simon-Pierre Boucher, holding en propriété unique regroupant les 13 plateformes, la marque ·Ka, l'identité fédérée KA ID, l'API commerciale et l'infrastructure MacLustr (voir le document « Infrastructure »).
Exploitation entièrement automatisée : aucune masse salariale avant 2028.

Historique — la démonstration est faite

L'écosystème complet a été développé du **6 au 23 août 2026** : 315 000 lignes de code, ~530 connecteurs, un design system commun, un SSO, un agent conversationnel sur chaque site, des applications iOS/macOS natives — pour un coût Claude mesuré de ≈ 12 k\$ CA (8 650 \$ US, rapport « Coût de développement »). Ce n'est pas un plan : c'est un actif en production.

Ce que le groupe possède déjà

1. **13 plateformes en production** sur leurs domaines .com, avec trafic organique naissant.
2. **La grappe MacLustr** : 20 nœuds Apple Silicon (284 cœurs, 768 Go RAM, ≈ 56 k\$), 2 NAS, serveur git privé, tunnels dédiés — l'hébergement, le calcul et la main-d'œuvre logicielle (Claude Code sur 5 nœuds) sont détenus, pas loués.
3. **Le socle logiciel** : design system ka-ui, KA ID (SSO), KA Agent (24 outils), KA Scores, dashboards/PDF, moteurs qualité — réutilisable sur tout nouveau marché.
4. **Les actifs incorporels** : marque ·Ka déclinée x13, domaines, 11 acteurs Apify maison, données agrégées historisées.

Les 13 plateformes

Lou·Ka

Habitation

Agrège tous les logements à louer du Québec (9 400+ fiches actives, 286 connecteurs) : recherche carte/liste synchronisée, KA Scores de quartier, analyses de prix.

Immo·Ka

Habitation

Toutes les propriétés à vendre, dédoublées en fiche unique (« golden record ») avec analyse de marché, comparables et route SEO par propriété.

Vrai-Prix

Habitation

Croise rôles d'évaluation publics et marché pour estimer la valeur réelle de chaque propriété — badge sur/sous-évalué et rapports détaillés.

Auto·Ka

Mobilité

L'inventaire des voitures usagées du Québec, normalisé multi-sources, avec historique de prix et alertes.

Job·Ka

Emploi

Tous les emplois publiés par les employeurs québécois (423 fichiers de connecteurs) — sans doublons d'agences, filtres par région et métier.

Food·Ka

Consommation

Les prix d'épicerie suivis à la source, chaîne par chaîne : comparateur de panier et historique d'inflation par produit.

Resto·Ka

Consommation

Chaque resto, chaque plat, chaque prix : menus agrégés et comparables, par quartier.

Fabri·Ka

Consommation

Le répertoire des produits réellement fabriqués au Québec, par fabricant et catégorie.

Sorti·Ka

Culture & loisirs

Toutes les sorties et événements des 17 régions administratives, dédoublés à l'heure près.

Trouve·Ka

Découverte

Le moteur de recherche du web québécois : indexe l'écosystème et au-delà.

Créa·Ka

Découverte

9 400+ créateurs de contenu d'ici, tous réseaux confondus (11 plateformes suivies), avec liens vérifiés.

API·Ka

Données B2B

La donnée de tout l'écosystème par API : 24 outils, recherche floue, abonnements B2B.

Groupe KA

Hub

Le portail : identité unique KA ID (SSO), présentation du groupe, statistiques publiques et téléchargements.

Marché & opportunité

Le Québec (9,1 M d'habitants) est un marché naturellement protégé — langue, sources locales, spécificités réglementaires — que les agrégateurs américains desservent mal. Chaque vertical Ka attaque un marché publicitaire et d'intermédiation existant et mesurable.

Verticaux et concurrence			
VERTICAL	PLATEFORMES KA	CONCURRENTS EN PLACE	ANGLE KA
Habitation	Lou-Ka, Immo-Ka, Vrai-Prix	Centris, DuProprio, Kijiji, louer.com	exhaustivité multi-sources + évaluation indépendante
Emploi	Job-Ka	Indeed, Jobboom, Guichet emplois	employeurs directs seulement, zéro doublon d'agence
Automobile	Auto-Ka	AutoHebdo, Kijiji Autos	historique de prix inter-sources
Alimentation	Food-Ka, Resto-Ka	circulaires, UberEats (menus)	suivi de prix à la source, comparable
Culture & découverte	Sorti-Ka, Créa-Ka, Fabri-Ka, Trouve-Ka	fragmentés / inexistants	premiers agrégateurs exhaustifs
Données B2B	API-Ka	aucun équivalent QC	seule API transversale du marché québécois

Marché pub numérique QC

≈ 1,6 G\$ /an

part locale du marché canadien (14 G\$)

Cible de trafic 2029

2,4 M visites/mois

≈ 1 visite/trimestre par adulte
QC+CA couvert

Extension naturelle

41 M → 513 M

population couverte : Canada 2027,
Am. du Nord 2028

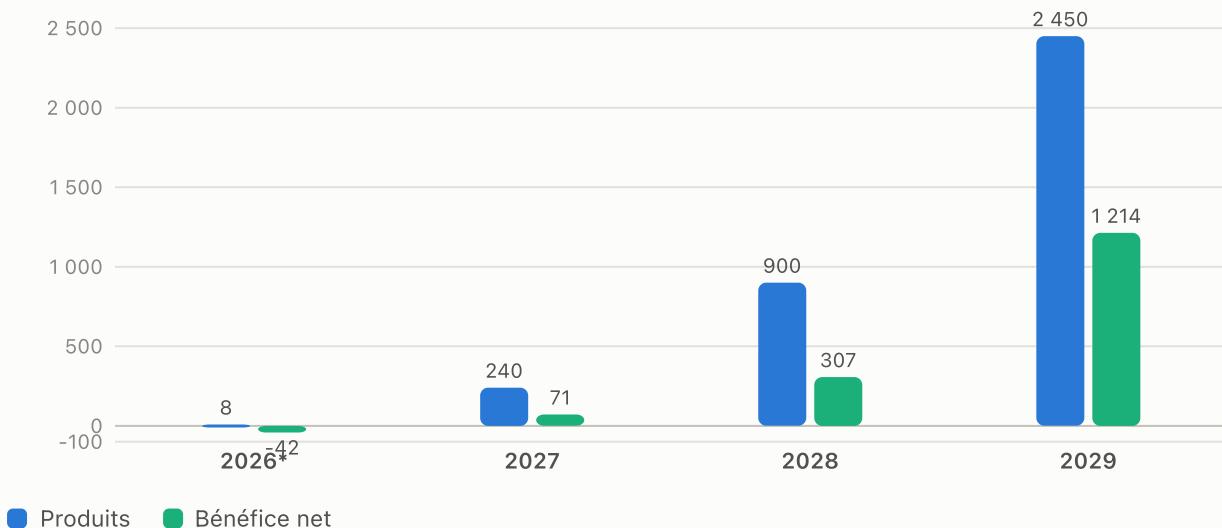
Modèle de revenus

Quatre flux, un même inventaire de pages

1. **Publicité programmatique** — display/native sur des pages à forte intention (fiches logement, auto, emploi) ; RPM moyen 14 \$ CA. Premier flux activé.
2. **Affiliation & leads** — mise en relation à la demande de l'utilisateur : courtiers immobiliers (15–45 \$/lead), concessionnaires, hypothèque/assurance, billetterie. La neutralité éditoriale est préservée : le contenu n'est jamais payé.
3. **API-Ka (B2B)** — abonnements 99–999 \$/mois aux données agrégées : médias, institutions, chercheurs, promoteurs.
4. **Premium** — alertes temps réel, rapports Vrai-Prix, KA Scores avancés : 5–15 \$/mois, sans jamais dégrader le gratuit.

Trajectoire financière

produits et bénéfice net, k\$ CA — détail au document « États financiers prévisionnels »



* 2026 : exercice partiel (~5 mois). Seuil de rentabilité T2 2027 ; autofinancement intégral, aucune dette ni dilution prévue.

Avantage concurrentiel

1 — Un coût de production ~40× inférieur

L'écosystème a coûté ≈ 12 k\$ CA à construire ; sa reconstitution en développement traditionnel est estimée à 400–600 k\$. Ce ratio s'applique aussi à la maintenance et à l'expansion : chaque nouveau marché coûte ~ 4 k\$ CA de connecteurs. Aucun concurrent local n'opère à cette structure de coûts.

2 — L'infrastructure détenue

La grappe MacLustr (20 nœuds, ≈ 56 k\$, document « Infrastructure ») remplace 36–60 k\$/an de cloud par 15 k\$/an d'amortissement, héberge les données au Québec (Loi 25) et embarque la main-d'œuvre logicielle (Claude Code sur 5 nœuds).

3 — Le socle mutualisé et l'effet de réseau ·Ka

Design system, SSO KA ID, agent conversationnel, moteurs qualité : chaque amélioration profite aux 13 sites à la fois. La marque ·Ka crée une circulation inter-verticaux (le chercheur de logement devient chercheur d'emploi), et KA ID en fait un compte unique.

4 — La donnée accumulée

Historique de prix (loyers, propriétés, épicerie, autos) impossible à reconstituer a posteriori — la barrière à l'entrée grandit chaque jour d'exploitation. API-Ka la monétise sans l'exposer entièrement.

Stratégie de croissance

Réplication territoriale du modèle validé au Québec, au rythme d'un continent par étape, chaque étape étant financée par la précédente (détail : rapport « Expansion — scénarios de coût »).

Feuille de route

2026

Québec — réalisé

13 plateformes lancées · ~530 connecteurs · socle complet (ka-ui, KA ID, KA Agent) · coût de développement mesuré : ≈ 12 k\$ CA

2027

Canada

6 marchés régionaux (Ontario x2, C.-B., Alberta, Prairies, Atlantique) · version anglaise · dev ≈ 31 k\$ CA · seuil de rentabilité au T2

2028

Amérique du Nord

É.-U. (25 marchés) + Mexique (6) · espagnol · dev ≈ 135 k\$ CA · première embauche

2030

Monde

68 marchés additionnels (Europe, R.-U., Amérique latine, Asie-Pacifique) · 8 langues · dev ≈ 285 k\$ CA, autofinancé par l'encaisse 2029

Leviers d'exécution

1. **SEO structurel** — des centaines de milliers de fiches uniques et géolocalisées par marché : le trafic organique est le canal principal, complété par l'automatisation sociale déjà en place (publication Facebook, images et vidéos générées).
2. **Industrialisation des connecteurs** — patterns éprouvés (~530 connecteurs QC) + pile d'acquisition sous contrat (Scrapfly, Apify, Bright Data, Oxylabs) : un marché s'ouvre en semaines, pas en années.
3. **Discipline du périmètre** — 8 à 10 plateformes par nouveau marché (celles qui voyagent) ; Vrai-Prix reste là où les rôles d'évaluation sont publics.

Risques & mitigation

Cartographie des risques

RISQUE	PROBABILITÉ	IMPACT	MITIGATION
Dépendance SEO / algorithme Google	moyenne	élevé	marque directe ·Ka, apps natives, alertes (trafic propriétaire), diversification sociale
Blocage des sources / anti-scraping	moyenne	élevé	pile d'escalade sous contrat, 530 connecteurs répartis, partenariats de données au besoin
Risque juridique (agrégation)	faible-moyenne	moyen	neutralité stricte, attribution des sources, retrait sur demande, conformité Loi 25 native
Personne-clé (fondateur unique)	certaine	élevé	exploitation automatisée documentée, registres et scripts versionnés, embauches dès 2028
Dépendance fournisseur IA	faible	moyen	le produit fonctionne sans IA ; l'IA n'est que l'outil de fabrication (substituable)
MLS américains sous licence (2028)	élevée	moyen	licences IDX au besoin ; les autres verticaux (emploi, auto, resto) portent l'expansion

Plan financier — synthèse

Détail complet au document « États financiers prévisionnels 2026–2029 ». L'essentiel :

Produits 2026 → 2029

8 → 2 450 k\$

4 flux ; expansion Canada 2027, Am. du Nord 2028

Seuil de rentabilité

T2 2027

perte 2026 limitée à 42 k\$

Bénéfice net 2029

1 214 k\$

marge nette ≈ 50 %

Financement requis

0 \$

autofinancé : 30 k\$ d'encaisse + grappe en apport

Abonnements contractuels

2 100 \$/mois

Scrapfly 600 · Apify 1 000 · ngrok 500

Encaisse fin 2029

≈ 1,64 M\$

finance l'expansion mondiale 2030 (≈ 285 k\$)

Conclusion

Groupe KA n'est pas un projet à financer, c'est un actif en production à faire croître. La démonstration économique centrale — construire un écosystème d'agrégation complet pour ≈ 12 k\$ — est faite et mesurée ; le plan 2026–2030 ne fait qu'appliquer la même recette, marché après marché, avec une structure de coûts qu'aucun acteur traditionnel ne peut suivre.

Groupe KA — Simon-Pierre Boucher · Plan d'affaires · produit avec Claude Code (Fable 5) · 23 août 2026 · documents compagnons : « Concept KA & l'agrégateur », « États financiers prévisionnels », « Infrastructure », « Coût de développement », « Expansion »