



ASSOCIATION DES PARTICIPANTS  
À LA MAÎTRISE EN ADMINISTRATION  
UNIVERSITÉ LAVAL



## COVIDée n°4 - Bloc Solutions

Nom de l'entreprise:

Propriétaire: François-Xavier Ratté et Mathieu Loiselle

Activité principale: Création d'une plateforme de gestion des relations et des documents en ligne entre propriétaires, gestionnaires et locataires selon une formule 100% en ligne

Localisation: 729 Côte d'Abraham, Québec

Leur COVIDée: Proposer un service de production et de signature de baux 100% en ligne en période de confinement, faisant ainsi exploser leurs revenus et leur croissance depuis le mois de mars

Bloc Solutions est une plateforme de gestion axée sur l'immobilier, spécialisée dans la production et la signature de baux électroniques du Québec. Elle permet aux propriétaires et aux locataires d'échanger en sécurité et de façon légale 100% en ligne. L'entreprise se distingue en cette période trouble de la crise sanitaire, puisqu'elle a connu une véritable croissance entre le 15 mars et le 15 avril, soit une montée en flèche de ses revenus avec dix fois plus de ventes, une tendance qui continue de s'accroître avec la deuxième vague. À savoir que l'entreprise en est à sa 4<sup>ème</sup> année d'activité, la commercialisation de la plateforme n'a seulement que débuté en mars 2019. D'autant plus que l'entreprise a connu un gel du financement, mais une explosion des chiffres, de sorte que les investisseurs se sont tournés vers l'entreprise, assurant ainsi un retour du financement. Ainsi, Bloc Solutions a connu une première expansion, avec 12 employés dans la compagnie, toujours dans le but de simplifier la gestion immobilière.

Les défis ont été nombreux et conséquents en ce qui concerne le cas de Bloc Solutions avec les contrecoups financiers provoqués par la COVID-19. En effet, l'entreprise était financée par des investisseurs externes avec des portefeuilles de l'immobilier commercial, or, leurs portefeuilles n'ont effectivement pas échappé à la chute des marchés. Les investisseurs, dans l'optique de sécuriser leurs portefeuilles, ont vu en Bloc Solutions et en leur plateforme innovante une alternative afin de croître. Avec des graphiques montrant une forte croissance des ventes, Bloc Solutions a pu rassurer l'ensemble des parties prenantes impliquées. En réaction à cette même croissance, l'entreprise a même amorcé une période de recrutement de personnel supplémentaire, notamment pour répondre aux besoins concernant le service à la clientèle et le développement web.

Malgré le contexte plus que complexe de la pandémie, surtout en ce qui à trait aux transactions immobilières, les propriétaires de Bloc Solutions souhaitaient tout de même surfer sur la première vague de la COVID-19 et encourager le respect des mesures sanitaires. Dès lors, cette occasion en or a permis à l'entreprise de positionner la plateforme comme une alternative de choix pour les personnes devant effectuer des transactions immobilières en toute sécurité. Grâce à la plateforme unique de Bloc Solutions, une journée particulièrement critique comme le 1er juillet, soit la journée annuelle des déménagements,

est devenue un événement beaucoup moins propice à l'exposition au virus. Tout en respectant les limitations physiques imposées par le confinement, les propriétaires résidentiels locatifs ont pu aisément produire et signer des baux avec les locataires et les gestionnaires, à un prix raisonnable même pour les propriétaires possédant peu de logements.

Le caractère unique de Bloc Solutions découle sans conteste de l'aspect particulièrement innovant de sa plateforme. Son apparition sur le marché de l'immobilier commercial est en parfaite harmonie avec le contexte de profondes transformations initiées par la crise du coronavirus. N'étant pas à la base qualifiée de particulièrement innovant, le marché de l'immobilier a été particulièrement bouleversé par ces circonstances inattendues. Une plateforme nouveau genre comme celle de Bloc Solutions a poussé des propriétaires immobiliers, initialement réfractaires aux changements, à démontrer de l'ouverture envers une transition vers le bail électronique, reléguant aux oubliettes la pratique des baux version papier. Également, la plateforme de Bloc Solutions s'imposait comme une alternative de choix pour les grandes entreprises en gestion immobilière limitées par les exigences du confinement. Donc ces mêmes entreprises ont pu accélérer leur processus de changement opérationnel, normalement assez lent. Quelques entreprises de gestion immobilière possédant plusieurs milliers de logements ont même adopté la plateforme en moins de 2 semaines, un changement en profondeur des pratiques qui était presque impensable avant la COVID-19. La plateforme de Bloc Solutions a également servi comme un outil aux aléas quotidiens des entreprises de gestion immobilière: relance des négociations immobilières mises sur pause, impossibilité d'encaisser des chèques, obstacles à la mise en place du travail à distance... En somme, Bloc Solutions et sa plateforme ont donné la possibilité aux acteurs du milieu immobilier d'opérer concrètement et rapidement les changements stratégiques et opérationnels qui devaient se manifester à moyen terme, mais qui se sont drastiquement imposés avec la crise sanitaire.

### **Un conseil pour les étudiant.es au 2ème cycle?**

La pandémie actuelle a ouvert une tonne de possibilités dans toutes les industries. L'immobilier commercial est bouleversé, l'industrie des technologies continue sa croissance, tout s'accélère. Seules les entreprises prêtes à s'adapter survivront, et d'autres déjà en déclin continueront leur chute. En tant qu'étudiants en administration, c'est un peu votre devoir de venir en aide à ces entreprises. Joignez-les, et osez. Offrez-leur la possibilité de s'adapter à cette crise. Osez leur offrir la possibilité de s'adapter, et de passer au travers cette pandémie.