

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN OUTAOUAIS

Département des sciences de l'administration

Étude de cas



De l'idéation à la mise en marché

par

Luc SÉGUIN

Travail présenté à

Hamed Motaghi, Ph.D.

Dans le cadre du cours

MBA 8476 Essai

Automne 2022

Table des matières

Introduction	1
Collection de données.....	2
Idéation.....	2
L'équipe de gestion	7
Financements	11
Identification et sélection du segment de marché.....	22
Technologie et conformité.....	24
Conclusion.....	27
Bibliographie.....	28
Annexe A – Données secondaires.....	38
Annexe B – Liste des questions initiales d'entrevue avec Eli Fathi [4]	45
Annexe C - Note pédagogique de l'étude de cas.....	46

Listes des tableaux

Tableau 1: Définitions des catégories d'organisations et événements supportant les entreprises en démarrage [formuler par les auteurs]	4
Tableau 2: Organisations et événements répertoire supportant les entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa-Gatineau	6
Tableau 3 : Établissements d'enseignement répertoire de la région d'Ottawa-Gatineau offrant différents programmes de support à l'entrepreneuriat à leurs étudiants	7
Tableau 4 : Programmes gouvernementaux de support à l'innovation	10
Tableau 5: Mode de financement d'entreprise en prédémarrage.....	13
Tableau 6 : Organisations et programme d'investissements	20
Tableau 7 : Stage de financement, objections et investisseurs potentiels [40] [39].....	21
Tableau 8 : Détails des rondes de financement de MindBridge.....	22

Introduction

MindBridge est une entreprise de technologie financière « FinTech », située tout près du musée canadien des sciences et technologies. Elle a été fondée à Ottawa le 12 juillet 2015 par Eli Fathi et Solon Angel. Sa mission est de permettre aux professionnels financiers d'avoir accès à de meilleures façons de travailler afin d'identifier, de mettre en évidence et d'analyser différents risques à travers une gamme d'ensembles de données financières. Leur outil d'audit financier basé sur l'intelligence artificielle (IA) permet de détecter en quelques secondes différentes erreurs financières introduites par inadvertance et intentionnellement ainsi qu'un ensemble d'anomalies à travers les différents modèles financiers [1, 2]. Cela permet aux analystes financiers de se concentrer sur les tâches à valeur ajoutée tout en effectuant leurs analyses beaucoup plus rapidement que par le passé. Leur produit se voit comme une réponse à l'aspect d'identification rapide d'anomalie financière afin de prévenir certaines problématiques dans les audits financiers. Le cas de KPMG en est un exemple où l'organisation a été condamnée à une amende de 4.5 millions de livres sterling dans l'audit de Quindell pour les raisons suivantes : inconduite liée à deux domaines d'audit, défaut d'avoir obtenu une assurance raisonnable que les états financiers pris dans leur ensemble ne comportaient pas d'anomalies importantes, défaut d'obtention d'éléments probants et appropriés et défaut d'exercer un esprit critique suffisant [3]. Finalement, la solution de MindBridge vise à ce que ces situations ne se reproduisent plus.

Cette étude de cas présente les différentes étapes du démarrage de l'entreprise MindBridge établie dans la région d'Ottawa soit : l'idéation, l'équipe de gestion, le financement, identification et sélection du segment de marché et technologie et conformité. Pour chacune de ces étapes, nous présentons les aspects historiques de l'entreprise, une analyse dans la perspective de l'entreprise et terminons en fournissant des éléments d'enrichissement additionnels ainsi que des ressources disponibles dans la région d'Ottawa-Gatineau pouvant s'appliquer à toute entreprise en démarrage dans le secteur des hautes technologies. Dans son ensemble, il semble que l'équipe de gestion de MindBridge ait pris en ensemble de bonnes décisions à chacune des étapes du démarrage de l'entreprise, d'avoir respecté la logique à chacune de ses étapes et ont su maximiser toutes les différents programmes et offres aux entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa. Finalement, nous croyons que d'étudier le parcours de cette entreprise peut être utile aux entrepreneurs technologiques désirant démarrer leur entreprise dans la région de la capitale nationale canadienne.

Collection de données

Les informations et anecdotes à propos des différentes étapes du démarrage de l'entreprise MindBridge ont principalement été obtenues grâce à une entrevue que nous avons réalisée en avec M. Eli Fathi [4] CEO de MindBridge de 2015 à 2021 [5]. Comme donnée secondaire, nous avons analysé et catégorisé toutes les nouvelles les plus conséquentes à notre étude de cas qui étaient publiées sur la page de MindBride News <https://www.mindbridge.ai/news/>. À partir de cette liste, nous avons effectué différentes recherches supplémentaires sur internet à propos des sujets, événements et organisations traités dans ces différentes nouvelles. La liste de ces nouvelles et articles que nous avons retenue se retrouve en Annexe – A.

Pour ce qui en est de l'information des organisations, événements et programmes que nous avons répertoriés, accessibles aux entreprises en démarrage dans le secteur des hautes technologies dans la région d'Ottawa-Gatineau, nous avons d'abord débuté notre recherche pour ceux-ci à partir des différents éléments mentionnés lors de notre entrevue et des différentes références dans les articles et nouvelles que nous avons consultées. De plus, nous avons aussi consulté différents sites des paliers gouvernementaux de fédérales à municipal ainsi que les différentes institutions d'enseignement de la région d'Ottawa-Gatineau.

Idéation

Lors de notre entrevue avec M. Fathi, il nous a présentés qu'en octobre 2015, M. Angel (co-fondateur de Mindbridge) avait participé à l'événement « TiECon Canada 2015 Pitchfest », où différentes entreprises en démarrage viennent y présenter leur idée afin de gagner une subvention financière ainsi que différents services utiles à la mise en place de leur entreprise. À cette période, M. Angel opérait comme chef de la direction de l'entreprise en démarrage connu sous le nom de Squanto (qui deviendra MindBridge sous peu). L'opportunité d'affaire initiale présentée à ce concours est d'aborder la problématique de la fraude occupationnelle, qui se définit comme une fraude commise par les employés vis-à-vis leurs employeurs. Selon lui, celle-ci s'estime à 3.7 trillions de dollars annuels en perte, à l'échelle mondiale. Il prétend que les systèmes actuels s'attaquant à la fraude occupationnelle sont totalement inefficaces, puisque selon lui 40% des cas sont résolus par chance. Ce qu'il propose est une nouvelle approche à l'enquête de fraude occupationnelle qui se repose sur IA et la science des données. Finalement, M. Angel remporte la

compétition et en poche 25 000 \$ ainsi que 100 000 \$ de services professionnels provenant de différentes compagnies participantes [2] [6].

Nous croyons que M. Angel a su bien valider son idée à travers l'événement de *pitch* de la Conférence TieCan Canada. Ceci lui a fort probablement permis de valider son idée à travers les différents intervenants présents à l'événement, de recevoir différents signaux de ces mêmes intervenants ainsi que de se faire connaître à travers la communauté des différents investisseurs. D'ultimement être reconnu à cet événement comme ayant l'idée la plus prometteuse, avec le plus de potentiel lui a permis de remporter le premier prix de \$25 000 [2]. À l'opposé, des entreprises en démarrage en haute technologie à succès tel que AirB&B n'ont pas eu cette chance. Ils ont dû littéralement vendre des boîtes de céréale pour soulever leur premier \$30 000 [7]. Alors, il est recommandé aux entrepreneurs de participer à ces événements ayant comme objectif premier de se faire connaître à travers les différents intervenants du milieu, de valider leurs idées, d'agrandir leur réseau professionnel et de s'engager avec les différents organismes et programmes disponibles dans leur région.

Il existe plusieurs organisations et événements supportant les entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa-Gatineau. Certains de ceux-ci ont certaines sommes disponibles pour certaines étapes du développement de l'entreprise. Il est important pour une nouvelle entreprise en démarrage de tirer profit de toutes ces opportunités afin d'agrandir son réseau professionnel, d'avoir accès à des spécialistes du domaine, de recevoir des signaux des concurrents, du marché et autres. Différents nouveaux événements et programmes apparaissent chaque année. Il est alors important pour l'équipe de gestion de la nouvelle entreprise en démarrage de rester à l'affût de ceux-ci. Lors de notre analyse des différentes organisations et événements fournissant un support aux entreprises en démarrage, nous avons répertorié les différentes catégories et avons formulé le tableau suivant.

CATÉGORIE

DÉFINITION

CONFÉRENCE ENTREPRENEURIALE	Rassemblement de différents intervenants du milieu des affaires offrant des présentations sur une multitude de sujet, formations et concours à propos des différentes étapes d'une entreprise en démarrage ou à la recherche de croissance.
----------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	Les agences de développement travaillent avec les entreprises et les innovateurs de leur région afin de promouvoir la croissance économique de leur région respective et de créer des emplois bien rémunérés. [8]
INCUBATEUR	Les incubateurs d'entreprises soutiennent le développement des entreprises en démarrage en leur fournissant des services de conseil ainsi qu'un soutien administratif souvent axé sur la recherche de financement et sur la validation de marché afin que ces entreprises définissent bien leur idée [9]
ACCÉLÉRATEUR	Les accélérateurs d'entreprise ont tendance à supporter les entreprises ayant déjà un produit et ayant démontré une croissance rapide. Ils leur fournissent du mentorat, des possibilités de réseautages professionnels ainsi qu'un support afin de sécuriser les ressources financières et humaines leur permettant d'accélérer encore plus rapidement leur développement et croissance. [9]
ESPACE DE TRAVAIL PARTAGÉ	Espace de travail partagé ouvert à l'échange de services, de réseautage professionnel et d'événements tous réunis dans un même espace. [9]

Tableau 1: Définitions des catégories d'organisations et événements supportant les entreprises en démarrage [formuler par les auteurs]

Ce qui suit est une liste non exhaustive d'organisations et d'événements que nous avons répertoriés dans la région d'Ottawa-Gatineau supportant les entrepreneurs et entreprises en démarrage ou existante à la recherche de croissance.

ORGANISATION	LOCALITÉ	CATÉGORIE	
<u>ACCELERATEOTT</u>	Ottawa, ON	Conférence entrepreneuriale	Un concours de <i>pitch</i> récompensant 300 000 \$

			d'investissement (<i>novembre 2022</i>) [10]
<u>TIE OTTAWA</u> <u>TIECON CANADA</u>	Ottawa, ON Canada	Conférence entrepreneuriale	Un concours de <i>pitch</i> . Possibilité de réseautage ainsi que des rencontres individuelles avec des investisseurs providentiels. (Octobre 2022) [11]
<u>DÉFI CRUNCH</u>	Ottawa, ON	Concours entrepreneurial	Présenté par Algonquin College, Carleton University et l'Université d'Ottawa où différentes équipes élaborent un modèle d'affaires et présentent leur idée d'entreprise pour courir la chance de gagner une gamme de prix jusqu'à 2 000\$! (Novembre 2022) [12]
<u>INVEST OTTAWA</u>	Ottawa, ON	Agence de développement économique	Ils offrent des programmes et des services de développement d'entreprise aux entrepreneurs avec simplement une idée, d'expansion mondiale ou de gestion de talent catalysant la croissance et le succès des entrepreneurs et de leur entreprise déjà en place. [13]
<u>L-SPARK</u>	Ottawa, ON	Accélérateurs d'entreprise	Programmes d'accélération de démarrage d'entreprise qui offrent un accès exclusif à des

			technologies de pointe et aident ces entreprises à établir des bases et mesures nécessaires pour lever des capitaux, d'augmenter leurs revenus et atteindre les marchés et les partenaires mondiaux. [14]
<u>ID GATINEAU</u>	Gatineau, QC	Agence de développement économique	Ils offrent des programmes et des services aux entreprises faisant faces à certains enjeux, qui sont à la recherche de financement ou cherchant à s'implanter à Gatineau. [15]
<u>CILEX</u>	Gatineau, QC	Incubateur et accélérateur d'entreprise	Offre des programmes d'incubation et d'accélération en innovation technologique. [16]
<u>INSTITUT INNOVATION GATINEAU</u>	Gatineau, QC	Incubateur et accélérateur d'entreprise	Offre des programmes d'incubation et d'accélération pour les entreprises en démarrage innovantes. [17]

Tableau 2: Organisations et événements répertoire supportant les entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa-Gatineau

Finalement, pour les étudiants, nous avons répertorié les différents établissements d'enseignement de la région d'Ottawa-Gatineau suivant, qui offrent différents programmes de support à l'entrepreneuriat afin d'inspirer et stimuler leurs étudiants à se lancer en affaire.

ÉTABLISSEMENT PROGRAMME

<u>UNIVERSITÉ D'OTTAWA</u>	<u>Carrefour de l'entrepreneuriat</u>	Ils offrent différents services, ateliers, événements, concours et clubs afin
--------------------------------------------	-------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------

		d'alimenter l'esprit d'entreprise à l'Université d'Ottawa. [18]
<u>UNIVERSITÉ DE CARLETON</u>	<u>Innovation Hub</u>	Ils offrent différents services, atelier, événement, concours, club travaillant avec toutes les facultés du campus avec un accent sur les technologies émergentes, l'innovation sociale et l'entrepreneuriat inclusif (LGBTQ2S+). [19]
<u>ALGONQUIN COLLEGE</u>	<u>Applied Research, Innovation & Entrepreneurship</u>	Espace où professeurs, étudiants, entreprises et organisations communautaires collaborent sur des projets de recherche afin de créer de nouveaux produits et services nouveaux innovants. [20]
<u>CÉGEP DE L'OUTAOUAIS</u>	<u>LABoite</u>	Incubateur et encadrement individuel en démarrage d'entreprise qui offrent des espaces laboratoire et équipements et clubs. [21]

Tableau 3 : Établissements d'enseignement répertoriés de la région d'Ottawa-Gatineau offrant différents programmes de support à l'entrepreneuriat à leurs étudiants

L'équipe de gestion

L'information à propos de l'équipe de gestion de MindBridge, pendant sa période de démarrage, nous a été fournie lors de notre entrevue avec M. Fathi [4]. Il nous a expliqué que M. Angel possédait une connaissance profonde du risque et de la gouvernance corporative dus à son expérience professionnelle passée et en est venu à la conclusion qu'il aurait besoin d'une équipe de gestion avec beaucoup plus d'expérience opérationnelle afin de mener à terme son projet d'entreprise. C'est à ce moment qu'il décida d'aller chercher conseil chez son mentor M Fathi. Reconnaisant l'occasion d'affaires, M. Fathi décide de devenir un partenaire complet ainsi que d'assumer le [22] rôle de chef de la direction afin de fournir à cette entreprise en démarrage le

leadership nécessaire afin d'amener cette entreprise au prochain niveau. M. Fathi est reconnu comme un entrepreneur en série à succès [23] puisqu'il en est à sa septième entreprise dans le secteur des hautes technologies d'où il est soit le fondateur principal ou bien le co-fondateur. M. Fathi apporte alors des années de connaissance en matière de démarrage et gestion d'entreprise en haute technologie. Puisque leur nouvelle entreprise se prépare à faire son entrée dans le marché potentiellement lucratif des solutions en IA, ils se devaient d'amener à bord une personnalité connue du milieu de l'IA afin d'apporter une crédibilité en la matière qui attirerait l'attention de futur investisseur. C'est alors qu'ils ont recruté Robin Grosset, pionnier de l'IA et ancien architecte d'IBM Watson Analytics qui est maintenant CTO chez MindBridge [4]. C'est pendant cette période que MindBridge est né.

Selon Janssen [24], l'équipe de gestion est le facteur le plus important pris en compte lors des décisions d'investissement. Les investisseurs en capital de risque (*venture capitalist*) portent une attention particulière à ces équipes, leurs compétences, leurs expériences complémentaires et leur fonctionnement. Ils préfèrent généralement investir dans une équipe plutôt qu'un seul individu. M. Angel a su réunir une équipe de gestion talentueuse, experte et compétente. Le succès d'une entreprise est principalement une affaire de personnes où les meilleures idées ne peuvent pas réussir sans le support d'une équipe de gestion championne [24].

M. Fathi nous a aussi confié que les principales difficultés rencontrées lors de la phase de démarrage de MindBridge sont communes à toutes les entreprises en démarrage du secteur des hautes technologies et elles sont principalement : pas de produit à vendre encore, un accès à des ressources financières limité ainsi que la difficulté d'attirer une main-d'œuvre qualifiée dans le domaine. Avant de pouvoir approcher les différents bailleurs de fonds, ceux-ci aiment bien voir un produit existant avec quelques clients afin de leur offrir une certaine assurance quant à leur investissement. Il en revient alors à l'entrepreneur d'utiliser différente stratégie et tactique afin d'atteindre leurs objectifs. Une des stratégies utilisées par différentes entreprises des hautes technologies en démarrage, et qui a été utilisé par MindBridge, est d'offrir des salaires réduits avec une promesse d'ajustement lors des différentes rondes de financement ainsi que des options sur actions qui pourrait se transformer en grande richesse pour ceux-ci dans le futur [4].

Pour les entreprises comme MindBridge qui développent des innovations technologiques au Canada, il existe certains programmes de support financier à travers les différents paliers

gouvernementaux. Ces différents programmes peuvent mettre à la disposition des entreprises en démarrage certaines expertises et supports financiers. Il est important pour les dirigeants d'entreprise en démarrage d'être au courant de ceux-ci et de maximiser toutes les avenues de support financier. À titre d'exemple, le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches Canada (PARI CNRC) peut mettre en contact les entreprises avec des chercheurs universitaires canadiens afin de supporter leurs projets et même aussi subventionner les recherches qui en découlent. Cependant, il ne faut pas prendre ces programmes comme garantie. Chacun de ceux-ci procédera à l'évaluation de l'entreprise et de l'initiative proposée afin de recevoir leur soutien selon certains critères tels que ceux du programme canadien PARI CNRC [25] :

- Les aspects techniques du projet et son impact éventuel sur l'entreprise;
- Vos compétences en affaires, gestion et finances;
- Votre capacité à atteindre des résultats escomptés, après évaluation;
- Le plan de commercialisation de l'entreprise;
- Les possibilités du marché et de la commercialisation, en général;
- Les retombées possibles pour le Canada.

Il est alors important pour les dirigeants de bien s'informer des différentes conditions de chacun des programmes et de préparer un dossier sur mesure pour chacun. Ce qui suit est une liste non exhaustive de différents programmes gouvernementaux supportant l'innovation dans la région d'Ottawa-Gatineau.

PROGRAMME	RÉGION
<u>PARI CNRC</u>	Canada
	Le PARI CNRC finance des projets de recherche-développement (R-D) à diverses étapes du cycle d'innovation.

<u>INVESTISSEMENT QUÉBEC – PROGRAMME INNOVATION</u>	Québec	Soutien financier aux PME, mobilisant universités, centres publics de recherche ainsi que des PME.
<u>FONDS STRATÉGIQUE POUR L'INNOVATION - ISDE</u>	Canada	Fournis ses fonds aux grands projets et aux écosystèmes nationaux d'innovation.

Tableau 4 : Programmes gouvernementaux de support à l'innovation

Un autre outil intéressant mis à la disposition des Canadiens par le Gouvernement du Canada est l'[outil de recherche d'aide aux entreprises](#). Celui-ci est un bon point de départ lorsque votre entreprise est à la recherche de : subvention, contributions, prêts, investissement, crédit d'impôt, subventions salariales, conseil d'expert, partenariat et autres. Cet outil permet d'identifier différents programmes et services qui s'applique à votre entreprise qu'elle soit en phase de démarrage ou de croissance.

Comme on a pu le voir, plusieurs programmes et organismes existent et peuvent soutenir les entrepreneurs en démarrage de la région d'Ottawa-Gatineau. Alors, où devrait commencer un entrepreneur avec une idée innovatrice? D'abord, il faut reconnaître que ce ne sont pas tous les entrepreneurs qui sont visionnaires et que leurs processus entrepreneuriaux diffèrent. Certains prendront une approche causale, tendant à collecter les différents moyens leur permettant de réaliser leur vision. Cette approche semble être celle de MindBridge. Cependant, il existe aussi une autre approche basée sur l'effectuation où l'entrepreneur agit dès le départ à parti des moyens dont il dispose et construit un projet à travers les différentes personnes rencontrées avec comme balise la notion de perte acceptable [24].

Finalement, il n'y a pas de point de départ unique dans le monde de l'entrepreneuriat. Les pas de l'entrepreneur seront guidés à travers ses différentes rencontres. Ce qui est important est de démarrer. Que le premier contact soit avec une agence de développement régional, un incubateur, un accélérateur ou autre, ces différents intervenants guideront et supporteront l'entrepreneur, selon

leurs différentes capacités, vers les différentes ressources qui pourront s'appliquer à l'entreprise et au projet innovant.

Financements

Pendant les années 2015 et 2016, considérées comme leur période d'incubation, lors de notre entrevu M. Fathi nous a partagé que MindBridge a opéré à partir de différents investissements en capitaux provenant de leur famille et amis. De plus, ils ont su tirer avantage du programme d'entrepreneuriat de Invest Ottawa. Ce programme a mis à leur disposition différents services aux entreprises en démarrage tel qu'un espace de travail, du mentorat, des introductions à différents hauts fonctionnaires gouvernementaux, de la direction quant au différent programme de subventions ainsi que les mettre en communication avec différents investisseurs providentiels. M. Fathi considère ce programme comme instrumental à la croissance de leur entreprise particulièrement lors de leur phase d'incubation. Fait intéressant, après cette période d'incubation, nos entrepreneurs n'ont pas utilisé un plan d'affaires afin d'obtenir du financement supplémentaire de démarrage. Grâce aux réseaux importants et à la notoriété de M. Fathi, dû à ses succès dans le démarrage d'entreprise en haute technologie, ils ont pu prendre contact et présenter directement à différents investisseurs providentiels et investisseurs en capital de risque leurs besoins quant à la première ronde de financement de démarrage [4].

Puisqu'ils ont suscité beaucoup d'intérêts, le 19 juin 2017, ils ont obtenu la somme de \$4.3 millions de dollar de quatre investisseurs, soit : 8VC, MaRS Investment Accelerator Fund, Real Ventures & Anatol Von Hahn pour leur ronde de financement de démarrage [22] [26]. À ce jour, MindBridge a soulevé un total de 42.3 millions de dollars canadiens en financement à travers trois rondes de financement soient : le financement de démarrage, de série A et de série B, incluant un investissement de 15 millions de dollars du Fonds stratégique pour l'innovation du Gouvernement du Canada [26].

Au-delà des programmes de financement des différents paliers de gouvernement, si l'entrepreneur considère des investissements provenant d'investisseurs providentiels ou en capital de risque, il est important de commencer à développer des relations avec ceux-ci avant d'avoir besoin d'argent. S'ils vous connaissent déjà, ils seront plus réceptifs à une conversation sur un investissement lorsque vous serez prêt [27]. Quant à MindBridge, d'avoir M. Fathi dans l'équipe

de gestion a fort possiblement eu un impact positif face aux différents investisseurs potentiels. M. Fathi est reconnu comme un entrepreneur en série à succès dans la région de la capitale nationale canadienne [23]. Pour une nouvelle entreprise en démarrage dans le secteur des hautes technologies dans la région d'Ottawa-Gatineau, s'il est impossible d'avoir de tel joueur reconnu au sein de leur équipe de gestion, de se faire introduire à un investisseur par quelqu'un qu'il connaisse et respecte aidera généralement à obtenir une rencontre.

Ce ne sont pas toutes les entreprises qui auront besoins ou considéreront les investisseurs providentiels ou en capital de risque. Cela dépendra de plusieurs facteurs dont : l'adéquation du produit avec le marché, du potentiel et objectif de croissance de l'entreprise (rapide ou lent), contrôle de l'entreprise et plus encore [28]. Les différentes options de financements ne sont pas garanties et viennent avec un ensemble de contraintes qui leur sont propres. Il est alors important pour l'entrepreneur d'être conscient des différentes options de financement qui se présente à lui. D'ailleurs, certains auteurs différencient le financement de prédémarrage du financement de démarrage. Ils attribueront au financement de prédémarrage la phase à laquelle l'entreprise tente de prouver qu'il y a un marché pour leur idée et au financement de démarrage, la phase où l'entreprise tente de prouver l'adéquation entre leur produit et le marché [29]. Ultimement, il est important pour l'entreprise en démarrage d'évaluer les différents investisseurs potentiels afin de s'allier avec celles vers lesquelles se développera un partenariat et une relation de travail couronné de succès. Voici une liste non exhaustive des modes de financement les plus populaires pour ces deux phases [30] [29].

FINANCEMENT DE PRÉDÉMARRAGE

INVESTISSEMENT PERSONNEL	<p>Les entrepreneurs devraient être les principaux investisseurs dans leur entreprise soit en investissant leur propre argent ou ayant des biens en garantie. Cela démontre aux différents investisseurs que les entrepreneurs sont engagés à long terme dans leur entreprise.</p> <p>Défis : Si l'entreprise ne démarre pas, l'entrepreneur pourrait bien tout perdre, ses investissements et ses biens mis en garantie.</p>
-------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

CAPITAL PATIENT

Il s'agit d'argent prêté par les proches, la famille, les amis. Les investisseurs considèrent que ces argents seront remboursés, plus tard au fur et à mesure que les profits de l'entreprise augmenteront.

Défis : Les sommes disponibles peuvent ne pas être très importantes. De plus, certains proches voudront une part de l'entreprise et non un futur remboursement avec intérêts. Cette dynamique entreprise/famille apporte son lot d'avantage et défis. Certains défis seront l'équilibre entre la famille et l'entreprise ou l'appartenance à ces deux peuvent entraîner certaines confusions quant aux différents rôles. Puis finalement, les conflits et rivalités familiales peuvent se transporter dans l'entreprise [31].

Tableau 5: Mode de financement d'entreprise en prédémarrage

FINANCEMENT DE DÉMARRAGE

FINANCEMENT PARTICIPATIF	<p>Plusieurs plateformes existent où les entrepreneurs peuvent définir leurs projets, leurs objectifs ainsi que leurs besoins financiers. Les individus à travers le monde peuvent investir à différents niveaux en échange de récompense ou autres.</p> <p>La plateforme la plus reconnue est sans aucun doute Kickstarter [32]. Cependant, en matière de technologie, celle-ci semble orientée vers des produits physiques et non logiciel. En revanche, des options comme Fundable, faisant partie de la plateforme Startup.com offre aux É.-U. la possibilité de lever des fonds pour les entreprises en démarrage en échange d'équité dans l'entreprise. Au Canada, FrontFundr offre la possibilité à</p>
---------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>n'importe qui d'investir des capitaux propres en échange d'équité dans l'entreprise.</p> <p>Défis : Chacune des plateformes comporte un ensemble de coûts d'enregistrement et de règle auquel il faut prendre en compte afin d'éventuellement avoir accès au fonds. Finalement, lors de discussion d'investissement de démarrage ou croissance, il est recommandé de discuter avec un comptable qualifié en la matière afin de s'assurer du bon choix de méthodes de financement pour son type d'entreprise.</p>
<p>FINANCEMENT DE DÉMARRAGE CORPORATIF</p>	<p>Certaines grandes entreprises comme Intel, Google et Microsoft investiront dans des entreprises en démarrage dans lesquelles ils perçoivent des sources profit, talent et propriété intellectuelle future [33]. Google Ventures (GV) est la branche d'investissement d'Alphabet (la société mère de Google), Intel Capital est celle d'Intel et M12 est celui de Microsoft. À titre d'exemple, Uber et Nest ont reçu du financement de démarrage de GV [34]. D'autres grandes entreprises ont une approche d'investissement plus ciblé. Tel est le cas d'Amazon qui offre du financement de démarrage pour certaines entreprises qui sont compatibles avec leurs objectifs à long terme dont : The Alexa Fund, Amazon Smbhav Venture Fund, The Climate Pledge Fund</p> <p>Défis : La barre pour accéder à ce financement risque d'être très haute et son accessibilité pour des entreprises canadiennes en démarrage semble difficile puisque l'on retrouve très peu d'articles annonçant leurs investissements au Canada.</p> <p>Avantage : Une énorme visibilité dans le marché due à l'association à une de ces grandes entreprises. Possibilité d'être acheté par la grande entreprise fournissant le financement</p>

INCUBATEUR	<p>Les incubateurs offrent des services tels que des bureaux et une formation en gestion et offrent certaines fois des petits montants de financement de démarrage [33].</p> <p>Défis : Les programmes d'incubateur ont souvent un programme de sélection rigoureux où ce ne sont pas toutes les entreprises en démarrage qui sont retenues. Il faut alors que les entrepreneurs soient bien préparés à présenter leur idée/produit.</p> <p>Avantage : Les entreprises en démarrage qui participent aux programmes d'incubation reçoivent plus qu'un simple financement et pour certains incubateurs, ils ne demandent pas d'équité dans l'entreprise en retour de leur investissement.</p>
ACCÉLÉRATEUR	<p>Les accélérateurs sont habituellement à la recherche d'entreprises qui ont passé le point de l'idéation et de l'adéquation avec le marché et qui recherche à accélérer leur croissance [35].</p> <p>Défis : Comme pour les incubateurs, il faut être sélectionné, mais contrairement, ceux-ci peuvent demander de l'équité dans l'entreprise en échange de leurs investissements et services. Il faut alors bien choisir avec quel accélérateur on s'associe puis qu'ils pourraient avoir leur mot à dire dans le développement de l'entreprise.</p> <p>Avantage : Accès à du financement de démarrage, des services professionnels, des opportunités de réseautages du mentora et des espaces de travail.</p>
CAPITAL DE RISQUE	<p>Ces investisseurs considèrent plusieurs facteurs avant de s'investir dans une entreprise en démarrage, dont : le potentiel de croissance de l'entreprise, les conditions du marché, la vision des fondateurs et leur exécution. Leur montant est en générale</p>

INVESTISSEURS PROVIDENTIELS

plus grand que les investisseurs providentiels puisqu'ils se joignent aux entreprises en démarrage qui semble stable avec un bon potentiel de croissance [36]. En général, ils fournissent un financement par étapes de croissance de l'entreprise. En échange de leur investissement, ces investisseurs s'attendent de recevoir une part d'équité dans l'entreprise et risquent de participer à la direction de l'entreprise, dépendamment du niveau d'expérience des dirigeants en administration des affaires [37].

Défis : Le financement reçu peut souvent être limité à une étape de développement particulière, permettant à l'entreprise de la réaliser et ainsi de passer à la prochaine. Il faut aussi pour l'entreprise en démarrage de faire ses devoirs sur les différents investisseurs de capital de risque envisagé. Il est important de considérer leur santé financière, leur style d'implication, leurs références, leur réseau ainsi que leur stratégie de désengagement [37].

Avantage : L'investisseur de capital de risque pourra prendre en charge des étapes de financement supplémentaires et peut aussi mettre en contact l'entreprise avec des clients et fournisseurs potentiellement importants.

Ces investisseurs ont tendance à fournir des capitaux aux entreprises dans les premières étapes de démarrage où la probabilité d'échec est relativement forte. Ces investisseurs peuvent soit demander une part d'équité contrôlante dans l'entreprise ou bien d'une dette convertible. Ils peuvent aussi offrir un certain support, une expertise et du mentorat à l'entreprise. Contrairement à l'investisseur de capital de risque,

les investisseurs providentiels ont tendance à investir leur propre argent [36].

Défis : Les investisseurs providentiels peuvent s'attendre à un retour sur leur investissement substantiel potentiellement créant une pression additionnelle sur l'entreprise. D'ailleurs, plusieurs entrepreneurs devront potentiellement laisser aller de 10% à 50% de leur entreprise en échange du financement [36].

Avantage : Contrairement à un prêt, le financement par investisseurs providentiels est moins risqué pour l'entrepreneur, puisqu'il ne sera pas tenu de rembourser l'investisseur providentiel dans le cas d'un échec. De plus, l'engagement d'un investisseur providentiel peut augmenter le niveau de crédibilité ainsi que la réputation de l'entreprise sur le marché [36].

SUBVENTIONS GOUVERNEMENTALES

Comme mentionné précédemment dans le Tableau 4 : Programmes gouvernementaux de support à l'innovation, il est important pour les entrepreneurs d'entreprise en démarrage d'être au courant des différentes subventions, contributions, prêts, investissement, crédit d'impôt, subventions salariales, conseil d'expert, partenariat et autres possibilités qui s'appliqueraient à leur entreprise à travers les différents paliers gouvernementaux afin de pouvoir en profiter au maximum.

[Desjardins](#) en partenariat avec fundica offre [un outil](#) de recherche de différentes subventions gouvernementales qui pourrait s'appliquer à une entreprise en démarrage.

Avantage : Les subventions gouvernementales sont non remboursables. Les crédits d'impôt sont des retours

	gouvernementaux et des réductions potentielles sur l'impôt. Puis, les prêts gouvernementaux sont généralement offerts avec des conditions plus favorables.
PAR LA DETTE (PRÊT, CARTE DE CRÉDIT, DETTE CONVERTIBLE)	<p>Prêt/Carte de crédit – Les différentes institutions financières au Canada offrent différents produits de financement traditionnel pour les PME. Si les entrepreneurs considèrent cette méthode de financement, il serait alors recommandé de débiter avec leur institution financière personnelle, puisqu'ils ont déjà un historique avec eux. (BNC, RBC, Desjardins, BMO, Banque Scotia)</p> <p>Dette convertible - Type de financement habituellement fourni par les investisseurs à capital de risque, ou providentiels et les institutions prêteuses. Ce financement au départ est un prêt (une dette), où le prêteur et l'entreprise ont la possibilité de convertir la dette en actions aux termes de certaines conditions prédéterminées.</p> <p>Défis : Pour le prêt et le crédit, la dette demeure et ses remboursements d'intérêts peuvent compromettre les flux de trésorerie et pourraient avoir un impact sur la croissance de l'entreprise puisque ces argent ne seront pas réinvestis dans l'entreprise [38].</p> <p>Avantage : Pour le prêt et le crédit, ceux-ci sont rapides, moins chers et plus faciles à obtenir et peuvent réduire la dilution de l'avoir des actionnaires lorsque la valeur de l'entreprise s'apprécie. Pour la dette convertible, elle peut être plus facile à obtenir pour les entreprises en démarrage à forte croissance dont les revenus et l'historique de crédit sont limités [38].</p>

La BDC recommande que vous connectiez avec d'autres entrepreneurs de votre secteur afin de découvrir comment ils ont rencontré leurs investisseurs, les formes d'investissement qu'ils ont considérées, de contacter les membres de votre famille et vos contacts actuels, tels que votre avocat, votre comptable ou votre banquier, qui pourraient connaître des personnes fortunées à la recherche d'investissements, de contacter des acteurs prospères de votre secteur qui pourraient être intéressés par l'investissement et le mentorat. Puis ultimement, si un entrepreneur considère les investisseurs providentiels, il est recommandé d'entrer en contact avec un réseau d'investisseurs providentiels tels que NACO Canada [27].

ORGANISATION

RÉGION

<u>NATIONAL ANGEL CAPTIAL ORGANIZATION</u>	Canada	Comprends 4 200 investisseurs providentiels, 50 incubateurs et accélérateurs et 45 groupes providentiels.
<u>CAPITAL ANGEL NETWORK</u>	Ottawa-Gatineau	Le plus grand groupe d'investisseurs providentiels dans la région d'Ottawa-Gatineau
<u>ANGES QUÉBEC</u>	Québec	Le plus important réseau d'investisseurs providentiels au Canada
<u>INVESTISSEMENT QUÉBEC – IMPULSION PME</u>	Québec	Objectif d'aider les jeunes entreprises à avoir accès à du capital d'investissement au stade de démarrage afin d'intéresser ultimement les investisseurs privés pour une levée de fonds majeure.
<u>INVESTISSEMENT ONTARIO</u>	Ontario	Prêts, subventions, subventions salariales, crédits d'impôt disponibles à différents stades d'un projet, de la conception à l'achèvement.

**BANQUE DE
DÉVELOPPEMENT DU
CANADA**

Canada

Offre différents programmes d'investissement en capital de risque et de croissance.

Tableau 6 : Organisations et programme d'investissements

Une ronde de financement est généralement associée à un stage de développement de l'entreprise. Une importante clarification est que le financement d'une ronde devrait être suffisant pour amener l'entreprise à atteindre ses objectifs établis pour cette ronde, de l'amener au prochain stage de leur développement et ronde de financement [39]. Voici un sommaire des différentes rondes de financement d'une entreprise en démarrage, leurs objectifs ainsi que leurs investisseurs potentiels.

**RONDE DE
FINANCEMENT**

OBJECTIFS [40]

**INVESTISSEURS
POTENTIELS [40]**

PRÉDÉMARRAGE <i>(PRE-SEED)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Idéation • Prototype • Prouver un marché pour leur idée 	<ul style="list-style-type: none"> • Personnel • Capital patient • Incubateur
<p>À cette étape, généralement les entreprises en démarrage vont développer un prototype à partir de leur idée afin de prouver qu'il existe un marché pour leur produit en contactant certains clients exprimant leur intérêt pour leur produit. Les fonds nécessaires à cette étape sont pour couvrir les frais associés au développement du prototype [39].</p>		
DÉMARRAGE <i>(SEED)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Développement du produit • Lancement de produit • Prouver l'adéquation de leur produit et le marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubateur • Investisseurs providentiels • Investissement participatif • Capital de risque
<p>À cette étape, l'entreprise a pour objectif le développement et de la mise en marché de la première version de leur produit. Il est important d'avoir accès à assez de capital à cette étape afin de rencontrer le plan de développement du produit et sa mise en marché (au minimum 12 mois) afin d'éviter que l'entreprise doive aller chercher des capitaux supplémentaires [39].</p>		
SÉRIE A	<ul style="list-style-type: none"> • Développer un modèle d'affaires fonctionnelles • Extension des opérations 	<ul style="list-style-type: none"> • Accélérateur • Investisseurs providentiels

	<ul style="list-style-type: none"> • Continuation du développement du produit • Croissance 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de risque
<p>À cette étape, les investisseurs ont généralement certaines attentes, tel que l'entreprise génère en général entre 1.5\$M et 2\$M en revenu annuel, qu'il y a une bonne adéquation entre le produit et le marché et que l'entreprise démontre une croissance année après année [39]. L'objectif de cette ronde est de permettre à l'entreprise de développer un modèle d'affaire fonctionnelle qui permettra à l'entreprise de générer des profits à long terme.</p>		
SÉRIE B	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance • Survivre à la compétition • Augmenter part de marché • Nouvelle offre 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de risque
<p>À cette étape, les entreprises sont généralement à la recherche de financement afin d'augmenter significativement leur part de marché, d'avoir une nouvelle offre afin de capturer une plus grande clientèle [41].</p>		
SÉRIE C	<ul style="list-style-type: none"> • Expansion • Augmenter part de marché • Nouveau produit • Atteindre nouveau marché • Acquisition 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de risque
<p>À cette étape, les entreprises ont généralement démontré un certain succès et sont à la recherche de financement afin de prendre de l'expansion, de développer de nouveaux produits, d'atteindre de nouveau marché et même d'acquérir d'autres entreprises [41].</p>		

Tableau 7 : Stage de financement, objections et investisseurs potentiels [40] [39]

Finalement, pour ce qui en ait de MindBridge, voici les détails de chacune de leurs rondes de financement. Il faut noter qu'à ce jour, MindBridge n'a pas entamé une ronde de financement de Série C. Comme on peut le voir dans chacune des rondes de financement de MindBridge, on voit qu'ils ont respecté la logique d'engagement des options de financement propre à chacune des rondes.

RONDE	PÉRIODE	MONTANT	INVESTISSEURS
PRÉDÉMARRAGE	2015-2017		<ul style="list-style-type: none"> • Investissement personnel, famille et amis

			<ul style="list-style-type: none"> • Invest Ottawa
DÉMARRAGE	2017	\$4.3M	<ul style="list-style-type: none"> • 8VC (capital de risque) • Anatol Von Hahn (investisseur providentiel) • MaRS Investment Accelerator Fund (capital de risque) • Real Ventures (capital de risque)
SÉRIE A	2018	\$8.4M	<ul style="list-style-type: none"> • Real Ventures (capital de risque) • 8VC (capital de risque) • Banque National du Canada (capital de risque corporatif) • The Group Investment • Reciprocal Ventures (capital de risque) • NAventures (capital de risque corporatif)
SÉRIE B	2019	\$29.6M	<ul style="list-style-type: none"> • PeakSpan Capital (capital de risque) • Fonds stratégique pour l'innovation - ISDE • Real Ventures (capital de risque) • Banque National du Canada (capital de risque corporatif) • Reciprocal Ventures (capital de risque) • The Group Venture (capital de risque)
SÉRIE C			Non entamé à ce jour

Tableau 8 : Détails des rondes de financement de MindBridge

Identification et sélection du segment de marché

Lors de notre entrevue, M. Fathi a partagé que le segment de marché à laquelle s'est attardé MindBridge initialement est celui de la vente au détail. Ils ont travaillé avec différentes compagnies afin de bien comprendre ce domaine pour mieux conceptualiser et diriger leurs produits de façon qu'ils adressent la fraude occupationnelle dans le milieu de la vente au détail. Pendant plus d'une année, ils ont travaillé plus particulièrement avec Toys-R-Us Canada afin de peaufiner leur différent prototype. Durant cette période, ils observèrent que Toys-R-Us ne s'impliquait pas au

niveau auquel ils s'attendaient et prirent connaissance que ce type d'entreprise avait des marges de profits très basses. C'est à ce moment que les entrepreneurs se sont questionnés sur la viabilité du secteur de la vente au détail en tant que premiers marchés qu'ils voudraient percer. Simplement dit, il n'y avait pas d'argent à faire dans ce secteur.

Plusieurs entreprises en démarrage dans le secteur des technologies se lancent avec une idée et un plan d'affaires visant un secteur de marché précis. Puis lors des interactions avec de futurs clients et investisseurs potentiels, ces entreprises détectent un segment de marché potentiellement plus prometteur et lucratif et pivotent leur entreprise et leur solution vers celui-ci. Plusieurs grandes entreprises du monde des hautes technologies comme YouTube qui était à ses débuts un site de rencontre ont pivoté vers un marché plus prometteur [42] [43].

Les pivots sont un signal important à observer. Ils offrent aux différents observateurs un point de vue de l'entreprise en démarrage qui réagit aux nouvelles tensions du marché. Ils sont d'ailleurs inévitables pour ces entreprises en démarrage qui sont à la recherche d'une adéquation entre leurs produits et le marché. Ces pivots peuvent se matérialiser tant qu'une nouvelle stratégie ou modèle d'affaires basé sur de nouvelles données, signaux, tendance du marché ou bien d'une repriorisation des objectifs afin de réduire certains risques [44].

Comme M. Fathi nous a expliqué lors de notre entrevue, MindBridge a alors pivoté vers un secteur différent où leur solution pourrait tout aussi bien s'appliquer, mais qui apparaissait plus lucratif. Ils ont mis le cap sur le secteur financier puisqu'une opportunité en or s'est alors présentée à eux. La *Bank of England* en 2016 lance un programme d'accélérateurs technologiques financiers pour travailler avec différentes entreprises afin d'explorer différentes innovations en matière de technologie financière qui pourrait être utilisée par différentes banques centrales. MindBridge et la *Bank of England* se sont engagés à travailler ensemble sur une phase 1 de démonstration de faisabilité de l'utilisation de IA dans le secteur financier. Cette phase 1 fut un succès. Ils ont pu démontrer que leurs approches et leurs solutions pouvaient bien identifier différentes anomalies financières et de permettre aux usagers de visualiser cette information de façon intuitive et ainsi de les comparer à la moyenne de l'industrie. Puis c'en est suivi en octobre 2017, un nouvel engagement entre ces deux partenaires. Ils ont alors décidé de bâtir sur leur accomplissement de la première phase et d'expérimenter avec divers aspects de visualisation de données et de préparation de données numériques et transactionnelles à grande échelle. Plus particulièrement, la *Bank of*

England est particulièrement intéressée à ce stade d'évaluer le potentiel du support aux contrôles de plausibilité et de validation que présente l'apprentissage machine et IA [45]. Finalement, cette deuxième démonstration de faisabilité fut un succès, établissant la *Bank of England* comme leur premier client ainsi qu'une reconnaissance internationale dans les milieux financiers ainsi que dans le domaine de l'IA et de l'apprentissage machine [4].

Technologie et conformité

Les outils technologiques de vérification financière qui ont dominé le marché par le passé sont maintenant perçus comme dépassés puisqu'il s'utilise des modèles imparfaits sur laquelle repose un ensemble de règles statiques. De plus, ces approches traditionnelles peuvent faire place à l'erreur manuelle à différents niveaux de vérification financière [46]. À titre d'exemple, prenons le cas de KPMG qui a été condamné à une amende de 4.5 millions de livres sterling pour inconduite liée à deux domaines d'audit et de défaut d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers pris dans leur ensemble ne comportaient pas d'anomalies significatives, défaut d'obtention d'éléments probants et appropriés et défaut d'exercer un esprit critique suffisant dans l'audit de Quindell [3]. L'on peut être porté à croire que l'utilisation de la solution de MindBridge aurait rapidement détecté les différentes anomalies dans les états financiers, ce qui aurait demandé aux auditeurs d'exercer leur esprit critique. L'utilisation de l'IA permet l'automatisation de tâches à basses valeurs, modéliser à partir d'un très grand ensemble de mégas données financières permettant aux spécialistes de se concentrer et d'investir la majorité de leur temps à se concentrer sur les tâches à hautes valeurs. L'IA et l'apprentissage machine permettent de développer différents modèles dynamiques qui sont propres à leur secteur. Les utilisateurs des technologies financières, tels que la *Bank of England*, sont à la recherche de solutions plus fiables qui sont capables d'identifier différentes anomalies financières et de leur permettre de les adresser le plus rapidement possible.

D'ailleurs, le monde de la vérification financière est bien réglementé au Québec. Le travail doit être exécuté par des gens faisant partie de l'ordre professionnel certifié des CPA [47]. Ceux-ci sont tenus de respecter leur [Code de déontologie des comptables professionnels agréés](#), qui leur impose des devoirs d'ordre général et particulier envers le public, les clients et la profession, notamment celui de s'acquitter de leurs obligations professionnelles avec intégrité. De plus, en février 2020, le Conseil des normes d'audit et de certification a publié une nouvelle norme

canadienne de services connexes (NCSC) 4200, *Missions de compilation*. Les CPA pourraient perdre leur licence de pratique si jamais ils ne respectaient pas leur code déontologique ou une de leur norme.

Lors de leur période de démarrage, M. Fathi a mentionné que MindBridge avait noté qu'une mise à jour des différentes réglementations gouvernementales de l'industrie financière quant à l'utilisation de l'IA comme outil de prise de décision automatisé pourrait être lente [4]. D'ailleurs, les différents ordres professionnels de cette industrie ont été formés avec un ensemble d'outils selon les réglementations en place et du point de vue de nos entrepreneurs, ces professionnelles sont satisfaites avec le statu quo. Cependant, CPA Canada et l'American Institute of CPAs encouragent tous les CPA à s'instruire au sujet de l'IA et des autres technologies susceptibles d'avoir une incidence sur eux [48]. D'ailleurs, CPA Canada a offert et continue d'offrir des formations en collaboration avec MindBridge quant à l'utilisation de l'IA dans les audits financier [49] [50]. Puis, pour ce qui en ait du gouvernement du Canada, il cherche de plus en plus à utiliser l'IA pour prendre ou aider à prendre des décisions administratives afin d'améliorer la prestation des services et a émis une directive sur la prise de décisions automatisée. Ils ont d'ailleurs émis une directive sur la prise de décisions automatisées [51]. Puis finalement, ils ont établi une liste de fournisseurs d'IA préqualifiés pour lancer un processus d'approvisionnement simplifié afin d'obtenir des solutions d'IA et MindBridge s'y retrouve dans la catégorie de solutions d'IA pour les audits [52].

L'IA fait toujours face à plusieurs questions d'éthique, de confiance, de transparence et d'explicabilité. Pour des raisons à la fois réglementaires et commerciales, les analystes financiers doivent comprendre pourquoi leurs modèles identifient certaines anomalies financières et veiller à ce que les modèles fonctionnent sans préjugés à l'encontre de certains groupes. [4] [53] [54]

Quant aux facteurs clés de succès à l'étape du démarrage, M. Fathi a mentionné qu'ils en ont identifié que deux, soit une adoption rapide de leur technologie de concert à une démonstration rapide de la valeur ajoutée de leur solution puisqu'ils la définissent comme plus rapide à fournir de meilleurs résultats et plus facile à utiliser que les solutions existantes. [4]

Pour terminer, afin d'analyser l'approche de MindBridge dans sa gestion des incertitudes et de la conformité quant à l'IA dans le monde de la vérification financière, nous avons recensé 88 différents articles d'importances (*voir Annexe A*) qui ont été écrits par ou à propos de MindBridge,

sa technologie ou ses dirigeants entre et le 20 octobre 2015 et le 31 mai 2022. De ces 88 articles d'importances, 24 (27%) traitent des aspects positifs de l'IA dans le monde de la vérification financière, des bénéfices qu'elle apporte et quel n'est pas là pour remplacer les comptables mains au contraire elle va leur permettre de ce concentré sur les tâches à valeurs ajoutées. Ces articles tentent de répondre aux questions d'éthique, de confiance, de transparence et d'explicabilité qu'une solution comme celle de MindBridge basée sur l'IA fait face. D'ailleurs, 14 autres articles (16%) décrivent les différents prix que soit la solution de MindBridge a reçus en matière de vérifications financières ou bien à ces fondateurs comme visionnaires de l'IA dans le milieu de la vérification financière. De plus, 19 articles (22%) traitent de différents clients et partenaires qui ont décidé de faire confiance à la solution de MindBridge. Un de ces articles traite du programme d'alliance universitaire lancé par MindBridge pour préparer les prochaines générations de vérificateur financier à utiliser l'IA dans leur audit et plus particulièrement, leur solution. Alors, tous ces articles tentent de démontrer et convaincre aux comptables, auditeurs, vérificateurs et responsable des finances que l'on peut faire confiance aux technologies de MindBridge basée sur l'IA et qu'elle est fiable comme le démontre les prix et clients et partenaires qui ont adopté avec succès leur solution.

Conclusion

Comme nous avons observé à chacune des étapes du démarrage de l'entreprise, MindBridge semble avoir pris un ensemble de bonne décision, d'avoir respecté la logique à chacune de ses étapes et ont su maximiser toutes les différents programmes et offres aux entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa. Plus précisément, lors de leur phase d'idéation, d'avoir choisi de participer à un événement de *pitch* leur a offert une opportunité de publiciser leur idée à différents intervenants du milieu et la chance de gagner une somme d'argent et des services professionnels lors de leur phase de prédémarrage. Pour ce qui en est du choix de leur équipe de gestion, ils ont réussi à réunir : un spécialiste du risque et de la gouvernance corporative en M. Angel, un entrepreneur en série à succès en M. Fathi et un pionnier de l'IA et ancien architecte d'IBM Watson Analytics en M. Grosset. Ce type d'équipe de gestion est un exemple d'équipe que les investisseurs aiment bien voir lorsqu'ils considèrent une entreprise en démarrage. Quant au financement, à leur phase d'incubation, ils ont su bien profiter des différents programmes qui leur étaient accessibles grâce à l'introduction à ceux-ci à travers le programme d'entrepreneuriat de « Invest Ottawa ». D'ailleurs, à leur phase de financement de démarrage, dû à la notoriété de M. Fathi comme entrepreneur en série à succès, MindBride ont pu entrer directement en avec différent investisseur providentiel (*angel investors*) et investisseur en capital de risque (*venture capitalist*). Lors de phase d'identification et sélection du segment de marché, l'équipe de MindBridge a su bien interpréter les signaux du marché et pivoté vers un marché avec beaucoup plus de potentiel de profit. Puis finalement, quant aux questions de conformité associer à l'utilisation de technologie basée sur l'IA, MindBridge a su bien médiatiser à leur public cible les avantages de leur solution, les succès de leurs partenaires et clients ainsi que tous les prix qu'ils ont reçus.

Nous croyons qu'il serait bénéfique aux différents entrepreneurs en haute technologie qui pensent démarrer une entreprise dans la région d'Ottawa-Gatineau d'étudier cette étude de cas afin de potentiellement les suivre dans leurs pas. Cependant, il serait tout aussi bien d'étudier des entreprises en haute technologie de la région d'Ottawa-Gatineau qui n'ont pas eux un tel succès. Tel est le cas de Ruckify qui semblait autrefois être une autre réussite technologique prometteuse à Ottawa, mais qui a du fermé ses portes après l'échec de l'offre d'acquisition d'une entreprise britannique compétitrice [55]. Est-ce seulement une question de l'équipe de gestion ou le responsable des finances qui avait détourné des fonds [56]? Où il y avait plus d'une raison?

Bibliographie

- [1] MindBridge, «MindBridge,» MindBridge, [En ligne]. Available: <https://www.mindbridge.ai>. [Accès le 2 Mai 2022].
- [2] T. Pechloff, «Squanto takes top prize at TiECon Canada 2015 Pitchfest,» Ottawa Business Journal, 2 Novembre 2015. [En ligne]. Available: <https://obj.ca/index.php/article/squanto-takes-top-prize-tiecon-canada-2015-pitchfest>. [Accès le 2 Mai 2022].
- [3] C. Morrison, «Watchdog fines KPMG £4.5m for misconduct linked to Quindell audit,» Independent, 11 Juin 2018. [En ligne]. Available: <https://www.independent.co.uk/news/business/news/kpmg-fine-misconduct-frc-quindell-audit-rob-terry-a8392846.html>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [4] A. Fathi, Interviewee, *Entrevue avec Eli Fathi*. [Interview]. 22 Septembre 2019.
- [5] MindBridge, «Industry veteran Eli Fathi retiring as MindBridge CEO,» MindBridge, 28 Juin 2021. [En ligne]. Available: <https://www.mindbridge.ai/news/industry-veteran-eli-fathi-retiring-as-mindbridge-ceo/>. [Accès le 4 Décembre 2022].
- [6] C. Lord, «TiECon Canada’s conference ‘slingshots’ Ottawa entrepreneur to success,» Ottawa Business Journal, 15 Octobre 2016. [En ligne]. Available: <https://obj.ca/article/tiecon-canadas-conference-slingshots-ottawa-entrepreneur-success>. [Accès le 2 Mai 2022].
- [7] The Business Channel, «The real story about how Airbnb was founded - Nathan Blecharczyk Co-founder Airbnb - Startup Success,» The Business Channel, 16 Septembre 2016. [En ligne]. Available: <https://www.youtube.com/watch?v=M6GBqqk2mY4>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [8] Gouvernement du Canada, «Les agences de développement régional du Canada,» Gouvernement du Canada, 11 Aout 2021. [En ligne]. Available: [28](https://ised-</div><div data-bbox=)

isde.canada.ca/site/isde/fr/propos-nous/notre-organisation/organismes-developpement-regional-canada/agences-developpement-regional-canada. [Accès le 4 Décembre 2022].

- [9] M. Prater, «Incubator vs. Accelerator,» HubSpot, 22 Aout 2002. [En ligne]. Available: <https://blog.hubspot.com/sales/incubator-vs-accelerator>. [Accès le 4 Décembre 2022].
- [10] AccelerateOTT, «AccelerateOTT 2022 Fuelling the Entrepreneurial Fire,» AccelerateOTT, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.accelerateott.ca/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [11] TiE Ottawa, «TiE Ottawa Fostering Entrepreneurship,» TiE Ottawa, [En ligne]. Available: <https://ottawa.tie.org/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [12] Défi Crunch, «Défi Crunch 2022,» Défi Crunch, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.eventbrite.com/e/defi-crunch-2022-the-crunch-tickets-410645982187>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [13] Invest Ottawa, «Dreams: Meet Reality,» Invest Ottawa, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.investottawa.ca/an-idea/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [14] L-SPARK, «Our Programs,» L-SPARK, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.l-spark.com/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [15] ID Gatineau, «Comment pouvons-nous vous aider?,» ID Gatineau, 2022. [En ligne]. Available: <https://idgatineau.ca/#services>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [16] Cilex, «ACCOMPAGNEMENT,» Cilex, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.cilex.ca/accompagnement>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [17] Institut Innovation Gatineau, «Qui sommes-nous,» Institut Innovation Gatineau, 2022. [En ligne]. Available: <https://institutig.ca/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [18] uOttawa, «Carrefour de l'entrepreneuriat,» uOttawa, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.uottawa.ca/etudiants-actuels/carriere-apprentissage-experientiel/carrefour-de-lentrepreneuriat>. [Accès le 19 Octobre 2022].

- [19 Carleton University, «Innovation Hub,» Carleton University, 2022. [En ligne]. Available:
] <https://carleton.ca/innovationhub/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [20 Algonquin College, « Office of Applied Research, Innovation & Entrepreneurship,»
] Algonquin College, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.algonquincollege.com/arie/>.
[Accès le 19 Octobre 2022].
- [21 LABoite, «Services,» LABoite, 2022. [En ligne]. Available: <https://laboite.quebec/services/>.
] [Accès le 19 Octobre 2022].
- [22 Invest Ottawa, «OttawaInc: MindBridge Ai: Disrupting Financial Audit with AI Innovation,»
] Invest Ottawa, 4 May 2018. [En ligne]. Available:
<https://www.investottawa.ca/blog/mindbridge-ai-disrupting-financial-audit-with-ai-innovation/>. [Accès le 5 Mai 2022].
- [23 Startup Canada, «STARTUP CANADA PODCAST: CANADA’S AI PIONEER ELI
] FATHI,» Startup Canada, 23 Mai 2017. [En ligne]. Available: <https://betakit.com/startup-canada-podcast-canadas-ai-pioneer-eli-fathi/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [24 F. Janssen, *Entreprendre Une introduction à l'entrepreneuriat*, Bruxelles: De Boeck Supérieur,
] 2016.
- [25 Gouvernement du Canada, «Soutien financier à l'innovation technologique,» Gouvernement
] du Canada, 19 Mars 2019. [En ligne]. Available: <https://nrc.canada.ca/fr/soutien-linnovation-technologique/soutien-financier-linnovation-technologique-pari-cnrc>. [Accès le 18 Octobre 2022].
- [26 crunchbase.com, «MindBridge AI,» Crunchbase Inc., 2019. [En ligne]. Available:
] <https://www.crunchbase.com/organization/mindbridge-ai#section-overview>. [Accès le 28
Septembre 2019].
- [27 BDC, «How to find angel investors,» BDC, [En ligne]. Available:
] <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/angel-investors-how-find-them>. [Accès le 18 Octobre 2022].

- [28 E. Yin, «How to raise a seed round?,» Hustle Fund, 27 Mars 2022. [En ligne]. Available:
] <https://docs.google.com/document/d/14N9R1ZNervLjIR4bi5VjfEDkOSDAFckGMT06kHwbPI/edit#>. [Accès le 17 Octobre 2022].
- [29 J. Robinson, «What is Seed Funding and Why Do You Need It?,» Crunchbase, 24 Mars 2022.
] [En ligne]. Available: <https://about.crunchbase.com/blog/what-is-seed-funding/>. [Accès le 18 Octobre 2022].
- [30 bdc, «7 sources de financement de démarrage,» bdc, [En ligne]. Available:
] <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/demarrer-acheter-entreprise/demarrer-entreprise/sources-financement-entreprises>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [31 Management des PME : De la création à la croissance, Saint-Laurent, QC: ERPI, 2007.
]
- [32 B. Kumar, «10 Best Crowdfunding Websites for Raising Funding in 2022,» Shopify Blog, 31
] Juillet 2022. [En ligne]. Available: <https://www.shopify.com/ca/blog/crowdfunding-sites>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [33 Crunchbase, «What is Seed Funding and Why Do You Need It?,» Crunchbase, 22 Mars 2022.
] [En ligne]. Available: <https://about.crunchbase.com/blog/what-is-seed-funding/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [34 Google Ventures, «GV Consumer Portfolio,» Google Ventures, 2022. [En ligne]. Available:
] https://www.gv.com/portfolio?company_sector=consumer. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [35 M. Gandhi, « Complete Guide About Seed Funding for Startups,» InnoPitch, 16 Mars 2022.
] [En ligne]. Available: https://innopitch.in/a-complete-guide-about-seed-funding-for-startups/#Corporate_seed_funds. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [36 Indeed, «Angel Investors: Definition, Advantages and Disadvantages,» Indeed, 20 Mars
] 2020. [En ligne]. Available: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/angel-investors>. [Accès le 20 Octobre 2022].

- [37 Gestions financière 4ième édition, Montréal, QC: McGraw Hill Education Chenelière
] éducation, 2016.
- [38 bdc, «Dette convertible,» bdc, [En ligne]. Available: <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire/dette-convertible>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [39 Slidebean, « Funding rounds explained: Seed vs Series A vs Series B Slidebean 407K
] subscribers,» Slidebean, 9 Février 2022. [En ligne]. Available: <https://www.youtube.com/watch?v=5GXx5c53c5s>. [Accès le 4 Décembre 2022].
- [40 A. Sajid, «tartup Funding Stages You Should Know About,» Cloudways, 17 Juin 2021. [En
] ligne]. Available: <https://www.cloudways.com/blog/startup-funding-stages/>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [41 N. Reiff, «Series Funding: A, B, and C,» Investopedia, 24 Février 2022. [En ligne]. Available:
] <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/102015/series-b-c-funding-what-it-all-means-and-how-it-works.asp>. [Accès le 4 Décembre 2022].
- [42 M. Gebel, «9 of the biggest pivots in tech history, from Nintendo to Instagram,» Insider, 29
] Aout 2019. [En ligne]. Available: <https://www.businessinsider.com/tech-company-biggest-pivots-nintendo-instagram-amazon-2019-8>. [Accès le 17 10 2022].
- [43 J. Richter, «What does pivot mean? Top 10 Best Examples in Tech,» Winnona Partners, 19
] Mai 2020. [En ligne]. Available: <https://blog.winnonapartners.com/what-is-a-pivot-top-10-best-tech-startup-pivots-case-study/>. [Accès le 17 Octobre 2022].
- [44 N. Mascarenhas, «offrent aux différents observateurs un point de vue de l'entreprise en
] démarrage qui réagi aux nouvelles tensions du marché.,» TechCrunch, 2 Mars 2022. [En ligne]. Available: <https://techcrunch.com/2022/03/04/its-pivot-season-for-early-stage-startups/>. [Accès le 17 Octobre 2022].

- [45 MindBridge, «Bank of England extends collaboration with MindBridge Ai,» 6 Octobre 2017.
] [En ligne]. Available: <https://www.mindbridge.ai/press-releases/bank-england-extends-collaboration-mindbridge-ai/>. [Accès le 6 Octobre 2019].
- [46 V. Dodd, «The World's Biggest Accounting Fraud Scandals,» Skillcast, 13 Septembre 2022.
] [En ligne]. Available: <https://www.skillcast.com/blog/accounting-fraud-scandals>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [47 CPA Canada, «La profession de CPA,» CPA Canada, 2022. [En ligne]. Available:
] <https://www.cpacanada.ca/fr/la-profession-de-cpa>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [48 CPA, «Introduction d'un CPA à l'IA : des algorithmes à l'apprentissage profond,» CPA,
] 2022. [En ligne]. Available: <https://www.cpacanada.ca/fr/ressources-en-comptabilite-et-en-affaires/domaines-connexes/technologies-et-gestion-de-l-information/publications/introduction-cpa-a-ia>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [49 CPA Canada, «Application de l'intelligence artificielle (IA) à l'audit financier,» CPA
] Canada, 2019. [En ligne]. Available: <https://www.cpacanada.ca/fr/carriere-et-perfectionnement-professionnel/webinaires/tendances-et-questions/technologies-et-gestion-de-l-information/application-ia-audit-financier>. [Accès le 21 Octobre 2022].
- [50 CPA Canada, «Audit financier : Utilisation de l'intelligence artificiel,» CPA Canada, 2022.
] [En ligne]. Available: <https://www.cpacanada.ca/fr/carriere-et-perfectionnement-professionnel/webinaires/tendances-et-questions/technologies-et-gestion-de-l-information/audit-financier-ia>. [Accès le 21 Octobre 2022].
- [51 Gouvernement du Canada, «Directive sur la prise de décisions automatisée,» Gouvernement
] du Canada, 01 Avril 2021. [En ligne]. Available: <https://www.tbs-sct.canada.ca/pol/doc-fra.aspx?id=32592>. [Accès le 21 Octobre 2022].
- [52 Gouvernement du Canada, «Liste des fournisseurs d'intelligence artificielle (IA) intéressés,»
] Gouvernement du Canada, 22 Aout 2022. [En ligne]. Available: <https://www.canada.ca/fr/gouvernement/systeme/gouvernement-numerique/innovations->

gouvernementales-numeriques/utilisation-responsable-ai/liste-fournisseurs-intelligence-artificielle-ia-interesses.html. [Accès le 21 Octobre 2022].

[53 J. Manyika, J. Silberg et B. Presten, «What Do We Do About the Biases in AI?,» Harvard Business Review, 25 Octobre 2019. [En ligne]. Available: <https://hbr.org/2019/10/what-do-we-do-about-the-biases-in-ai>. [Accès le 17 Octobre 2022].

[54 R. Blackman et B. Ammanath, «Ethics and AI: 3 Conversations Companies Need to Have,» Harvard Business Review, 21 Mars 2022. [En ligne]. Available: <https://hbr.org/2022/03/ethics-and-ai-3-conversations-companies-need-to-be-having>. [Accès le 17 Octobre 2022].

[55 D. Sali, «Rental platform Ruckify shuts down after bid to acquire U.K. firm fails,» Ottawa Business Journal, 13 Janvier 2022. [En ligne]. Available: <https://obj.ca/rental-platform-ruckify-shuts-down-after-bid-to-acquire-u-k-firm-fails/>. [Accès le 22 Octobre 2022].

[56 V. Subramaniam, «Tech startup Ruckify delays public listing after discovering misappropriation of funds,» The Globe and Mail, 20 Février 2021. [En ligne]. Available: <https://www.theglobeandmail.com/business/article-tech-startup-ruckify-delays-public-listing-after-discovering/>. [Accès le 21 Octobre 2022].

[57 MindBridge, «Tech-veteran Eli Fathi takes the helm of MindBridge as CEO to accelerate growth,» MindBridge, 2 Novembre 2015. [En ligne]. Available: <https://www.mindbridge.ai/press-releases/tech-veteran-eli-fathi-takes-the-helm-of-mindbridge-as-ceo-to-accelerate-growth/>. [Accès le 28 Septembre 2019].

[58 Tim Redpath, «Eli Fathi,» Tim Redpath, 25 Février 2018. [En ligne]. Available: <http://www.timredpath.com/2018/02/25/eli-fathi/>. [Accès le 28 Septembre 2019].

[59 TEDx Kanata, «Intersection of Imagination: From Childhood Dreams to the Power of Machines,» TEDx Talks, 11 Décembre 2018. [En ligne]. Available: <https://www.tedxkanata.com/videos/intersection-of-imagination-from-childhood-dreams-to-the-power-of-machines-eli-fathi/>. [Accès le 28 Septembre 2019].

- [60 elifathi.com, «Eli Fathi,» Eli Fathi, [En ligne]. Available: <http://www.elifathi.com>. [Accès le 28 Septembre 2019].
- [61 C. Shu, « Google Acquires Artificial Intelligence Startup DeepMind For More Than \$500M,» techcrunch, 2014 Janvier 2014. [En ligne]. Available: <https://techcrunch.com/2014/01/26/google-deepmind/>. [Accès le 29 Septembre 2019].
- [62 Gouvernement du Canada, «Conseil consultatif en matière d'intelligence artificielle,» Gouvernement du Canada, 14 Mai 2019. [En ligne]. Available: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/132.nsf/fra/accueil>. [Accès le 15 Octobre 2019].
- [63 Gouvernement du Canada, «Biographies des membres,» Gouvernement du Canada, 14 Mai 2019. [En ligne]. Available: <http://www.ic.gc.ca/eic/site/132.nsf/fra/00002.html>. [Accès le 15 Octobre 2019].
- [64 Research and Markets, «Artificial Intelligence Market Report 2016 - Global Forecast to 2022: Artificial Intelligence (AI) Market is Expected to be Worth USD 16.06 Billion by 2022, at a CAGR of 62.9% - Research and Markets,» Research and Markets, 15 Décembre 2016. [En ligne]. Available: <https://www.prnewswire.com/news-releases/artificial-intelligence-market-report-2016---global-forecast-to-2022-artificial-intelligence-ai-market-is-expected-to-be-worth-usd-1606-billion-by-2022-at-a-cagr-of-629---research-and-markets-300378922.html>. [Accès le 16 Octobre 2019].
- [65 C. shu, «<https://techcrunch.com/2014/01/26/google-deepmind/>,» TechCrunch, 26 Janvier 2014. [En ligne]. Available: <https://techcrunch.com/2014/01/26/google-deepmind/>. [Accès le 16 Octobre 2019].
- [66 S. A. Gedeon, «Guide pratique sur les investissements providentiels,» NACO Academy, 2017. [En ligne]. Available: <https://digital.builtbyangels.com/link/368391/>. [Accès le 18 Octobre 2022].

[67 C. Morrison, «KPMG fined £3m over misconduct in Ted Baker audits,» Independent, 20 Aout
] 2018. [En ligne]. Available: <https://www.independent.co.uk/news/business/news/kpmg-fines-ted-baker-audits-misconduct-frc-a8498966.html>. [Accès le 20 Octobre 2022].

Annexe A – Données secondaires

Publier	Visiter	Nom du site web	Autheur	Catégorie	Nom de la page web
30 oct. 2015	2 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Relation publique	MindBridge takes top prize at TiECon pitchfest to address \$3.7 billion global fraud epidemic
2 nov. 2015	2 mai 2022	Ottawa Business Journal	Tom Pechloff	Support	Squanto takes top prize at TiECon Canada 2015 Pitchfest
2 nov. 2015	2 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Relation publique	Tech-veteran Eli Fathi takes the helm of MindBridge as CEO to accelerate growth
15 oct. 2016	2 mai 2022	Ottawa Business Journal	Craig Lord	Support	TiECon Canada's conference 'slingshots' Ottawa entrepreneur to success
17 mars 2017	2 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique, Client stratégique	Bank of England announces collaboration with MindBridge AI
15 mai 2017	2 mai 2022	Thomson Reuters	Thomson Reuters	Client stratégique, Partenaire stratégique	Thomson Reuters Tax & Accounting Reaches Agreement with MindBridge Analytics Inc. to Deliver Data Analytics Capabilities as Part of Audit Suite
30 juin 2017	3 mai 2022	BetaKit	Jessica Galang	Prix	CB INSIGHTS AND PWC RELEASE 2017'S PERIODIC TABLE OF TECH IN CANADA
10 juill. 2017	3 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique, Client stratégique	The Bank of England — MindBridge Ai Proof of Concept Complete
25-juill-17	3 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique, Client stratégique	Top UK Chartered Accountancy Firm Adopts the MindBridge Ai Auditor™
07-sept-17	3 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Prix	CIX names MindBridge™ Ai as one of the Top 20 Most Innovative Technology Companies
06-oct-17	3 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique, Client stratégique	Bank of England extends collaboration with MindBridge Ai
25-oct-17	3 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Prix	MindBridge™ Selected for 2017 Outstanding High Technology Company Recognition Award by IEEE Ottawa
09-nov-17	3 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Prix	MindBridge™ Analytics Inc. named one of Canada's Companies-to-Watch in the 2017 Deloitte Technology Fast 50™ Awards
21 nov. 2017	4 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Client stratégique	Garbelman Winslow CPAs Adopt MindBridge Ai Auditor™
3 janv. 2018	4 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Client stratégique	Gilbert Associates Inc. Adopts MindBridge Ai Auditor™

05-févr-18	4 mai 2022	Accounting Today	Daniel Hood	Prix	Top New Products of 2018
21-févr-18	4 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Innovation, Support	MindBridge Ai Announces Major Enhancements to its Platform
9 avr. 2018	4 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique	CIB Accountants & Advisers and MindBridge Ai Alliance
10 avr. 2018	4 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Prix	MindBridge Ai Selected as a Finalist for PwC Canada's 2018 Vision to Reality Award in The Visionary Category
01-mai-18	4 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Financement, Croissance	MindBridge Ai Raises \$8.4 Million in Series A Financing – Accelerates Growth with Customers Worldwide
02-mai-18	5 mai 2022	Globalive	Anthony Lacavera	Relation publique, Support	Eli Fathi Globalive Interview – Isolating Errors in Financial Data Using Artificial Intelligence
4 mai 2018	5 mai 2022	Invest Ottawa	Invest Ottawa	Support	Ottawalnc: MindBridge Ai: Disrupting Financial Audit with AI Innovation
01-juin-18	5 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Conformité, Confiance	MindBridge Ai Announces SOC 2 Compliance
10-juill-18	5 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique, Relation publique	MindBridge Ai launches University Alliance Program to Prepare the Next-Generation of Auditors on the Use of AI in Auditing
24-juill-18	5 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Conformité, Partenaire stratégique	MindBridge Ai Auditor Now Available on UK Government G-Cloud 10 Digital Marketplace
30 août 2018	5 mai 2022	Odgers Berndtson	Odgers Berndtson	Relation publique, Confiance	AI is rapidly changing the role of the CFO
06-sept-18	5 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Prix	Best Machine Learning Solution for Regulatory Compliance Central Banking
09-sept-18	5 mai 2022	The FinTech Times	Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	MindBridge CEO Champions AI In Accounting
12-sept-18	6 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique	IRIS Accountancy Solutions announces reseller partnership with MindBridge Ai

24 sept. 2018	6 mai 2022	CPA Canada	BRYAN BORZYKOWSKI	Confiance, Relation publique	This smart AI software can help auditors find anomalies; here's how
3 oct. 2018	6 mai 2022	Retail Gazette	Ava Szajna-Hopgood	Relation publique	An auditing crisis waiting to happen?
09-oct-18	6 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Innovation	MindBridge Ai Expands Insights and Capabilities of its Ai Auditor Solution
18-oct-18	6 mai 2022	The FinTech Times	Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	An AI Charter for Success, as Envisioned by MindBridge CEO Eli Fathi
8 nov. 2018	6 mai 2022	AAT	Nick Martindale	Confiance, Relation publique	Reimagining audit
12-nov-18	6 mai 2022	Global Banking and Finance Review	Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	AI and Accountancy: Friend or Foe?
13-nov-18	6 mai 2022	Global Banking and Finance Review	Steve Cox FCCA, Chief Evangelist, IRIS Accountancy Solutions	Confiance, Relation publique	AI will not replace 'humans doing thinking things'
20-nov-18	6 mai 2022	CPA Trendlines	Hitendra R. Patil and Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	The What, Why and How of Artificial Intelligence for Accountants
27-nov-18	9 mai 2022	Financial IT	Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	ARE FIRMS MISSING OUT ON ACQUIRING ACCOUNTING TALENT BY NOT ADOPTING AI?
13 déc. 2018	9 mai 2022	CPA Trendlines	Hitendra R. Patil and Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	How Accountants Can Ride the Artificial Intelligence Wave
14-déc-18	9 mai 2022	ACFE Insights	Gary Krausz, CPA/CFF, Gursey Schneider LLP John Colthart, General Manager, Audit & Assurance, V.P. Growth, MindBridge Ai	Confiance, Relation publique	How Artificial Intelligence Uncovered Evidence of Fraud
20-déc-18	9 mai 2022	The FinTech Times	Jason Williams Interview Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	How Artificial Intelligence Can Help Mend the UK's Broken Audit System
21-janv-19	9 mai 2022	Ottawa Business Journal	Craig Lord	Partenaire stratégique	Ottawa firms named to feds' AI suppliers list
14-févr-19	10 mai 2022	Forbes Finance Council	Solon Angel, CSO MindBridge	Confiance, Relation publique	How AI Could Protect Your Business From Financial Fraud

24 févr. 2019	10 mai 2022	Insights Success	Interview John Colthart, General Manager, Audit & Assurance and VP Growth of MindBridge Ai	Confiance, Relation publique	MindBridge Ai: An AI Powered Auditing Solution Provider
17 mars 2019	10 mai 2022	CPA Trendlines	Hitendra R. Patil and Eli Fathi, CEO of MindBridge	Confiance, Relation publique	How to Be Ready for Real Artificial Intelligence
25-mars-19	10 mai 2022	IRIS	James Nadal and Gillian Fischer, Global Manager of Customer Advocacy at MindBridge Ai	Confiance, Relation publique	A large wave of AI disruption is about to hit accounting. Are you ready?
26-mars-19	10 mai 2022	The Globe and Mail	Naveen Kalia of KPMG, Interview with Eli Fathy	Confiance, Relation publique	What does the audit of the future look like?
12-juin-19	10 mai 2022	Innovation, Science and Economic Development Canada	Innovation, Science and Economic Development Canada	Investissement, Financement	Minister Bains and MP McGuinty announce investment in Canadian artificial intelligence company
12 juin 2019	10 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Financement	MindBridge Ai Secures \$29.6 Million in New Funding to Accelerate the Democratization of Artificial Intelligence
24 juin 2019	10 mai 2022	Accounting Today	Ranica Arrowsmith	Financement	MindBridge Ai gets \$11M in new funding to accelerate AI development
27 juin 2019	11 mai 2022	Insights Success	Eli Fathy, CEO MindBridge AI	Relation publique	For startups, it's never too early to prioritize customers
7 août 2019	20 juin 2022	betakit	Megan Simpson	Croissance	GOVERNMENT OF CANADA'S CHIEF INFORMATION OFFICER ALEX BENAY LEAVES TO JOIN MINDBRIDGE
7 août 2019	20 juin 2022	The Globe and Mail	Sean Silcoff		Canada's chief information officer Alex Benay leaving to join AI startup Mindbridge

23-oct-19	11 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique, Relation publique	MindBridge announces collaboration with the Bank of Canada on AI and payment transactions
11 nov. 2019	11 mai 2022	Monetary Authority of Singapore	Monetary Authority of Singapore	Prix	MAS announces winners of the 2019 Global FinTech Hackcelerator and FinTech Awards
11 déc. 2019	11 mai 2022	Accounting Today	Accounting Today	Prix	2019 Top 100 People extra: Preparing for the future
23 janv. 2020	11 mai 2022	Accounting Today	Accounting Today	Prix	MindBridge founder recognized as Accounting Today's Top 100 Most Influential People in Accounting
11 févr. 2020	11 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Confiance, Conformité	MindBridge announces achievement of SOC 2 Type 2 certification
4 mars 2020	12 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	STRATEGIC NEW MARKET, Croissance	MindBridge completes acquisition of Brevis, expanding its AI and data analytics services to accountancy and financial services firms in the UK
10 mars 2020	12 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Croissance	MindBridge announces opening of new office in London, United Kingdom
31 mars 2020	12 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Conformité	MindBridge Ai Auditor accredited by the ICAEW Technology Accreditation Scheme
16 juin 2020	12 mai 2022	World Economic Forum	World Economic Forum	Prix	MindBridge awarded as Technology Pioneer by World Economic Forum
2 juill. 2020	12 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique, Client stratégique	MindBridge partnership with UHY Hacker Young heralds a new era of audit technology
22 juill. 2020	12 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Support	MindBridge joins MaRS Momentum, supporting progress towards Canada's next \$100M companies
25 août 2020	12 mai 2022	Microsoft News Center Canada	Harp Girn, Vice-President, Small Medium & Corporate Sales	Prix	Microsoft salutes the nation with Great Canadian Innovators 2020 Yearbook

8 sept. 2020	12 mai 2022	Forbes	Cindy Gordon	Confiance, Relation publique	Transforming Accounting With Artificial Intelligence: An Interview With Eli Fathi, CEO Mindbridge.ai
9 sept. 2020	13 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Financement, Croissance	MindBridge Ai secures \$29 million in new funding
14 sept. 2020	13 mai 2022	Access Wire	Access Wire	Prix	CIX TOP 20 Early and CIX TOP 10 Growth Announced: Canada's Most Innovative Technology Companies
16 sept. 2020	13 mai 2022	CalCPA	CalCPA	Partenaire stratégique	CalCPA and MindBridge Form Strategic Relationship
9 nov. 2020	13 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Partenaire stratégique	5FSoftware introduces Canadian anomaly detection solution for public accountants
9 déc. 2020	13 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Client stratégique	MNP leverages MindBridge to enhance audits and risk assessment
13 janv. 2021	13 mai 2022	The FinTech Times	Polly Jean Harrison	Confiance, Relation publique	MindBridge: The Critical Role of Accountants During COVID-19
19 janv. 2021	13 mai 2022	World Economic Forum	Rachel Kirkham, Director AI Solutions, MindBridge	Confiance, Relation publique	7 ways AI could restore trust in public services
22 janv. 2021	16 mai 2022	Companies Digest	Companies Digest	Partenaire stratégique, Client stratégique	KRESTON REEVES ASSURES AUDIT QUALITY AND CONFIDENCE WITH MINDBRIDGE
2 févr. 2021	16 mai 2022	AccountingWeb	Nick Levin & Rachel Kirkham, Director AI Solutions, MindBridge	Relation publique	Q&A: MindBridge on the future of audit
3 févr. 2021	16 mai 2022	Accounting and Business	Rachel Kirkham, Director AI Solutions, MindBridge	Relation publique	Spotting fraud in Covid support
9 févr. 2021	16 mai 2022	AINews	Rachel Kirkham, Director AI Solutions, MindBridge	Relation publique	How can the public sector use AI to identify fraud?
9 mars 2021	16 mai 2022	Accountancy Today	Stuart Cobbe, Director of Growth, Europe at MindBridge	Relation publique	Why AI auditing is being considered by firms
15 mars 2021	16 mai 2022	Finance Digest	Stuart Cobbe, Director of Growth, Europe at MindBridge	Relation publique	Embracing change and redefining audit
23 mars 2021	16 mai 2022	The AI Journal	Stuart Cobbe, Director of Growth, Europe at MindBridge	Relation publique	Rebuilding Faith in Audit with AI
26 mai 2021	16 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Prix	MindBridge named to Forbes AI 50 List of Most Promising AI Companies

10 juin 2021	16 mai 2022	National Research Council of Canada Stories	National Research Council of Canada	Support, Financement	De-risking financial risk: MindBridge uses artificial intelligence to drive growth
2 juill. 2021	17 mai 2022	Forbes Technology Council	Robin Grosset, CTO, MindBridge	Relation publique	How CFOs Can Think Differently About AI Software Acquisition
23 sept. 2021	17 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Client stratégique	Inaugural 2021 MindBridge Community Awards Highlight Innovative Audit Solutions Using the MindBridge Platform
27 sept. 2021	17 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Confiance	MindBridge Completes World-First Algorithm Audit
12 janv. 2022	17 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Conformité, Confiance	Announcing our ISO 27001 certification
30 mars 2022	17 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Croissance	MindBridge Sees Triple-Digit Growth and Outstanding Customer Engagement in 2021
5 avr. 2022	18 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	STRATEGIC NEW MARKET, Innovation	MindBridge Partners with Equifax Canada to Deliver a Pioneering Product for Early Detection of Synthetic ID Fraud
31 mai 2022	18 mai 2022	MindBridge News	MindBridge	Innovation	MindBridge Leverages Its Newest Data Anomaly Detection for Audit and Finance with Transparency, Speed, and Scale

Annexe B – Liste des questions initiales d’entrevue avec Eli Fathi [4]

- Pouvez-vous me résumer l’environnement technologique, économique et politique lors de la phase de démarrage de MindBridge?
- Comment avez-vous identifié votre opportunité d’affaires?
- Pouvez-vous me présenter l’équipe de gestion ainsi que leurs différentes expériences lors de la phase de démarrage?
- Quelles étaient les différentes expériences de l’équipe de gestion spécifiquement liées au projet?
- Quelles ont été les différentes difficultés que l’équipe de gestion et l’entreprise ont rencontrées lors de la phase de démarrage?
- Quelles ont été les options de financement de prédémarrage de l’entreprise?
- Quels outils l’équipe de gestion et l’entreprise ont-elles utilisés lors de la phase de démarrage?
- Quels accompagnements l’équipe de gestion et l’entreprise ont-elles reçus lors de la phase de démarrage?
- Quel segment de marché avez-vous identifié pour votre idée au départ?
- Comment décrieriez-vous votre avantage compétitif?
- Quels étaient les menaces, opportunités et facteurs clés de succès l’équipe de gestion ont-ils identifiés lors de la phase de démarrage?
- Si cette aventure était à refaire, que feriez-vous de différent?

Annexe C - Note pédagogique de l'étude de cas

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN OUTAOUAIS

Département des sciences de l'administration

Note pédagogique de l'étude de cas



De l'idéation à la mise en marché

par

Luc SÉGUIN

Travail présenté à

Hamed Motaghi, Ph.D

Dans le cadre du cours

MBA 8476 Essai

Automne 2022

Table des matières

<i>Abstrait</i>	<i>3</i>
<i>Objectifs pédagogiques</i>	<i>3</i>
<i>Questions de l'étude de cas.....</i>	<i>4</i>
<i>Analyse de l'étude de cas.....</i>	<i>5</i>
<i>Plan et stratégie d'enseignement.....</i>	<i>16</i>
<i>Bibliography.....</i>	<i>17</i>

Listes des tableaux

Tableau 1: Organisations et événements répertoire supportant les entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa-Gatineau.....	10
Tableau 2 : Programmes gouvernementaux de support à l'innovation	10
Tableau 3 : Mode de financement d'entreprise en démarrage.....	16

Abstrait

Cette note pédagogique accompagne l'étude de cas de MindBridge. L'étude présente en détail les différentes étapes du démarrage de l'entreprise en haute technologie dans la région d'Ottawa, soit : l'idéation, l'établissement de son équipe de gestion, les différentes étapes de son financement, l'identification et sélection du segment de marché pour leur solution ainsi que les défis des nouvelles technologies émergentes quant au différent aspect de conformité associé à leur segment de marché. L'étude de cas se termine en proposant de ne pas seulement étudier les entreprises qui ont très bien réussi, mais aussi de se pencher sur celles qui semblaient bien réussir, mais qui ont dû fermer leur porte pour un ensemble de facteurs.

Cette étude de cas présente les différentes étapes du démarrage de l'entreprise MindBridge établie dans la région d'Ottawa. Les instructeurs sont encouragés d'utiliser cette étude de cas pour explorer les différentes étapes du démarrage d'une entreprise en haute technologie dans la région d'Ottawa-Gatineau. Cette étude de cas peut aider le lecteur à explorer toutes les différentes options disponibles à chacune de ces étapes, puisque pour chacune d'elles, nous présentons les aspects historiques de l'entreprise MindBridge, une analyse de cette étape de la perspective de MindBridge et fournissons des éléments d'enrichissement additionnels ainsi que des ressources disponibles dans la région d'Ottawa-Gatineau pouvant s'appliquer à toute entreprise en démarrage dans le secteur des hautes technologies.

Objectifs pédagogiques

Cette étude de cas présente les différentes étapes du démarrage de l'entreprise MindBridge localisée dans la région d'Ottawa-Gatineau œuvrant dans le secteur des hautes technologies ayant introduisant une solution d'automatisation basée sur l'intelligence artificielle. Après avoir discuté du cas, les étudiants devraient être capables de :

- Comprendre l'avantage de valider une nouvelle idée ainsi que les différentes ressources disponibles dans la région d'Ottawa-Gatineau supportant cette étape.

- Comprendre l'importance d'une équipe de gestion multidisciplinaire et talentueuse.
- Expliquer les différentes étapes de financements possibles pour une entreprise en démarrage ainsi que leurs objectifs.
- Expliquer les avantages et défis des différentes options de financement disponible.
- Comprendre l'importance du pivot pour l'adéquation de l'entreprise à un segment de marché prometteur.
- Comprendre les défis des technologies émergentes ainsi que ceux reliés aux aspects de conformité d'un secteur.

Questions de l'étude de cas

1. Pourquoi une entreprise en démarrage devrait participer à différents événements de *pitch*?
2. Pourquoi une entreprise en démarrage devrait appliquer auprès d'incubateurs et autres?
3. Pourquoi mettre de l'avant une équipe de gestion au lieu d'un seul individu?
4. Quels sont les différentes étapes de financements, leurs objectifs, leurs options de financements ainsi que les avantages et défis ?
5. Pourquoi pivoté au lieu de focaliser sur le plan d'affaire initiale?
6. Comment peut-on convaincre l'opinion publique des avantages d'une technologie émergente?
7. Quels sont les différentes organisations et événements dans la région d'Ottawa-Gatineau qui supportent les entrepreneurs et entreprises en démarrage ou existante à la recherche de croissance?
8. Quels sont les différents programmes gouvernementaux supportant l'innovation dans la région d'Ottawa-Gatineau pour les entreprises en démarrage?
9. Quelles sont les différentes options de financement disponibles aux entreprises en démarrage, ainsi que leurs défis et avantages?

Analyse de l'étude de cas

L'on s'attend à ce que les étudiants soient capables de répondre aux questions de l'étude de cas de diverse perspective. Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses puisque les étudiants vont synthétiser les informations présentées dans l'étude de cas de diverse façon selon leur expérience académique, personnelle et professionnel. Il en revient à l'enseignant de souligner les différentes options et solutions les plus optimales :

1. Pourquoi une entreprise en démarrage devrait participer à différents événements de *pitch*?

- La participation à ces événements permet l'exposition de l'équipe et la solution à de potentiels investisseurs future, afin de ne pas être des inconnus lors de discussion de financement future.
- Un autre grand avantage est la possibilité d'agrandir le réseautage professionnel des différents participants de l'entreprise et de discuter de leur solution avec différents experts dans le domaine et de recevoir certains signaux importants.
- Certains clients du marché visé sont présents à ces événements, ce qui permet de valider un marché potentiel pour la solution proposée.
- À travers les différentes discussions avec différents participants de ces événements, il est possible de recevoir des signaux et informations de différents intervenants provenant de différents segments du marché.
- Certains événements offrent certaines sommes d'argent et services de professionnels aux gagnants de certaines présentations de leur idée, qui peuvent être utilisés comme financement de prédémarrage (pre-seed).
- La participation permet une certaine vitrine aux entreprises participantes à ces événements ainsi qu'un potentiel de reconnaissance et relation publique positive.

2. Pourquoi une entreprise en démarrage devrait appliquer auprès d'incubateurs et autres?

- Les différents organismes de support aux entreprises en démarrage peuvent offrir des services de conseil d'expert, du soutien administratif, du soutien dans la recherche de financement, du soutien dans la validation du segment de marché ainsi que des espaces de travail afin de maximiser la chance de succès des entreprises en démarrage.

3. Pourquoi mettre de l'avant une équipe de gestion au lieu d'un seul individu?

- Comme Janssen [24] mentionne, l'équipe de gestion est le facteur le plus important pris en compte lors des décisions d'investissement. Les investisseurs en capital de risque (*venture capitalist*) portent une attention particulière à ces équipes, leurs compétences, leurs expériences complémentaires et leur fonctionnement. Ils préfèrent généralement investir dans une équipe plutôt qu'un seul individu. Multiples compétences et des expériences complémentaires.

4. Quels sont les différentes étapes de financements, leurs objectifs, leurs options de financements ainsi que les avantages et défis ?

RONDE DE OBJECTIFS [22] FINANCEMENT

INVESTISSEURS POTENTIELS [22]

PRÉDÉMARRAGE <i>(PRE-SEED)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Idéation • Prototype • Prouver un marché pour leur idée 	<ul style="list-style-type: none"> • Personnel • Capital patient • Incubateur
À cette étape, généralement les entreprises en démarrage vont développer un prototype à partir de leur idée afin de prouver qu'il existe un marché pour leur produit contactant certains clients exprimant leur intérêt pour leur produit. Les fonds nécessaires à cette étape sont pour couvrir les frais associés au développement du prototype [38].		
DÉMARRAGE <i>(SEED)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Développement du produit • Lancement de produit • Prouver l'adéquation de leur produit et le marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubateur • Investisseurs providentiels • Investissement participatif

	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de risque
<p>À cette étape, l'entreprise a pour objectif le développement et de la mise en marché de la première version de leur produit. Il est important d'avoir accès à assez de capital à cette étape afin de rencontrer le plan de développement du produit et sa mise en marché (au minimum 12 mois) afin d'éviter que l'entreprise doive aller chercher des capitaux supplémentaires [38].</p>	
SÉRIE A	<ul style="list-style-type: none"> • Développer un modèle d'affaires fonctionnelles • Extension des opérations • Continuation du développement du produit • Croissance • Accélérateur • Investisseurs providentiels • Capital de risque
<p>À cette étape, les investisseurs ont généralement certaines attentes, tel que l'entreprise génère en général entre 1.5\$M et 2\$M en revenu annuel, qu'il y a une bonne adéquation entre le produit et le marché et que l'entreprise démontre une croissance année après année [38]. L'objectif de cette ronde est de permettre à l'entreprise de développer un modèle d'affaire fonctionnelle qui permettra à l'entreprise de générer des profits à long terme.</p>	
SÉRIE B	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance • Survivre à la compétition • Augmenter part de marché • Nouvelle offre • Capital de risque
<p>À cette étape, les entreprises sont généralement à la recherche de financement afin d'augmenter significativement leur part de marché, d'avoir une nouvelle offre afin de capturer une plus grande clientèle [40].</p>	
SÉRIE C	<ul style="list-style-type: none"> • Expansion • Augmenter part de marché • Nouveau produit • Atteindre nouveau marché • Acquisition • Capital de risque
<p>À cette étape, les entreprises ont généralement démontré un certain succès et sont à la recherche de financement afin de prendre de l'expansion, de développer de nouveaux produits, d'atteindre de nouveau marché et même d'acquérir d'autres entreprises [40].</p>	

Tableau 9 : Stage de financement, objections et investisseurs potentiels

5. Pourquoi pivoté au lieu de focaliser sur le plan d'affaire initiale?

- Il est possible que l'entreprise identifie un segment de marché potentiellement plus prometteur et lucratif. De pivoter l'entreprise permet de rapidement tirer

profit de cette opportunité en s'adaptant et réagissant aux tensions et signaux du marché afin d'avoir une meilleure adéquation du produit au marché.

6. Comment peut-on convaincre l'opinion publique et nos futurs clients des avantages d'une technologie émergente?

- Différentes campagnes de relation publique pourront influencer l'opinion publique ou bien une clientèle viser.
- L'obtention de différents prix et reconnaissance des analystes projette l'image d'une entreprise solide et de confiance dans le marché en plus d'augmenter sa notoriété.
- De publiciser ses différents nouveaux partenaires et clients stratégiques permet à différents autres clients potentiels de se comparer et considérer la solution de l'entreprise.

7. Quels sont les différentes organisations et événements dans la région d'Ottawa-Gatineau qui supportent les entrepreneurs et entreprises en démarrage ou existante à la recherche de croissance ?

ORGANISATION LOCALITÉ CATÉGORIE

ACCELERATEOTT	Ottawa, ON	Conférence entrepreneuriale	Un concours de pitch récompensant 300 000 \$ d'investissement (novembre 2022) [1]
TIE OTTAWA TIECON CANADA	Ottawa, ON Canada	Conférence entrepreneuriale	Un concours de pitch. Possibilité d'investissement potentiel, ainsi que des rencontres individuelles avec des investisseurs providentiels. (Octobre 2022) [2]

<u>DÉFI CRUNCH</u>	Ottawa, ON	Concours entrepreneurial	Présenté par Algonquin College, Carleton University et l'Université d'Ottawa où différentes équipes élaborent un modèle d'affaires et présentent leur idée d'entreprise pour courir la chance de gagner une gamme de prix jusqu'à 2 000\$! (Novembre 2022) [3]
<u>INVEST OTTAWA</u>	Ottawa, ON	Agence de développement économique	Ils offrent des programmes et des services de développement d'entreprise aux entrepreneurs avec simplement une idée, d'expansion mondiale ou de gestion de talent catalysant la croissance et le succès des entrepreneurs et de leur entreprise déjà en place. [4]
<u>L-SPARK</u>	Ottawa, ON	Accélérateurs d'entreprise	Programmes d'accélération de démarrage d'entreprise qui offrent un accès exclusif à des technologies de pointe, les aident à établir les bases et les mesures nécessaires pour lever des capitaux, d'augmenter leurs revenus et atteindre les marchés et les partenaires mondiaux. [5]
<u>ID GATINEAU</u>	Gatineau, QC	Agence de développement économique	Ils offrent des programmes et des services aux entreprises faisant face à certains enjeux, qui sont à la recherche de financement ou

				cherchent à s'implanter à Gatineau. [6]
<u>CILEX</u>	Gatineau, QC	Incubateur et accélérateur d'entreprise	et	Offre des programmes d'incubation et d'accélération en innovation technologique. [7]
<u>INSTITUT INNOVATION GATINEAU</u>	Gatineau, QC	Incubateur et accélérateur d'entreprise	et	Offre des programmes d'incubation et d'accélération pour les entreprises en démarrage innovantes. [8]

Tableau 10: Organisations et événements répertoire supportant les entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa-Gatineau

8. Quels sont les différents programmes gouvernementaux supportant l'innovation pour les entreprises en démarrage dans la région d'Ottawa-Gatineau?

PROGRAMME	RÉGION	
<u>PARI CNRC</u>	Canada	Le PARI CNRC finance des projets de recherche-développement (R-D) à diverses étapes du cycle d'innovation.
<u>INVESTISSEMENT QUÉBEC – PROGRAMME INNOVATION</u>	Québec	Soutien financier aux PME, mobilisant universités, centres publics de recherche ainsi que des PME.
<u>FONDS STRATÉGIQUE POUR L'INNOVATION - ISDE</u>	Canada	Fournis ses fonds aux grands projets et aux écosystèmes nationaux d'innovation.

Tableau 11 : Programmes gouvernementaux de support à l'innovation

9. Quelles sont les différentes options de financement disponibles aux entreprises en démarrage, ainsi que leurs défis et avantages?

FINANCEMENT DE PRÉDÉMARRAGE

INVESTISSEMENT PERSONNEL	<p>Les entrepreneurs devraient être les principaux investisseurs dans leur entreprise soit en investissant leur propre argent ou ayant des biens en garantie. Cela démontre aux différents investisseurs que les entrepreneurs sont engagés à long terme dans leur entreprise.</p> <p>Défis : Si l'entreprise ne démarre pas, l'entrepreneur pourrait bien tout perdre, ses investissements et ses biens mis en garantie.</p>
CAPITAL PATIENT	<p>Il s'agit d'argent prêté par les proches, la famille, les amis. Les investisseurs considèrent que ces argents seront remboursés, plus tard au fur et à mesure que les profits de l'entreprise augmenteront.</p> <p>Défis : Les sommes disponibles peuvent ne pas être très importantes. De plus, certains proches voudront une part de l'entreprise et non un futur remboursement avec intérêts. Cette dynamique entreprise/famille apporte son lot d'avantage et défis. Certains défis seront l'équilibre entre la famille et l'entreprise ou l'appartenance à ces deux peuvent entraîner certaines confusions quant aux différents rôles. Puis finalement, les conflits et rivalités familiales peuvent se transporter dans l'entreprise [9].</p>

FINANCEMENT DE DÉMARRAGE

FINANCEMENT PARTICIPATIF	<p>Plusieurs plateformes existent où les entrepreneurs peuvent définir leurs projets, leurs objectifs ainsi que leurs besoins financiers. Les individus à travers le monde peuvent investir à différents niveaux en échange de récompense ou autres.</p> <p>La plateforme la plus reconnue est sans aucun doute Kickstarter [10]. Cependant, en matière de technologie, celle-ci semble orientée vers des produits physiques et non logiciel. En</p>
-----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

revanche, des options comme [Fundable](#), faisant partie de la plateforme [Startup.com](#) offre aux É.-U. la possibilité de lever des fonds de pour les entreprises en démarrage en échange d'équité dans l'entreprise. Au Canada, [FrontFundr](#) offre la possibilité à n'importe qui d'investir des capitaux propres en échange d'équité dans l'entreprise.

Défis : Chacune des plateformes comporte un ensemble de coûts d'enregistrement et de règle auquel il faut prendre en compte afin d'éventuellement avoir accès au fonds. Finalement, lors de discussion d'investissement de démarrage ou croissance, il est recommandé de discuter avec un comptable qualifié en la matière afin de s'assurer du bon choix de méthodes de financement pour son type d'entreprise.

FINANCEMENT
DÉMARRAGE
CORPORATIF

DE

Certaines grandes entreprises comme Intel, Google et Microsoft investiront dans des entreprises en démarrage dans lesquelles ils perçoivent des sources profit, talent et propriété intellectuelle future [11]. [Google Ventures](#) (GV) est la branche d'investissement d'Alphabet (la société mère de Google), [Intel Capital](#) est celle d'Intel et [M12](#) est celui de Microsoft. À titre d'exemple, Uber et Nest ont reçu du financement de démarrage de GV [12]. D'autres grandes entreprises ont une approche d'investissement plus ciblé. Tel est le cas d'Amazon qui offre du financement de démarrage pour certaines entreprises qui sont compatibles avec leurs objectifs à long terme dont : [The Alexa Fund](#), [Amazon Smbhav Venture Fund](#), [The Climate Pledge Fund](#)

Défis : La barre pour accéder à ce financement risque d'être très haute et son accessibilité pour des entreprises canadiennes en démarrage semble difficile puisque l'on retrouve très peu d'articles annonçant leurs investissements au Canada.

Avantage : Énorme visibilité dans le marché due à l'association à une de ces grandes entreprises. Possibilité d'être acheté par la grande entreprise fournissant le financement

INCUBATEUR

Les incubateurs offrent des services tels que des bureaux et une formation en gestion et offrent certaines fois des petits montants de financement de démarrage [11].

Défis : Les programmes d'incubateur ont souvent un programme de sélection rigoureux ou ce ne sont pas toutes les entreprises en démarrage qui sont retenues. Il faut alors que les entrepreneurs soient bien préparés à présenter leur idée/produit.

Avantage : Les entreprises en démarrage qui participent aux programmes d'incubation reçoivent plus qu'un simple financement et pour certains incubateurs, ils ne demandent pas d'équité dans l'entreprise en retour de leur investissement.

ACCÉLÉRATEUR

Les accélérateurs sont habituellement à la recherche d'entreprises qui ont passé le point de l'idéation et de l'adéquation avec le marché et qui recherche à accélérer leur croissance [13].

Défis : Comme pour les incubateurs, il faut être sélectionné, mais contrairement, ceux-ci peuvent demander de l'équité dans l'entreprise en échange de leurs investissements et services. Il faut alors bien choisir avec quel accélérateur on s'associe puis qu'ils pourraient avoir leur mot à dire dans le développement de l'entreprise.

Avantage : Accès à du financement de démarrage, des services professionnels, des opportunités de réseautages du mentora et un espace de travail.

CAPITAL DE RISQUE

Ces investisseurs considèrent plusieurs facteurs avant de s'investir dans une entreprise en démarrage, dont : le potentiel de croissance de l'entreprise, les conditions du marché et la vision des fondateurs et son exécution. Leur montant est en générale plus grand que les investisseurs providentiels puisqu'ils se joignent aux entreprises en démarrage qui semble stable avec un bon potentiel de croissance [14]. En général, ils fournissent un financement par étapes de croissance de

l'entreprise. En échange de leur investissement, ces investisseurs s'attendent de recevoir une part d'équité dans l'entreprise et risque de participer à la direction de l'entreprise, dépendamment du niveau d'expérience des dirigeants en administration des affaires [15].

Défis : Le financement reçu peut souvent être limité à une étape de développement particulière, permettant à l'entreprise de la réaliser et ainsi de passer à la prochaine. Il faut aussi pour l'entreprise en démarrage de faire ses devoirs sur les différents investisseurs de capital de risque envisagé. Il est important de considérer leur santé financière, leur style d'implication, leurs références, leur réseau ainsi que leur stratégie de désengagement [15].

Avantage : L'investisseur de capital de risque pourra prendre en charge des étapes de financement supplémentaires et peut aussi mettre en contact l'entreprise avec des clients et fournisseurs potentiellement importants.

INVESTISSEURS PROVIDENTIELS

Ces investisseurs ont tendance à fournir des capitaux aux entreprises dans les premières étapes de démarrage où la probabilité d'échec est relativement forte. Ces investisseurs peuvent soit demander une part d'équité contrôlante dans l'entreprise ou bien d'une dette convertible. Ils offriront possiblement aussi du support, une expertise et du mentorat à l'entreprise. Contrairement à l'investisseur de capital de risque, les investisseurs providentiels ont tendance à investir leur propre argent [14].

Défis : Les investisseurs providentiels peuvent s'attendre à un retour sur leur investissement substantiel potentiellement créant une pression additionnelle sur l'entreprise. D'ailleurs, plusieurs entrepreneurs devront potentiellement laisser aller de 10% à 50% de leur entreprise en échange du financement [14].

Avantage : Contrairement à un prêt, le financement par investisseurs providentiels est moins risqué pour l'entrepreneur

	<p>puisque'il ne sera pas tenu de rembourser l'investisseur providentiel dans le cas d'un échec. De plus, l'engagement d'un investisseur providentiel peut augmenter le niveau de crédibilité ainsi que la réputation de l'entreprise sur le marché [14].</p>
<p>SUBVENTIONS GOUVERNEMENTALES</p>	<p>Comme mentionné précédemment dans le Tableau 4 : Programmes gouvernementaux de support à l'innovation, il est important pour les entrepreneurs d'entreprise en démarrage d'être au courant des différentes subventions, contributions, prêts, investissement, crédit d'impôt, subventions salariales, conseil d'expert, partenariat et autres possibilités qui s'appliqueraient à leur entreprise à travers les différents paliers gouvernementaux afin de pouvoir en profiter au maximum.</p> <p>Desjardins en partenariat avec fundica offre un outil de recherche de différentes subventions gouvernementales qui pourrait s'appliquer à une entreprise en démarrage.</p> <p>Avantage : Les subventions gouvernementales sont non remboursables. Les crédits d'impôt sont des retours gouvernementaux et des réductions potentielles sur l'impôt. Puis, les prêts gouvernementaux sont généralement offerts avec des conditions plus favorables.</p>
<p>PAR LA DETTE (PRÊT, CARTE DE CRÉDIT, DETTE CONVERTIBLE)</p>	<p>Prêt/Carte de crédit – Les différentes institutions financières au Canada offrent différents produits de financement traditionnel pour les PME. Si les entrepreneurs considèrent cette méthode de financement, il serait alors recommandé de commencer avec leur institution financière personnelle, puisqu'ils ont déjà un historique avec eux. (BNC, RBC, Desjardins, BMO, Banque Scotia)</p> <p>Dettes convertibles - Type de financement habituellement fourni par les investisseurs à capital de risque, ou providentiels et les institutions prêteuses. Ce financement au départ est un prêt (une dette), ou le prêteur et l'entreprise ont la possibilité de convertir la dette en actions aux termes de certaines conditions prédéterminées.</p>

	<p>Défis : Pour le prêt et le crédit, la dette demeure et ses remboursements d'intérêts peuvent compromettre les flux de trésorerie et pourraient avoir un impact sur la croissance de l'entreprise puisque ces argents ne seront pas réinvestis dans l'entreprise [16].</p> <p>Avantage : Pour le prêt et le crédit, ceux-ci sont rapides, moins chers et plus faciles à obtenir et peuvent réduire la dilution de l'avoir des actionnaires lorsque la valeur de l'entreprise s'apprécie. Pour la dette convertible, elle peut être plus facile à obtenir pour les entreprises en démarrage à forte croissance dont les revenus et l'historique de crédit sont limités [16].</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tableau 12 : Mode de financement d'entreprise en démarrage

Plan et stratégie d'enseignement

Afin d'enseigner cette étude de case, l'enseignant devrait offrir une introduction, de 10 à 15 minutes, de l'entreprise MindBridge ainsi que la solution qu'ils ont développée. Puis, l'enseignant à l'option de diviser la classe en petit groupe de discussion. Chaque équipe doit discuter, échanger et résumer leurs discussions pour les neuf questions de l'étude de cas. Chaque équipe doit choisir un représentant qui présentera le résumé des discussions. Il est important pour l'enseignant de mettre de l'avant qu'il n'y ait pas de bonnes ou mauvaises réponses et que celles-ci vont varier selon l'expérience académique, personnelle et professionnelle des étudiants. Que ce qui est important est l'échange et le débat d'idée, le partage d'anecdote ainsi que les différentes leçons apprises des étudiants sur les sujets discutés. L'enseignant devra modérer le temps allouer à chaque groupe pour la présentation de leurs résumés et d'encouragé tous les étudiants à partager leurs points de vue et opinions sur le résumé de leurs pairs et d'ultimement partagé le sien.

Bibliography

- [1] AccelerateOTT , «AccelerateOTT 2022 Fuelling the Entrepreneurial Fire,» AccelerateOTT , 2022. [En ligne]. Available: <https://www.accelerateott.ca/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [2] TiE Ottawa, «TiE Ottawa Fostering Entrepreneurship,» TiE Ottawa, [En ligne]. Available: <https://ottawa.tie.org/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [3] Défi Crunch, «Défi Crunch 2022,» Défi Crunch, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.eventbrite.com/e/defi-crunch-2022-the-crunch-tickets-410645982187>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [4] Invest Ottawa, «Dreams: Meet Reality,» Invest Ottawa, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.investottawa.ca/an-idea/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [5] L-SPARK, «Our Programs,» L-SPARK, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.l-spark.com/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [6] ID Gatineau, «Comment pouvons-nous vous aider?,» ID Gatineau, 2022. [En ligne]. Available: <https://idgatineau.ca/#services>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [7] Cilex, «ACCOMPAGNEMENT,» Cilex, 2022. [En ligne]. Available: <https://www.cilex.ca/accompagnement>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [8] Institut Innovation Gatineau, «Qui sommes-nous,» Institut Innovation Gatineau, 2022. [En ligne]. Available: <https://institutig.ca/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [9] Management des PME : De la création à la croissance, Saint-Laurent, QC: ERPI, 2007.
- [10] B. Kumar, «10 Best Crowdfunding Websites for Raising Funding in 2022,» Shopify Blog, 31 Juillet 2022. [En ligne]. Available: <https://www.shopify.com/ca/blog/crowdfunding-sites>. [Accès le 20 Octobre 2022].

- [11] Crunchbase, «What is Seed Funding and Why Do You Need It?,» Crunchbase, 22 Mars 2022. [En ligne]. Available: <https://about.crunchbase.com/blog/what-is-seed-funding/>. [Accès le 19 Octobre 2022].
- [12] Google Ventures, «GV Consumer Portfolio,» Google Ventures, 2022. [En ligne]. Available: https://www.gv.com/portfolio?company_sector=consumer. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [13] M. Gandhi, « Complete Guide About Seed Funding for Startups,» InnoPitch, 16 Mars 2022. [En ligne]. Available: https://innopitch.in/a-complete-guide-about-seed-funding-for-startups/#Corporate_seed_funds. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [14] Indeed, «Angel Investors: Definition, Advantages and Disadvantages,» Indeed, 20 Mars 2020. [En ligne]. Available: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/angel-investors>. [Accès le 20 Octobre 2022].
- [15] Gestions financière 4ième édition, Montréal, QC: McGraw Hill Education Chenelière éducation, 2016.
- [16] bdc, «Dette convertible,» bdc, [En ligne]. Available: <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire/dette-convertible>. [Accès le 20 Octobre 2022].