

Plan Stratégique Phase 2

SCALE | AI

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| 1. Contexte | 4 |
| 2. Notre vision stratégique | 6 |
| <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Le Canada se trouve à un moment critique de son développement en matière d'IA 2.2 Notre stratégie pour la phase 2 – Augmenter la demande intérieure <ul style="list-style-type: none"> 2.2.1 Objectif 1 : Accélérer les investissements privés dans les solutions d'IA 2.2.2 Objectif 2 : Faire de Scale AI un catalyseur pour l'adoption et la commercialisation de l'IA 2.2.3 Objectif 3 : Positionner Scale AI en tant qu'intermédiaire pour les connaissances appliquées en IA et le rayonnement international | |
| 3. Notre plan pour renforcer l'écosystème canadien de l'IA | 12 |
| <ul style="list-style-type: none"> 3.1 Soutenir les investissements menés par l'industrie en IA pour la productivité par l'intermédiaire de l'optimisation des chaînes d'approvisionnement <ul style="list-style-type: none"> 3.1.1 Croissance du carnet de commandes 3.1.2 Les PME au cœur des investissements de Scale AI 3.1.3 Aider les entreprises en démarrage à obtenir élan commercial 3.1.4 Tirer profit des liens de notre écosystème avec les universités et les centres de recherche 3.1.5 Générer des investissements considérables dans l'industrie 3.2 Augmenter l'incidence de notre programme d'accélération 3.3 Perfectionner les compétences de la main-d'œuvre actuelle et future dans le domaine de la science des données 3.4 Mettre en valeur l'IA canadienne à l'échelle mondiale 3.5 Déployer des solutions d'IA pour optimiser les activités des hôpitaux 3.6 Stratégie de propriété intellectuelle 3.7 Tenir compte des priorités nationales transversales <ul style="list-style-type: none"> 3.7.1 Rendre l'économie canadienne plus verte et mettre au point des solutions pour les changements climatiques 3.7.2 Gérer les perturbations actuelles et futures des chaînes d'approvisionnement 3.7.3 Assurer la sécurité des entreprises et du commerce canadiens | |

4. Notre capacité organisationnelle et notre plan d'exécution

20

- 4.1 Vision opérationnelle
- 4.2 Conseil d'administration
- 4.3 Collaboration avec d'autres grappes

5. Mesure de la réussite et du rendement

23

- 5.1 L'incidence prévue
- 5.2 Résultats
- 5.3 Produits
- 5.4 Activités

6. Notre plan financier

25

- 6.1 Principaux paramètres financiers
 - 6.1.1 Adoption, commercialisation et projets thématiques
 - 6.1.2 Programme « premier client »
 - 6.1.3 Formation personnalisée
 - 6.1.4 Sensibilisation aux STIM
 - 6.1.5 Accélération
 - 6.1.6 Projets avec les hôpitaux

- 6.2 Investissements globaux de la phase 2 par programme

1. Contexte

Scale AI est une organisation axée sur des objectifs concrets qui a été créée par des membres clés de l'écosystème canadien de l'IA pour réaliser une mission hautement ambitieuse :

SCALE AI est la grappe d'innovation mondiale du Canada en intelligence artificielle (IA) qui se consacre à l'augmentation du rendement de l'industrie en tirant parti des technologies d'IA pour améliorer les chaînes de valeur. Elle accorde une attention particulière à la construction de chaînes d'approvisionnement résilientes et durables.

En tant que consortium dirigé par des entreprises, SCALE AI stimulera la croissance économique, renforcera le leadership du Canada dans la course mondiale à l'innovation, appuiera la mise sur pied d'entreprises qui deviendront des chefs de file mondiaux, créera des emplois hautement qualifiés et accélérera l'adoption de technologies fondées sur l'IA.

SCALE AI contribuera au développement d'une économie canadienne innovatrice, concurrentielle, diversifiée, inclusive et plus verte, en mettant l'accent sur les petites et moyennes entreprises (PME).

Avec plus du deux tiers de notre PIB provenant des activités commerciales, les chaînes d'approvisionnement sont les piliers de l'économie du Canada, alimentant la productivité et représentant plus d'un million d'emplois nationaux. Les perturbations récentes (pandémie de COVID-19, pénuries de semiconducteurs, phénomènes climatiques extrêmes, guerre en Ukraine, etc.) ont eu des répercussions disproportionnées au Canada et ont souligné la fragilité inhérente de nos chaînes d'approvisionnement ainsi que l'importante nécessité de les moderniser. Bien que les entreprises aient investi dans la numérisation de certaines parties de leurs chaînes d'approvisionnement, peu d'entre elles ont élaboré des stratégies d'IA complète pour tirer profit des solutions avancées afin de réduire au minimum les effets des futures perturbations mondiales. Les solutions fondées sur l'IA seront essentielles pour aider l'économie canadienne à réagir à des conditions économiques, sociales et environnementales qui changent rapidement. Maintenant plus que jamais, nos entreprises ont besoin d'aide pour déployer ces technologies avancées à grande échelle afin de profiter des gains de productivité qu'elles engendrent.

Par conséquent, la question pour le Canada est de déterminer s'il doit importer ces solutions fondées sur l'IA ou plutôt augmenter son leadership en IA au-delà de ses forces scientifiques uniques. Les membres du milieu universitaire de Scale AI ont aidé à augmenter de façon exponentielle le nombre de professionnels diplômés en IA chaque année, mais malheureusement, un trop grand nombre d'entre eux saisissent des occasions à l'étranger et réussissent à l'extérieur du Canada.

Alors que Scale AI passe à la phase 2 de son mandat, nous renouvelons notre engagement envers notre mission originale et proposons un nouveau plan audacieux pour offrir un écosystème d'innovation autonome en IA qui crée des occasions de commercialisation et professionnelles pour nos talents et nos entreprises. Ce plan fera du Canada un carrefour d'IA mondial incontesté qui attirera les talents et produira des solutions et des fournisseurs de technologies de pointe à l'échelle mondiale pour augmenter la productivité des entreprises et l'efficacité des chaînes d'approvisionnement. Dans le cadre de la phase 2, nous nous appuierons sur l'élan de la phase 1 en nous concentrant sur le transfert des technologies et la commercialisation des produits et solutions, de manière à accélérer le taux d'adoption de l'IA et à augmenter l'exposition des fournisseurs de produits et de solutions.

Depuis ses débuts, Scale AI produit des résultats concrets et significatifs pour le Canada et son écosystème d'IA. En réunissant des innovateurs technologiques, des chefs de file de l'industrie et des chercheurs par l'entremise de nouveaux partenariats, Scale AI a démontré sa capacité à produire 1,7 \$ d'investissement privé pour chaque dollar de fonds publics déployé dans des projets menés par l'industrie, pour un investissement total de plus de 500 millions de dollars dans les chaînes d'approvisionnement jusqu'à maintenant dans tous les programmes. Même s'il a été durement frappé par la crise économique liée à la COVID-19, l'écosystème de l'IA, avec le soutien concerté de Scale AI, a récupéré rapidement et a retrouvé un élan important.

Scale AI a créé un nouvel écosystème à l'échelle nationale comprenant des centaines d'organisations qui collaborent et investissent dans l'IA pour les chaînes d'approvisionnement. À ce jour, nous avons aidé plus de 430 initiatives dans sept industries (agriculture, vente au détail, fabrication, transport et logistique, mines, énergie et soins de santé) au Canada, avec environ 50 % de nos projets au Québec :

- Dans nos projets menés par l'industrie, nous co-investissons dans des projets collaboratifs menés par les entreprises, ce qui représente une valeur de près de 450 millions de dollars, pour atténuer les risques des investissements des entreprises dans les secteurs qui adoptent ou qui commercialisent des solutions d'IA pour régler les problèmes graves des chaînes d'approvisionnement;
- Dans le cadre de notre programme d'accélération, nous avons établi des partenariats avec 29 des plus importants incubateurs et accélérateurs du Canada pour soutenir indirectement plus de 90 entreprises en démarrage dans le domaine de l'IA axée sur les chaînes d'approvisionnement chaque année;
- Dans notre programme perfectionnement de la main-d'œuvre, nous améliorons les compétences de la main-d'œuvre actuelle et future du Canada dans le domaine de l'IA en subventionnant plus de 200 programmes publics et plus de 50 programmes personnalisés, en investissant quatre millions de dollars dans les chaires de recherche pour l'IA dans les chaînes d'approvisionnement et en déployant un million de dollars pour éduquer 22 000 jeunes sous-représentés sur l'IA par l'entremise des écoles et des activités parascolaires.

Comme nous l'expliquerons plus bas, le **Canada se trouve à un tournant décisif en ce qui concerne l'IA et nous devons doubler nos investissements** pour créer un secteur durable autant au service des chefs de file de notre industrie que des PME qui œuvrent dans ce domaine.

Nous sommes reconnaissants envers nos partenaires du gouvernement fédéral pour leur soutien, ainsi que ceux du gouvernement du Québec, et nous sommes enthousiastes à l'idée de poursuivre notre travail avec eux au cours des cinq prochaines années.

2. Notre vision stratégique

D'ici la fin de la phase 2, nous visons à **faire du Canada un carrefour mondial incontesté pour l'IA qui se concentre sur la productivité des entreprises et les chaînes d'approvisionnement intelligentes**, de sorte que nos technologies établissent la norme mondiale et fournissent un avantage concurrentiel aux entreprises canadiennes. Nous renforcerons le cercle vertueux des synergies de l'écosystème en créant de nouvelles occasions de création de valeur pour les acteurs de l'industrie, en augmentant les liens entre les partenaires, en accélérant l'augmentation des activités des PME, en facilitant la création de nouvelles entreprises, en augmentant les investissements externes en IA et en augmentant le bassin de talents de classe mondiale. La vision de Scale AI comprend le fait d'établir un secteur technologique canadien de l'IA autonome et axé sur l'augmentation de la productivité des entreprises canadiennes et la création des chaînes d'approvisionnement les plus efficaces au monde. Nous nous efforçons de **démocratiser l'IA afin de la rendre largement accessible aux entreprises canadiennes, particulièrement aux PME**, en réunissant des partenaires pertinents parmi les fournisseurs, les entreprises, le milieu universitaire et les experts du domaine financier.

Nous visons à augmenter la demande générale pour l'IA tout en continuant de soutenir les initiatives qui repoussent les limites des applications existantes de l'IA afin de faire du Canada une destination attrayante pour établir et augmenter les activités des entreprises du domaine de l'IA. Le fait d'attirer l'attention de l'écosystème vers les difficultés des chaînes d'approvisionnement aide le Canada à croître à l'échelle nationale et crée également un créneau économique fort pour la croissance mondiale des sociétés canadiennes, renforçant ainsi le statut du Canada à titre de carrefour commercial mondial. Grâce à cette vision, Scale AI a pour objectif produire d'énormes effets positifs et à long terme pour les Canadiens et Canadiennes, afin d'aider à assurer notre position de chef de file mondial dans un secteur hautement concurrentiel. La vision de Scale AI comprend les **quatre domaines d'intérêt** suivants :

DOMAINE D'INTÉRÊT 1 : CRÉER D'ÉNORMES GAINS DE PRODUCTIVITÉ DANS LES SECTEURS ÉCONOMIQUES CLÉS

L'IA est une technologie habilitante clé pour la productivité des entreprises, de l'optimisation des moteurs de promotion et de recommandation aux prévisions de la demande, en passant par l'optimisation des horaires de travail et la logistique du transport, ainsi que pour pratiquement tous les autres aspects des activités commerciales. En établissant activement des liens entre les chefs de file de l'industrie, les fournisseurs d'IA émergents et les investissements ciblés de fonds publics, nous continuerons de créer un bassin vaste et diversifié de fournisseurs de services et de solutions d'IA qui permettra d'assurer que les entreprises canadiennes ont accès à des outils de productivité essentiels.

Les entreprises, et plus précisément les PME, doivent prendre des décisions quant à la distribution de leurs budgets d'innovation. En investissant conjointement dans des initiatives d'IA menées par l'industrie pour l'amélioration de la productivité et la création de chaînes d'approvisionnement, Scale AI oriente les efforts de l'écosystème de l'IA vers les chaînes d'approvisionnement, ce qui permet la création d'un réseau hautement avancé et efficace d'infrastructures de biens et de services qui seront avantageuses pour toutes les entreprises canadiennes. Cela augmentera ensuite l'efficacité et la résilience des chaînes d'approvisionnement canadiennes et entraînera de plus grands gains de productivité, leur donnant ainsi un avantage durable par rapport aux concurrents étrangers.

DOMAINE D'INTÉRÊT 2 : ÉTABLIR UN AVANTAGE CONCURRENTIEL DURABLE

Les entreprises canadiennes de toute taille qui désirent occuper une position de leader mondial grâce à l'innovation ont besoin d'un écosystème d'IA robuste pour accéder aux meilleurs talents de leur catégorie et aux solutions qui leur permettront

d'alimenter leur croissance. Scale AI appuiera directement nos chefs de file de l'industrie pour obtenir et conserver le leadership du marché grâce à la technologie. Le fait de réaliser notre vision augmenterait aussi grandement le potentiel de créer de nouveaux chefs de file canadiens, ou sociétés pionnières, grâce à la pollinisation croisée et aux interactions organiques entre les personnes et les entreprises du secteur de l'IA. En permettant aux dirigeants de l'industrie d'optimiser de manière importante leurs ressources et leurs activités, Scale AI stimulera également les efforts du Canada vers la durabilité environnementale et accélérera le déploiement de solutions technologiques essentielles pour la transition énergétique.

DOMAINE D'INTÉRÊT 3 : ATTIRER D'IMPORTANTS INVESTISSEMENTS DIRECTS PROVENANT DE L'ÉTRANGER

Le bassin de talents universitaires unique du Canada a déjà attiré d'importants investissements de la part des entreprises technologiques étrangères qui construisent des laboratoires de recherche en IA à proximité des plus grands instituts de recherche au pays. Toutefois, davantage d'efforts sont nécessaires pour transformer ces laboratoires en avantages durables pour le Canada. Notre vision consiste à ce que le Canada tire profit des investissements étrangers pour alimenter la croissance de ses meilleures entreprises en démarrage et entreprises à forte croissance, pour stimuler l'adoption élargie de l'IA au sein des entreprises canadiennes et pour contribuer à assurer la position de chef de file mondial du Canada. Le fait de donner vie à cette vision attirera des capitaux étrangers supplémentaires importants, y compris des investisseurs privés, des sociétés d'investissement privées ainsi que des sociétés non technologiques qui feront concurrence pour obtenir une partie de la valeur créée par le bassin de talents unique et les fournisseurs de technologie d'IA du Canada.

DOMAINE D'INTÉRÊT 4 : CRÉER UN GRAND BASSIN D'EMPLOIS HAUTEMENT QUALIFIÉS À SALAIRES ÉLEVÉS

Le développement et le déploiement de solutions commerciales fondées sur l'IA nécessitent un grand éventail de compétences et de savoir-faire. En plus de créer de la demande pour des experts en science des données et des ingénieurs, l'IA engendre une forte demande pour des talents expérimentés en gestion des changements, en activités commerciales, en TI, en stratégies et en finances. Le potentiel de grande valeur stratégique et financière de l'IA signifie que ces emplois sont également d'une grande importance pour les entreprises canadiennes. Par l'entremise de ses différents programmes, Scale AI se concentre sur la mise en place de conditions optimales pour attirer et conserver les talents à haut potentiel nécessaires à la croissance de l'écosystème.

2.1 Le Canada se trouve à un moment critique de son développement en matière d'IA

En tant qu'organe de financement le plus important, Scale AI joue un rôle unique au sein de l'écosystème canadien de l'IA (consultez l'annexe 4 pour obtenir plus de détails). Dans la phase 1, Scale AI utilise sa position unique pour amplifier le travail des autres organisations du système, combler les lacunes que nous seuls pouvons combler et éviter la duplication des activités et programmes existants dans la mesure du possible. Nos expériences durant la phase 1 nous ont permis d'obtenir d'importantes informations sur les forces, les lacunes et les besoins de l'écosystème de l'IA et à partir de ces bases, nous avons établi notre vision pour la phase 2.

Pour éclairer davantage ses plans pour la phase 2, Scale AI a effectué une évaluation approfondie de l'écosystème canadien de l'IA, que nous avons publié sous le nom de [Portrait de l'IA d'ici](#). Dans ce rapport, nous examinons l'état de l'IA au Canada dans l'ensemble de la chaîne de valeur de l'innovation¹, ce qui comprend trois étapes principales : la recherche et le développement, l'adoption précoce et la diffusion des technologies d'IA. Malgré l'excellent rendement du Canada selon certaines références

¹ Harvard Business Review (2007) : The Innovation Value Chain.

internationales², notre évaluation révèle que le Canada se trouve en fait à un moment décisif dans la création d'une économie fondée sur l'IA, comme en témoignent les **trois réalités concrètes de la chaîne de valeur de l'IA au Canada** :

- A. Bien que les indicateurs de recherche et développement (R et D) du Canada surpassent bon nombre de ses pays pairs en termes absolus et relatifs, une **part importante de cette R et D profite en fait à des entreprises étrangères**;
- B. Malgré un **important bassin de talents et d'entreprises en démarrage dans le domaine de l'IA**, l'adoption précoce par les sociétés canadiennes tire de l'arrière par rapport à leurs pairs internationaux;
- C. La diffusion à grande échelle des solutions d'IA parmi les sociétés canadiennes est freinée par des **écarts d'investissements importants dans la numérisation** et par une faible adhésion de la part de la direction, ce qui réduit grandement la demande intérieure pour des solutions d'IA.

Dans notre rapport **Portrait de l'IA d'ici**, nous identifions deux trajectoires possibles pour l'IA au Canada :

1. **Stable ou à la baisse** : Demeure principalement un centre d'excellence en R et D, alimenté par les investissements directs étrangers et profitant aux entreprises étrangères, alors que les entreprises en démarrage et les talents quittent le Canada pour profiter d'occasions à l'étranger en raison de la faible demande intérieure pour des solutions d'IA, ce qui mène éventuellement à une stagnation des capacités de recherche du Canada.
2. **À la hausse** : Passe à une économie fondée sur l'IA, dans laquelle la demande intérieure pour les talents et services d'IA stimule la création et la croissance des fournisseurs de solutions d'IA qui utilisent le Canada comme tremplin pour leur expansion mondiale, créant ainsi de nombreuses occasions attrayantes pour les talents nationaux et internationaux.

Seule la trajectoire à la hausse est prometteuse pour le Canada, mais un travail important doit encore être fait pour mener le Canada dans cette voie. Un futur prometteur pour l'IA au Canada s'appuie fortement sur la capacité de notre pays à augmenter fortement sa demande en matière d'IA. **Notre vision est que le Canada doit avoir une trajectoire à la hausse.**

2.2 Notre stratégie pour la phase 2 – Augmenter la demande intérieure

Notre rapport Portrait de l'IA d'ici indique clairement que la grande priorité de Scale AI doit être de faire croître la demande intérieure du Canada pour les solutions d'IA. La stratégie de la phase 2 s'articule donc autour de trois principaux objectifs :

1. **Accélérer les investissements privés en IA pour la productivité dans l'ensemble des chaînes de valeur;**
2. **Augmenter le rôle de catalyseur joué par Scale AI pour l'adoption et la commercialisation de l'IA afin de faciliter ces investissements;**
3. **Positionner Scale AI en tant qu'intermédiaire pour le partage des connaissances appliquées en IA et le rayonnement international afin de favoriser une augmentation de la demande.**

Reposant sur ces trois objectifs expliqués plus en détail ci-dessous, notre stratégie s'appuie sur les investissements et les partenariats que nous avons établis et sur les lacunes de l'écosystème que Scale AI a découvertes durant la phase 1 et qu'elle seule peut combler.

La collaboration avec une grande variété d'organisations universitaires et de recherche au sein de l'écosystème de l'IA au Canada demeurera une pierre angulaire de notre vision, afin de nous appuyer sur le savoir-faire et les capacités existantes sans les dupliquer, et de prendre des mesures pour s'attaquer aux lacunes que nous avons cernées en ce qui concerne l'adoption intérieure.

² <https://www.tortoisemedia.com/intelligence/global-ai/>

2.2.1 OBJECTIF 1 : ACCÉLÉRER LES INVESTISSEMENTS PRIVÉS DANS LES SOLUTIONS D'IA

Un important obstacle à l'augmentation de la demande intérieure concerne les investissements. Au cours de la dernière année, Scale AI a **remarqué une importante croissance de l'intérêt pour l'IA dans les chaînes d'approvisionnement de la part d'entreprises de partout au Canada**. Il y a une forte demande latente pour obtenir le soutien de Scale AI, car bon nombre d'entreprises ont besoin de plus d'encouragements pour effectuer des investissements importants dans les initiatives d'IA, particulièrement dans un contexte économique incertain.

Une étape de croissance supplémentaire et essentielle pour l'écosystème canadien sera d'attirer et d'augmenter les investissements privés, étrangers et nationaux, afin d'injecter de nouveaux capitaux pour alimenter la demande intérieure. Pour lancer un nouveau cycle de croissance plus ambitieux qui renforce notre accent sur les activités menées par l'industrie, nous élargirons nos investissements pour tirer profit des capitaux privés (c.-à-d. non gouvernementaux) supplémentaires provenant :

1. Des membres existants, qui augmenteront leurs propres investissements au fur et à mesure qu'ils progressent dans leur parcours d'IA;
2. Des nouveaux membres, qui effectueront de nouveaux investissements alors qu'ils amorcent leur parcours d'IA;
3. Des investisseurs, notamment des investisseurs providentiels, des investisseurs en capital de risque (CR) et des sociétés d'investissement privées, qui investiront leurs capitaux dans les projets de Scale AI ou ses membres.

Le troisième point, qui consiste à attirer des investisseurs privés, est extrêmement ambitieux, car il nécessite que Scale AI crée et maintienne les conditions requises pour que ces investisseurs accèdent aux PME et entreprises en démarrage soutenues par Scale AI, s'y intéressent et investissent leurs propres capitaux dans ces dernières. Les occasions potentielles comprennent :

- Établir des liens entre les investisseurs providentiels, les fonds de capital de risque à un stade précoce et les entreprises en démarrage du programme d'accélération de Scale AI par l'entremise d'événements ciblés et destinés à ces derniers;
- Fournir aux entreprises en démarrage établies un accès aux investisseurs en capital de risque qui sont intéressés à offrir une dette à risque (au lieu d'investissements en actions) aux membres qui participent aux projets de Scale AI;
- Permettre aux PME de chercher des investisseurs supplémentaires pour les projets financés par Scale AI;
- Coordonner les investissements à forte capitalisation dans l'infrastructure avec les investisseurs institutionnels pour inclure les actifs numériques, et ajouter une couche d'IA qui crée de la valeur en tant que projet parallèle cofinancé par Scale AI;
- Encourager les fonds d'investissement à pousser leurs sociétés de portefeuille à investir dans l'IA par l'entremise de leur conseil d'administration ou de leurs positions d'actionnaires.

Il sera nécessaire de procéder avec précaution pour développer ces nouvelles sources ambitieuses de capitaux, car autant les investisseurs que leurs cibles explorent de nouvelles occasions. Naturellement, notre capacité à attirer des capitaux privés s'appuiera également sur la qualité et le potentiel de création de valeur des occasions d'investissements disponibles durant la phase 2. Par conséquent, nous ne prévoyons pas que cette nouvelle source de financement représentera une grande part de notre portefeuille d'investissement durant la phase 2. Néanmoins, notre objectif est d'ouvrir ces nouveaux canaux, de créer de nouveaux modèles de financement en collaboration avec les investisseurs et les entreprises, et d'exécuter certains projets pilotes pour évaluer leur viabilité.

2.2.2 OBJECTIF 2 : FAIRE DE SCALE AI UN CATALYSEUR POUR L'ADOPTION ET LA COMMERCIALISATION DE L'IA

Une importante barrière à l'investissement des entreprises dans l'IA est le risque inhérent associé à une nouvelle technologie à la fine pointe. Comme mentionné plus haut, les projets d'adoption de l'IA **sont encore hautement innovateurs** et leur probabilité de réussite est difficile à évaluer. Lorsque le risque technologique est évalué et atténué adéquatement, le taux de réussite de l'adoption de l'IA augmente fortement, ce qui est un élément essentiel pour encourager davantage d'entreprises à investir.

En parallèle, même si l'industrie et les observateurs du domaine des technologies ont répété à de nombreuses PME qu'elles devaient adopter l'IA pour assurer leur concurrence à long terme, peu d'entre elles possèdent les compétences et le réseau nécessaires pour accorder la priorité aux initiatives d'IA, les lancer et les déployer avec succès. Pendant ce temps, le Canada dispose d'un réseau vaste et en expansion de fournisseurs de services d'IA et d'un grand bassin de talents hautement qualifiés qui obtiennent leur diplôme universitaire chaque année, mais peu d'entre eux établissent des liens avec les PME.

L'approche collaborative de Scale AI aborde ce paradoxe en exigeant que les adoptants collaborent avec les fournisseurs de services d'IA durant les phases de développement et d'exécution des projets, ce qui favorise la création et le partage de propriétés intellectuelles dans l'ensemble de l'écosystème, en plus de créer des liens pour le développement commercial futur. Lors du premier lancement de Scale AI, l'industrie des services d'IA en était encore à ses débuts, avec très peu de fournisseurs experts, auxquels seules les grandes entreprises pouvaient avoir accès. Durant la phase 1, **Scale AI a mis sur pied un réseau étendu de nouveaux fournisseurs de services d'IA nationaux** qui était mieux adapté aux besoins précis des PME en ce qui concerne la complexité et l'accessibilité des solutions.

Alors que nous effectuons la transition vers la phase 2, Scale AI tirera profit de son expérience et de sa position unique dans l'écosystème pour établir davantage de liens entre les adoptants et les fournisseurs de services, afin d'encourager des investissements supplémentaires, d'améliorer le taux de réussite des projets, et d'atteindre une adoption généralisée de l'IA au sein des PME. De manière plus concrète, Scale AI mettra davantage l'accent sur :

- Partager des connaissances avec les entreprises pour déterminer les prochaines étapes de leur parcours d'IA et fournir du financement pour les aider;
- Agir en tant que lien de confiance entre les adoptants, les fournisseurs et les autres parties prenantes de l'écosystème pour établir la structure et exécuter les projets de chaîne d'approvisionnement d'IA;
- Faciliter le soutien des experts en IA pour la planification et l'exécution des projets;
- **Financer la productivisation des solutions** élaborées dans le cadre d'engagements personnalisés par les fournisseurs de services d'IA des projets d'adoption;
- Encourager les **fournisseurs de solutions logicielles traditionnelles à améliorer leurs capacités en IA**.

2.2.3 OBJECTIF 3 : POSITIONNER SCALE AI EN TANT QU'INTERMÉDIAIRE POUR LES CONNAISSANCES APPLIQUÉES EN IA ET LE RAYONNEMENT INTERNATIONAL

Un autre obstacle important à la croissance de la demande intérieure pour l'IA tire son origine de la compréhension limitée des entreprises canadiennes en ce qui concerne le potentiel de création de valeur de l'IA. Ces sociétés ont généralement peu d'expérience avec l'IA³ et, par conséquent, aucune connaissance réelle de sa valeur stratégique, des ingrédients nécessaires à sa réussite et des effets financiers attendus.

L'ampleur et la diversité du portefeuille de projets de la phase 1 de Scale AI nous a donné un aperçu de ces connaissances convoitées, ce qui fait en sorte que nous nous trouvons dans une position unique, par rapport aux autres acteurs de

³ Moins de 20 % des entreprises utilisent l'IA depuis plus de deux ans, Sondage de Kaggle sur le langage machine et la science des données pour l'adoption de l'apprentissage automatique, 2020.

l'écosystème, pour utiliser ces connaissances et informations dans le but de stimuler l'adoption nationale. Durant la phase 2, Scale AI prévoit :

- Identifier et partager les tendances, les références et les facteurs de réussite clés basés sur son portefeuille de plus de 100 projets d'IA, ainsi que sur les données et les expériences partagées par ses organisations partenaires;
- Produire des ressources et des guides spécifiques aux industries et aux secteurs qui décrivent l'approche, le temps et les ressources requises pour concevoir et lancer avec succès des projets de chaînes d'approvisionnement d'IA (p. ex., qu'est-ce qu'un effet raisonnable d'un moteur d'optimisation des stocks fondé sur l'IA dans la vente au détail?);
- Publier régulièrement des mises à jour pour notre rapport de recherche [Portrait de l'IA d'ici](#) sur l'état de l'IA au Canada, en collaboration avec les principales parties prenantes de l'écosystème, qui comprennent des recommandations et des appels à l'action axés sur notre vision clé qui consiste à augmenter la demande intérieure pour l'IA;
- Promouvoir les projets et les organisations phares, à l'échelle nationale et internationale, afin de positionner le Canada en tant que destination attrayante pour les talents et les entreprises dans le domaine de l'IA.

En occupant ce rôle, Scale AI attirera également les sociétés internationales qui cherchent des informations pour leurs propres initiatives d'IA, ce qui nous donnera l'occasion d'attirer ces sociétés et de faire en sorte qu'elles investissent au Canada et travaillent avec des fournisseurs de services canadiens. L'empreinte pancanadienne de Scale AI, ainsi que sa capacité à faire le pont entre les secteurs universitaire, de l'entrepreneuriat et industriel, nous met dans une bonne position pour agir à titre de point d'entrée fiable dans l'écosystème canadien de l'IA.

3. Notre plan pour renforcer l'écosystème canadien de l'IA

Pour déployer la stratégie de sa phase 2, Scale AI continuera de mettre à profit son approche holistique en mettant encore davantage l'accent sur les projets menés par l'industrie, le perfectionnement des talents et l'accélération des entreprises en démarrage. Bien que nous ferons passer nos activités d'investissement les plus significatives de la phase 1 à la phase 2, nous recentrerons également certaines de nos activités sur les besoins clés de l'écosystème étant donné la diminution du financement disponible. Ces activités s'articulent autour de quatre programmes :

1. Soutenir les initiatives de projets d'IA menés par l'industrie;
2. Accélérer les activités des entreprises en démarrage canadiennes dans le domaine de l'IA;
3. Perfectionner la main-d'œuvre du Canada en IA;
4. Mettre en valeur l'IA canadienne à l'échelle mondiale.

En plus de ces programmes, Scale AI a reçu du financement de la part de l'ISDE dans le cadre de la Stratégie pancanadienne en matière d'IA et consacrera ces fonds au soutien d'initiatives visant à déployer des solutions fondées sur l'IA dans les hôpitaux canadiens.

3.1 Soutenir les investissements menés par l'industrie en IA pour la productivité par l'intermédiaire de l'optimisation des chaînes d'approvisionnement

Depuis sa création, Scale AI se concentre sur le soutien du développement de solutions d'IA pour les chaînes d'approvisionnement par les fournisseurs de services canadiens. Pour la phase 2, nous continuerons de nous concentrer sur cet aspect pour les raisons suivantes :

- Les chaînes d'approvisionnement ont besoin d'une grande variété de processus d'activités commerciales. Le fait de se **concentrer sur des solutions de productivité appliquées aux chaînes d'approvisionnement** permet à Scale AI de soutenir des entreprises de nombreux secteurs et de s'assurer que les utilisations de l'IA dans lesquelles nous co-investissons appuient directement la création de valeur pour les entreprises canadiennes et produisent des gains importants en matière de productivité;
- Le Canada, plus précisément le corridor Québec-Montréal-Toronto-Waterloo, est un carrefour reconnu mondialement pour la recherche en IA et représente la plus grande communauté de chercheurs scientifiques à l'échelle mondiale dans les domaines de la recherche opérationnelle (RO), du langage machine (LM) et du traitement automatique des langues. La combinaison de ces domaines permet la création de méthodes novatrices et uniques pour résoudre des problèmes commerciaux complexes et améliorer la prise de décisions dans les chaînes d'approvisionnement. Cette expertise combinée est un avantage concurrentiel clé pour le Canada et il est impératif que nous en tirions profit pour nos entreprises nationales. Étant donné que le rendement des entreprises et les chaînes d'approvisionnement s'appuient fortement sur les prédictions et les moteurs d'optimisation, ils représentent des secteurs parfaits pour déployer la recherche opérationnelle, le langage machine et le traitement automatique des langues;

→ La prise de décisions dans l'industrie, et plus précisément dans les activités des chaînes d'approvisionnement, est l'un des **domaines clés où l'IA peut être appliquée à l'échelle commerciale**; d'autres domaines comprennent les secteurs financier, médical, du marketing numérique et des véhicules autonomes. Sur le plan stratégique, le Canada est mieux positionné pour atteindre une position de chef de file dans l'IA appliquée **aux chaînes d'approvisionnement, un créneau qui n'a pas encore été saisi** par une entité ou une région dominante. De plus, de récents événements sociaux, environnementaux et géopolitiques ont causé d'importantes perturbations dans les chaînes d'approvisionnement, soulignant le besoin d'importants investissements pour moderniser l'infrastructure physique et numérique des sociétés canadiennes. Le fait de concentrer les investissements de Scale AI dans ce secteur précis permettra d'établir une masse critique de fournisseurs de services et de solutions d'IA pour les chaînes d'approvisionnement afin d'assurer la position de chef de file mondial du Canada.

3.1.1 CROISSANCE DU CARNET DE COMMANDES

Nous avons construit le carnet de commandes de Scale AI durant la phase 1 en identifiant et en communiquant activement avec les adoptants de l'industrie pour trouver des entreprises prêtes à effectuer des investissements soutenus en IA et ensuite les mettre en contact avec les fournisseurs de services pertinents. Nous avons également **travaillé activement avec des fournisseurs d'IA pour soutenir leurs efforts de commercialisation**. Bien que notre rôle dans la production de projets ait été important, nous avons constaté que le fait de produire des projets à partir de la base, en commençant par l'intérêt d'un adoptant ou d'un fournisseur, est un facteur de réussite clé pour obtenir des partenaires et des projets engagés.

La création d'un carnet de commandes robuste nécessite des efforts constants pour faire croître et soutenir les clients jusqu'à ce qu'ils soient prêts pour un investissement dans un projet d'IA. Certains des projets dans lesquels Scale AI investit à l'heure actuelle sont en fait le résultat de plusieurs années de soutien de la part de l'équipe d'investissement dévouée de Scale AI pour favoriser les collaborations, orienter vers les programmes de formation en IA et éduquer sur les utilisations pertinentes de l'IA dans leurs entreprises.

Afin d'accélérer la croissance d'un vaste écosystème d'IA, Scale AI continuera de soutenir une grande variété de projets diversifiés soumis et dirigés par les adoptants et les fournisseurs de l'industrie. Dans la phase 2, nous continuerons de communiquer de façon proactive avec de nouvelles entreprises et de les mobiliser, en plus d'encourager les membres existants à investir dans les initiatives de suivi. Scale AI adaptera son approche pour promouvoir ces activités en fonction du niveau de maturité numérique de chaque entreprise :

- Scale AI encouragera d'autres entreprises à lancer des initiatives qui mettent à profit la réussite des projets antérieurs de Scale AI, en commençant par des solutions moins complexes, puis en augmentant graduellement leur complexité par l'entremise d'investissements de suivi (p. ex., s'appuyer sur un moteur de prévision de la demande en intégrant un outil de gestion des stocks avancé, suivi d'un système d'optimisation de réseau complet);
- Pour les entreprises qui possèdent déjà des compétences en matière d'IA, Scale AI financera des outils fondés l'IA qui s'attaquent à de nouveaux problèmes commerciaux ou qui diffusent des solutions existantes dans différentes unités commerciales.

Alors que nous entreprenons la phase 2, Scale AI élargira aussi son approche d'admission de manière à lancer des appels de propositions sur des sujets précis afin d'encourager notre écosystème à développer des solutions fondées sur l'IA qui ciblent des problèmes critiques pour le Canada :

3.1.2 LES PME AU CŒUR DES INVESTISSEMENTS DE SCALE AI

Les PME sont intrinsèquement au cœur de Scale AI, car la vaste majorité des fournisseurs d'IA sont des PME. Au cours des dernières années, notre écosystème a été témoin de l'émergence et de la croissance rapide du nombre de ces fournisseurs. Notre expérience a démontré que leur réussite commerciale s'appuie non seulement sur leur savoir-faire en matière d'IA, mais également sur leur capacité à élaborer des solutions et des services pertinents pour les entreprises.

Dans la phase 2, nous mettrons encore davantage l'accent sur les PME, en incluant les fournisseurs de solutions technologiques qui n'ont pas de capacités en IA. Le Canada possède un bassin riche et diversifié de fournisseurs de logiciels traditionnels, dont la plupart offrent leurs services à d'autres PME. Ces entreprises ont généralement une grande expérience dans le développement et la commercialisation réussie de solutions de commerce électronique interentreprises et pourraient grandement profiter de capacités d'IA supplémentaires pour élargir leur base commerciale et de produits. Dans la phase 2, Scale AI créera de la valeur pour ces fournisseurs en leur permettant d'établir des liens avec les bons experts, autant du point de vue de l'IA que de celui de l'intégration commerciale, afin de les aider à développer et à vendre leurs solutions, et à produire une propriété intellectuelle (PI) précieuse qu'ils pourront aussi utiliser pour obtenir de futurs clients.

Pour augmenter davantage l'incidence et le soutien de Scale AI pour les fournisseurs de services canadiens qui sont aussi des PME, nous **investirons, durant la phase 2, dans la productivité de certaines solutions personnalisées** créées dans le cadre du financement de projets, afin d'augmenter ces investissements et la PI créée. Nous y parviendrons en investissant dans les coûts associés à la normalisation d'une solution personnalisée, de manière à ce qu'elle puisse également être utilisée par le fournisseur de services qui est aussi une PME pour attirer une nouvelle clientèle ou une clientèle élargie. Étant donné que le client adoptant original n'a aucun intérêt dans le financement de ces coûts de productivité, l'investissement de Scale AI fournit un soutien essentiel et nécessaire pour augmenter les activités de ces PME. Afin de tester la faisabilité de cette initiative, Scale AI a encouragé deux projets sélectionnés récemment à intégrer un tel modèle de financement, et nous nous attendons à ce qu'une grande partie de nos projets d'adoption suivent un modèle semblable dans la phase 2.

Les adoptants qui sont aussi des PME représentent également une part assez importante de notre portefeuille d'investissement. Ces organisations ont reconnu que l'IA est une source stratégique d'avantage concurrentiel et ont investi de manière importante dans la numérisation. Soutenir la croissance continue de ces adoptants qui sont aussi des PME demeure un élément prioritaire pour la phase 2.

3.1.3 AIDER LES ENTREPRISES EN DÉMARRAGE À OBTENIR ÉLAN COMMERCIAL

Un autre facteur de croissance pour les futurs projets sera d'augmenter la portée de notre programme « premier client » par l'entremise duquel **Scale AI permet aux entreprises en démarrage qui en sont aux premières étapes d'obtenir leur premier client**. Nous y parviendrons en co-investissant jusqu'à 50 % dans les projets plus petits d'un maximum de 500 000 \$. Ces projets permettent d'accroître la confiance des clients, ce qui favorise les investissements de suivi qui soutiennent directement l'augmentation des activités des nouveaux fournisseurs de solutions d'IA canadiens qui sont aussi des PME.

3.1.4 TIRER PROFIT DES LIENS DE NOTRE ÉCOSYSTÈME AVEC LES UNIVERSITÉS ET LES CENTRES DE RECHERCHE

Au cœur du rôle d'intermédiaire de Scale AI se trouvent nos partenariats efficaces avec des centres de recherche en IA, des accélérateurs et des universités qui appuient nos efforts pour identifier les entreprises à potentiel élevé et qui fournissent des ressources expertes pour les faire croître. Durant la phase 1, Scale AI a encouragé de nombreux partenaires de projet à inclure des professeurs dans leur consortium, ce qui a mené à la création de nombreux partenariats à valeur ajoutée. En passant à la phase 2 et en fonction des besoins précis et de la complexité de chaque projet, nous irons encore plus loin pour établir davantage de liens entre les équipes de projet et les experts pertinents de nos universités afin d'élargir cette valeur de connexion et de mentorat que nous apportons à l'écosystème de l'IA.

Dans le cadre de la stratégie de la phase 2 pour le développement de l'écosystème, Scale AI augmentera également sa collaboration avec les instituts d'IA du Canada (Mila, AMII et Vector). Cela comprendra la coordination du soutien offert aux entreprises à différentes étapes de leur parcours d'IA, le fait d'offrir un meilleur accès aux talents en IA pour les PME, le financement de programmes de formation professionnelle en IA et en PI, l'organisation conjointe et la participation à des événements d'IA et la collaboration à des publications clés sur l'IA.

3.1.5 GÉNÉRER DES INVESTISSEMENTS CONSIDÉRABLES DANS L'INDUSTRIE

Durant la phase 1, Scale AI a produit en moyenne 1,80 \$ provenant de projets menés par l'industrie pour chaque dollar de fonds publics investi par Scale AI (soit un ratio de financement de 1:1,8), ce qui est bien au-dessus de la cible de 1,5 \$ établie par l'ISDE pour la phase 2. Nous prévoyons **maintenir ce ratio de 1,80 \$ dans les projets menés par l'industrie de la phase 2**, et même augmenter le ratio à 3 \$ et plus pour certains projets en fonction des investissements privés résultant des autres efforts de croissance de Scale AI expliqués précédemment.

3.2 Augmenter l'incidence de notre programme d'accélération

Par l'entremise du programme d'accélération, Scale AI a conclu des partenariats avec 29 des meilleurs programmes d'incubateurs et d'accélérateurs du pays, ce qui a permis de fournir du financement pour soutenir les entreprises en démarrage qui conçoivent des solutions d'IA pour les chaînes d'approvisionnement. Ces partenariats nous ont permis de **découvrir des centaines d'entreprises en démarrage dans le domaine de l'IA**, avec une compréhension approfondie de leurs capacités et de leur expertise respectives. Durant la phase 1, Scale AI se concentrait sur le fait d'offrir des incitatifs financiers pour encourager les incubateurs et les accélérateurs du pays à soutenir les entreprises en démarrage qui conçoivent des solutions d'IA pour les chaînes d'approvisionnement. Aujourd'hui, les chaînes d'approvisionnement sont devenues des secteurs clés pour la plupart de nos programmes partenaires et le financement de Scale AI doit maintenant être axé sur les activités de création de valeur pour les entreprises en démarrage qui joignent les rangs de nos incubateurs et accélérateurs partenaires. Durant la phase 2, Scale AI prévoit :

- Mettre au point des activités de jumelage évolutives entre les membres de Scale AI et les entreprises en démarrage pour créer des occasions commerciales;
- En collaboration avec trois instituts de recherche (Mila, Vector, AMII), IVADO et des universités de partout au Canada, créer un programme de jumelage national entre les étudiants en science des données et les entreprises en démarrage afin de créer un carnet de commandes de talents pour les entreprises en démarrage et de permettre aux étudiants d'acquérir de l'expérience pratique;
- Mettre à profit la portée pancanadienne de Scale AI pour organiser des événements ciblés auxquels participent des investisseurs providentiels, des investisseurs en capital de risque et les meilleures entreprises en démarrage de notre portefeuille;
- Continuer de financer des incubateurs et des accélérateurs canadiens qui soutiennent des entreprises en démarrage qui mettent au point des solutions d'IA pour les chaînes d'approvisionnement.

3.3 Perfectionner les compétences de la main-d'œuvre actuelle et future dans le domaine de la science des données

En fonction du financement dont dispose Scale AI pour la phase 2, notre programme de perfectionnement de la main-d'œuvre accordera la priorité aux initiatives qui s'harmonisent le mieux avec notre objectif stratégique d'augmentation de la demande pour les solutions d'IA. Ainsi, les chaires de recherche et les programmes de formation publics ne seront pas maintenus dans le cadre de la phase 2 et Scale AI se concentrera sur les sous-programmes suivants :

→ **Sensibilisation aux STIM :**

- > Lancer un nouvel appel de propositions pour promouvoir les études et les carrières en science des données auprès des groupes sous-représentés, en ciblant près de 10 000 jeunes;
- > Travailler avec des programmes partenaires pour créer des liens avec les membres de l'industrie de Scale AI afin d'exposer les jeunes aux environnements de travail et à de vrais professionnels en science des données.

→ **Formation personnalisée :**

- > Accélérer les investissements dans les programmes de formation personnalisés qui ciblent les besoins précis des entreprises par l'entremise d'une intégration étroite avec le financement de projets.

3.4 Mettre en valeur l'IA canadienne à l'échelle mondiale

La réputation du Canada en tant que chef de file mondial dans le domaine de l'IA est déjà bien établie⁴, ce qui attire un grand volume de talents étrangers à venir étudier avec certains des plus grands experts au monde dans le domaine de l'IA. Néanmoins, le Canada n'est pas encore une destination de choix pour les professionnels de l'IA, ce qui entraîne un important exode des cerveaux. Pour **améliorer le profil du Canada à titre de destination de choix**, Scale AI prévoit, pendant la phase 2 :

- Lancer et financer des initiatives à la fine pointe et à grande échelle pour montrer l'expertise unique du Canada au monde entier, et **présenter comment l'IA canadienne se distingue**, entre autres, en ce qui concerne l'éthique et l'inclusivité. Le talent en IA est attiré par des innovations ambitieuses à grande incidence, et assurer que ces initiatives sont réussies et bien financées sera essentiel pour amorcer un cercle vertueux d'attraction des talents;
- **Organiser conjointement ou déterminer le contenu d'événements internationaux à haute visibilité**, comme le « All in 2023 » à Montréal qu'organisa Scale AI en collaboration avec CCMM, Mila, IVADO, Forum IA Québec, Montréal International, CEIMIA et d'autres, afin de promouvoir les projets réussis et ambitieux des membres de l'écosystème d'IA et de présenter aux organisations et talents mondiaux les avancées uniques et excitantes dans le domaine de l'IA qui ont lieu au Canada.

Durant la phase 1, Scale AI a établi des partenariats fonctionnels robustes avec des organisations comme Montréal International, Investissement Québec et Toronto Global, et durant la phase 2, nous prévoyons élargir nos interactions en augmentant notre présence à leurs événements. Scale AI mettra également au point de la documentation et des études de cas d'IA pour tirer profit de ses activités internationales. À l'avenir, Scale AI renforcera ses liens avec Affaires mondiales Canada pour rendre possible des missions commerciales et créer des occasions d'expansion commerciale à l'étranger pour les membres de Scale AI.

3.5 Déployer des solutions d'IA pour optimiser les activités des hôpitaux

Au début de la pandémie de COVID-19, Scale AI a rapidement mobilisé son écosystème pour soutenir les hôpitaux dans l'utilisation de l'IA afin de mieux gérer les conséquences de la crise. Environ deux millions de Canadiens et Canadiennes ont profité de services de santé améliorés dans le cadre de l'initiative pour la COVID-19 de Scale AI. Après avoir consulté

⁴ <https://www.tortoisemedia.com/intelligence/global-ai/>

les participants de ces projets liés à la COVID-19 pour en apprendre davantage sur leurs réussites et leurs échecs, Scale AI lancera un appel de propositions pour appuyer le développement de nouvelles solutions fondées sur l'IA ciblant la logistique intrahôpital. Tout en conservant son approche collaborative, Scale AI jouera un rôle de rassembleur et d'intermédiaire entre les hôpitaux du Canada et les fournisseurs de solutions d'IA afin d'activer le lancement de projet ambitieux à forte incidence.

Étant donné le contexte particulier des hôpitaux canadiens, la contribution de Scale AI sera différente que lorsqu'il s'agit de projets typiques menés par l'industrie, couvrant une plus grande part des coûts des projets. Avec ce programme, notre objectif ultime est de financer le développement initial de solutions d'IA productivisées et leur déploiement dans des hôpitaux sélectionnés tout en nous assurant que les fournisseurs de services soient ensuite en mesure de commercialiser leur produit dans d'autres hôpitaux du pays.

3.6 Stratégie de propriété intellectuelle

Une stratégie de propriété intellectuelle (PI) harmonise la PI avec les objectifs commerciaux afin d'optimiser les tendances favorables pour l'entreprise. Notre stratégie de PI consiste donc à nous concentrer sur nos objectifs principaux d'augmentation de la demande intérieure pour l'IA canadienne et de soutien à l'augmentation des activités des PME, des manières suivantes :

Augmenter la demande intérieure pour l'IA canadienne : Scale AI met l'accent sur l'élaboration de PI (p. ex., modèles d'IA et moteurs d'optimisation) qui auront une incidence commerciale maximale sur l'écosystème. Pour y parvenir, nous préférons investir dans des projets qui créent une PI qui (a) possède une probabilité élevée de commercialisation (p. ex., l'utilisation dans un produit ou service) et qui (b) peut être redéployée dans des cas d'utilisation nouveaux ou élargis, au-delà de la portée du cas d'utilisation original. Ainsi, un pourcentage élevé de la PI des projets est commercialisé après l'achèvement du projet. De plus, comme Scale AI encourage activement le développement de suivi et la commercialisation élargie de la PI des projets, un nombre croissant de nouveaux projets s'appuie sur des projets antérieurs de Scale AI. Scale AI encourage également l'augmentation du nombre de consortiums de projets dans son carnet de commandes afin d'élargir l'équipe de PME, d'entreprises en démarrage et d'adoptants participants, augmentant ainsi les occasions pour ces entités d'élaborer de nouvelles PI et d'augmenter la demande intérieure pour leurs produits et services fondés sur l'IA. Toutes ces activités aident à faire augmenter la demande intérieure pour l'IA.

Soutenir l'augmentation des activités des PME : notre stratégie de PI soutient l'augmentation des activités des PME de trois façons :

- 1. Mettre en place des dispositions relatives à la PI qui facilitent l'augmentation des activités des PME :** nous promouvons activement, dans le cadre de notre processus de sélection de projets, le fait que les fournisseurs d'IA qui sont aussi des PME conservent une propriété suffisante de leur PI ou qu'ils utilisent leurs droits pour permettre aux PME de commercialiser davantage la PI dans d'autres contextes, en dehors de la portée du projet. Auparavant, les adoptants empêchaient systématiquement ce type d'activités, et Scale AI a joué un rôle essentiel pour aider les adoptants et les fournisseurs d'IA à comprendre la valeur de cette approche et, ultimement, à l'adopter. Comme discuté dans la section A.2 ci-dessus, dans la phase 2, nous financerons les fournisseurs de services qui sont aussi des PME à « productiviser » leurs solutions personnalisées afin de les transformer en solutions généralisées qui peuvent attirer de nouveaux clients.
- 2. Intégrer la réflexion sur la PI à la planification commerciale :** il n'y a pas de solution de PI universelle, même dans l'écosystème de l'IA, ce qui souligne l'importance de la capacité des sociétés canadiennes à prendre des décisions éclairées concernant l'approche de PI qui correspond le mieux à leurs réalités commerciales. Notre stratégie de PI se concentre sur le fait de permettre aux PME d'être en mesure de prendre des décisions adéquates concernant la PI et qui sont pertinentes pour leur situation.

3. Augmenter les connaissances en matière de PI : la réussite commerciale nécessite une compréhension fonctionnelle de la PI, mais Scale AI a identifié deux lacunes importantes dans la formation existante disponible : (1) l'absence de formations sur la PI spécifique à l'IA et (2) l'absence de formations qui accordent la priorité à des conseils pratiques et axés sur les entreprises plutôt qu'aux complexités juridiques. En réponse à ces lacunes, nous avons lancé notre série de formations vidéo **POURQUOI PI** et le blogue **La PI sans jargon** durant la phase 1. Nous continuerons d'alimenter leur contenu et d'ajouter d'autres offres durant la phase 2.

3.7 Tenir compte des priorités nationales transversales

Scale AI se trouve dans une position unique pour soutenir les priorités nationales en matière d'économie verte et de résilience des chaînes d'approvisionnement, car elles concernent des problèmes que nous réglons dans les chaînes d'approvisionnement. Scale AI a mis sur pied un plan pour investir dans les projets d'IA de chaînes d'approvisionnement qui contribuent grandement à une économie verte, notamment par la réduction des émissions de CO₂ et autres au Canada, rendant ainsi les chaînes d'approvisionnement plus résistantes aux chocs.

3.7.1 RENDRE L'ÉCONOMIE CANADIENNE PLUS VERTE ET METTRE AU POINT DES SOLUTIONS POUR LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES

Notre équipe a entrepris une analyse⁵ en profondeur des émissions du Canada selon l'inventaire national⁶. Notre analyse indique que **les projets d'IA pour les chaînes d'approvisionnement ont le potentiel de contribuer à la réduction des émissions** de deux manières. Tout d'abord, en optimisant les processus inefficaces qui produisent des émissions, puis en réduisant les pertes, causées notamment par la surproduction et les opérations et réseaux de distribution inefficaces.

À la suite de notre analyse approfondie, nous croyons que les solutions du domaine d'intérêt des chaînes d'approvisionnement fondées sur l'IA de Scale AI pourraient avoir une incidence sur environ 15 % des émissions totales de GES du Canada, particulièrement dans les secteurs des transports, de l'agriculture et de la vente au détail. Ainsi, Scale AI cherchera activement et générera des occasions d'investissement dans ces secteurs, et intégrera plus explicitement le potentiel de réduction des émissions dans son processus de diligence raisonnable.

Par exemple, Scale AI lancera une série d'**initiatives visant à améliorer l'efficacité algorithmique et à réduire la consommation générale d'énergie des solutions d'IA** créées au Canada. Ces initiatives sont extrêmement importantes en raison de l'augmentation de la consommation énergétique des ressources informatiques requises pour les solutions fondées sur l'IA. L'augmentation de la demande en électricité qui y est associée a également des impacts importants sur l'environnement. En réponse à ce défi, Scale AI :

- Encouragera l'efficacité algorithmique (codage vert) et des approches plus écologiques pour les centres de données des projets de Scale AI en finançant les coûts des projets connexes;
- Fera la promotion de l'efficacité algorithmique dans la lutte contre les changements climatiques, par exemple en produisant et en faisant la promotion de documents et de guides pour appuyer la mise en œuvre de pratiques exemplaires par les sociétés canadiennes.

⁵ Consultez l'annexe 7 pour voir un aperçu de notre analyse.

⁶ Consultez le « [National Inventory Report 1990–2020 : Greenhouse Gas Sources and Sinks in Canada](#) »

3.7.2 GÉRER LES PERTURBATIONS ACTUELLES ET FUTURES DES CHAÎNES D'APPROVISIONNEMENT

Soutenir le déploiement de l'IA dans les chaînes d'approvisionnement demeurera la grande priorité des initiatives de la phase 2 de Scale AI. Pour renforcer l'infrastructure du Canada et la protéger contre les chocs imprévus, nous prévoyons également :

- Collaborer avec le groupe de travail sur la chaîne d'approvisionnement de Transports Canada pour identifier les occasions d'amélioration ou d'optimisation des infrastructures clés grâce au déploiement d'actifs numériques ou physiques;
- Cerner les occasions pour les membres de Scale AI possédant une expertise précise en IA de se joindre aux projets appuyés par Transports Canada.

3.7.3 ASSURER LA SÉCURITÉ DES ENTREPRISES ET DU COMMERCE CANADIENS

Scale AI croit fermement que la **cybersécurité est un aspect essentiel de la résilience des chaînes d'approvisionnement**. **Le partage des données entre les partenaires des chaînes d'approvisionnement**, qui est nécessaire pour les utilisations transformatrices de l'IA, représente un risque important d'attaques pour les entreprises canadiennes. Pour y remédier, Scale AI contribuera davantage à cet aspect dans le cadre des activités de la phase 2 :

- Souligner l'importance de mettre l'accent sur la sécurité des données parmi les partenaires de projets en sensibilisant davantage et en augmentant le financement pour ces activités de projet;
- Promouvoir l'importance de la cybersécurité grâce à un contenu soigneusement sélectionné pour nos membres et offert par l'entremise de nos plateformes numériques, de conférences et d'ateliers spécialisés;
- Faciliter l'accès aux fournisseurs de services de cybersécurité à l'aide d'un registre pour les membres.

4. Notre capacité organisationnelle et notre plan d'exécution

4.1 Vision opérationnelle

Scale AI mène ses activités en vertu de **quatre principes généraux** établis de manière à s'assurer qu'elle sert ses membres efficacement tout en conservant le plus haut niveau de rigueur dans sa gestion des fonds publics :

- 1. Convivialité pour les entreprises** : nous examinons et améliorons régulièrement nos processus pour qu'ils soient le plus simples possible pour les utilisateurs, et nous fournissons une rétroaction claire et la plus rapide possible sur la pertinence des propositions de projets afin d'améliorer la qualité des soumissions et d'éviter les efforts inutiles;
- 2. Simplicité grâce à l'automatisation** : nous utilisons des outils numériques comme Salesforce et Asana pour automatiser et simplifier les tâches, gérer les projets et créer des rapports, afin que les membres des équipes puissent se concentrer sur des tâches à plus grande valeur ajoutée;
- 3. Talent expérimenté de grande qualité** : notre mélange de jeunes employés à haut potentiel et de vétérans de l'industrie génère de grandes occasions de croissance professionnelle et une équipe fortement engagée;
- 4. Attribution rigoureuse du financement** : nous gérons les fonds comme s'ils étaient les nôtres, en nous concentrant sur les investissements qui amélioreront réellement les normes de l'écosystème en ce qui concerne l'adoption de l'IA. Nous effectuons également une diligence raisonnable financière importante avant d'investir, autant concernant la santé des entreprises que la pertinence et la justesse des coûts proposés. Même si notre rigueur a potentiellement ralenti notre taux d'investissement dans nos débuts, elle nous a permis de créer un carnet de commandes de plus grande qualité alors que nous terminons la phase 1 et amorçons la phase 2, et d'engendrer un impressionnant levier d'investissement de l'industrie de 1,80 \$ par dollar investi par Scale AI.

4.2 Conseil d'administration

Scale AI a été créée par les membres clés de l'écosystème canadien de l'IA et à ce jour, nous conservons des liens étroits avec ces organisations par l'entremise de notre conseil d'administration. Le conseil d'administration de Scale AI comprend des représentants de toutes les parties prenantes clés de l'écosystème : universités (p. ex., HEC Montréal, Polytechnique Montréal, McGill), instituts de recherche (p. ex., IVADO, Mila), fournisseurs de services d'IA (p. ex., PwC, BCG, IVADO Labs), adoptants de l'IA (p. ex., Bombardier, Canadian Tire) et la communauté d'investissement de l'IA (p. ex., Investissement Québec, Angés Québec, Backbone Angels), ainsi que des experts de l'industrie indépendants. Cette composition permet d'assurer que Scale AI obtienne les conseils et la supervision nécessaires pour faire croître efficacement l'écosystème canadien de l'IA. Notre conseil d'administration examine toutes les décisions stratégiques et opérationnelles importantes de Scale AI, y compris la sélection et le financement de tous les projets et programmes d'investissement.

Scale AI est engagée à assurer la parité des sexes et la diversité au sein de son conseil d'administration, car elle croit qu'elles entraînent une supervision et des conseils plus efficaces pour Scale AI.

La structure actuelle de notre conseil d'administration prévoit au moins quatre réunions officielles par année avec le conseil en entier, en plus de réunions supplémentaires plus fréquentes durant l'année pour le comité de sélection et de ratification de projets, ainsi que des rencontres bihebdomadaires des sous-comités de direction.

4.3 Collaboration avec d'autres grappes

Scale AI voit une valeur potentielle intéressante dans les collaborations ciblées avec d'autres grappes d'innovation mondiales lorsqu'elles sont structurées de manière à augmenter les occasions sans grandement accroître la complexité, notamment grâce à :

1. Engagement des écosystèmes

Certains défis et besoins des écosystèmes uniques des grappes d'innovation mondiales chevauchent les nôtres pour créer des occasions d'amplifier les effets mutuels grâce à la collaboration. En cherchant ces occasions, Scale AI se concentrera sur la création de valeur potentielle pour nos membres et pour accélérer le développement de solutions d'IA appliquées. En parallèle, nous continuerons de partager ouvertement nos ressources aux membres des autres grappes qui cherchent des occasions semblables. Nous prévoyons que bon nombre de ces collaborations surviendront durant la phase 2, lorsque les programmes débiteront, mais nous avons identifié plusieurs bons exemples possibles :

- Organiser conjointement des ateliers spécialisés et lancer des invitations aux membres d'autres grappes (p. ex., explication des moyens de financement disponibles pour les entreprises en démarrage, ateliers pour établir des stratégies de PI);
- Présenter des projets d'IA précis ou des partenaires d'autres grappes durant les événements de Scale AI;
- Produire conjointement du contenu sur des sujets qui concernent également les mandats d'autres grappes (p. ex., l'IA appliquée aux opérations portuaires pour les conteneurs);
- Éclairer ou influencer les politiques nationales sur les sujets à priorité élevée (p. ex., partage de données dans les chaînes d'approvisionnement du domaine alimentaire).

Étant donné le caractère spécifique de l'écosystème de chaque grappe, peu d'activités regroupant les cinq grappes seront réellement efficaces. Par conséquent, nous prévoyons qu'il sera préférable de lancer des initiatives ciblées qui regroupent deux ou trois grappes à la fois.

2. Sensibilisation du public et du gouvernement

Le marketing et les communications ont été des domaines clés de collaboration entre Scale AI et d'autres grappes durant la phase 1. À l'avenir, nous nous attendons à augmenter la coopération par l'intermédiaire de :

- Groupes de travail réguliers pour les communications avec les grappes;
- Événements clés pour présenter les missions collectives des grappes et les résultats;
- Participation conjointe à des tables rondes à haute visibilité pour représenter le programme des grappes d'innovation mondiales en tant que groupe.

3. Gestion des grappes et soutien des pairs

Chaque grappe d'innovation mondiale a acquis une grande connaissance et des pratiques exemplaires concernant la maximisation des effets des investissements et le fonctionnement efficace d'une grappe. Tout au long de la phase 1, Scale AI a régulièrement communiqué avec d'autres grappes d'innovation mondiales dans des équipes variées pour partager des expériences, présenter des membres à différents écosystèmes, transmettre des invitations ou participer à des événements de l'industrie, ainsi que pour partager d'autres ressources précieuses. Dans la phase 2, Scale AI augmentera sa collaboration avec d'autres équipes et sujets associés aux grappes d'innovation mondiales.

4. Liens entre les membres

L'un des rôles clés de Scale AI dans notre écosystème est de créer des liens entre des partenaires de projet potentiels. Ainsi, de nombreux membres de Scale AI possèdent une expertise et des capacités uniques qui pourraient être précieuses pour les membres des autres grappes. Durant la phase 2, nous communiquerons activement avec nos membres pour trouver des occasions potentielles de créer des liens et pour déterminer des points de contact précis dans chaque grappe afin de faciliter ces liens.

5. Mesure de la réussite et du rendement

L'objectif de Scale AI est de produire des résultats importants pour notre écosystème et pour le Canada, et nous utilisons plusieurs indicateurs de rendement pour évaluer et améliorer l'efficacité de nos activités pour atteindre cet objectif. La réussite de nos efforts peut être mesurée selon quatre facteurs : l'incidence, les résultats, les produits et les activités.

5.1 L'incidence prévue

Le plan pour la phase 2 de Scale AI est ancré dans l'expérience que nous avons acquise durant la phase 1 et permettra de produire des résultats commerciaux concrets, notamment la création d'une **valeur directe de trois milliards de dollars** (par les économies réalisées ou par les nouveaux revenus générés), une PI commercialisée importante et **6 000 emplois hautement qualifiés à salaires élevés** au sein des entreprises canadiennes. De plus, nos programmes engendreront des investissements de plus de **200 millions de dollars dans l'industrie**, créeront **100 nouveaux partenariats** et appuieront la formation de **1 000 Canadiens et Canadiennes**.

5.2 Résultats

- **Création d'une valeur commerciale** : un indicateur de réussite important pour nos investissements est la valeur à long terme qu'ils créent pour les entreprises, généralement par une augmentation des revenus ou une réduction des coûts. Bien que nous suivions et évaluions ces indicateurs pendant tout le cycle d'investissement, le réel effet financier peut seulement être évalué une fois que les projets sont achevés et que les nouvelles solutions sont en fonction depuis un certain temps. Alors que nous passons à la phase 2, cet aspect demeurera un indicateur essentiel;
- **Création d'emplois** : les emplois créés durant (directs) ou après (indirects) les projets de Scale AI sont un autre indicateur de réussite important. L'engagement des entreprises à investir dans l'embauche de talents en IA est essentiel pour faire croître la demande intérieure en IA et pour conserver les meilleurs talents au Canada;
- **L'investissement total** de l'industrie dans les initiatives appuyées par Scale AI;
- **Nombre de nouveaux partenariats créés**, y compris ceux auxquels participent l'industrie et le milieu universitaire, ainsi que différents acteurs de l'industrie, par exemple des entreprises en démarrage et des entreprises établies;
- **Nombre de personnes** ayant participé à une séance de formation ou de sensibilisation approuvée par Scale AI.

Le regroupement des indicateurs ci-dessus représentera la valeur concrète et mesurable que Scale AI crée pour l'écosystème. Les avantages non concrets associés aux activités de notre programme seront, par définition, plus difficiles à évaluer de manière quantitative. Ce type d'avantages comprend :

- La croissance et le transfert exponentiel des connaissances en IA grâce à la collaboration intersectorielle, menant à des débordements d'innovations dans d'autres industries;
- La transition des cultures d'entreprise vers une plus grande collaboration (avec les entreprises en démarrage, les PME, les chercheurs, etc.) et un plus grand appétit pour le risque;
- L'effet de second ordre sur le PIB provenant de l'importation et de la création d'une main-d'œuvre hautement qualifiée au Canada.

5.3 Produits

Pour mesurer les résultats de nos investissements, nous devons également évaluer les indicateurs suivants :

- Nombre d'actifs de PI importants générés (p. ex., modèles d'IA déployés);
- Nombre ou part de projets qui commercialisent la PI après l'achèvement du projet;
- Nombre de dépôts de demande de brevet;
- Nombre ou part de projets qui améliorent davantage la PI créée dans le cadre du précédent projet financé;
- Nombre de PME qui obtiennent l'accès à des occasions commerciales internationales;
- Nombre total de partenaires uniques dans tous les programmes de Scale AI;
- Nombre ou part de projets auxquels participent des partenaires du milieu universitaire;
- Nombre ou part de projets auxquels participent des entreprises en démarrage;
- Nombre total d'entreprises en démarrage soutenues;
- Nombre de participants par projet;
- Nombre ou part de projets découlant d'investissements antérieurs de Scale AI;
- Nombre de fournisseurs de services d'IA ayant plus d'un projet avec Scale AI;
- Nombre de projets d'adoption incluant la productisation par le fournisseur de services;
- Part totale des investissements destinés aux PME (directement de Scale AI ou par la sous-traitance);
- Nombre de projets auxquels participent des investisseurs privés.

5.4 Activités

Bien que le nombre d'activités réalisées par Scale AI ne soit pas une mesure de réussite en soi, il est important d'en faire le suivi pour s'assurer que notre équipe est en voie de réaliser le plan proposé. Comme chaque programme de Scale AI possède son propre ensemble d'activités suivies séparément, la liste complète des indicateurs est trop longue à inclure, mais ils comprendront le nombre de projets financés, le nombre d'équipes de projet recevant du soutien spécialisé de la part de conseillers d'institutions universitaires, le nombre et le type d'événements organisés ou codirigés par Scale AI, le nombre de publications et leur portée (y compris géographique), et la distribution des investissements à travers le Canada.

6. Notre plan financier

6.1 Principaux paramètres financiers

L'approche de Scale AI vise à stimuler les investissements privés, mais non à les remplacer. Durant la phase 1, nous avons mené plusieurs programmes avec différentes capacités pour générer des investissements dans l'industrie, et chacun d'entre eux nécessitait des taux de contribution précis.

- En ce qui concerne les initiatives menées par l'industrie comme les projets d'investissement et la formation personnalisée et publique, l'objectif de Scale AI est de réduire le risque financier pour encourager les entreprises, particulièrement les PME. Ces projets ont fourni la majorité des contreparties de l'industrie de la phase 1.
- Pour les activités de construction de l'écosystème comme l'accélération, les STIM et les chaires de recherche qui peuvent entraîner aucun ou très peu d'investissements de la part de l'industrie, Scale AI a augmenté son taux de contribution avec l'attente précise qu'une contrepartie de l'industrie suffisante de la part des projets menés par l'industrie soit générée pour respecter nos engagements mondiaux à cet égard.

Même si certains taux de contribution seront mis à jour pour la phase 2 (indiqués dans le tableau ci-dessous), le reste est suffisant pour produire les incitatifs désirés afin de réaliser notre stratégie. Chaque élément du tableau est abordé en détail ci-dessous :

| Type d'investissement | Taux de contribution nominal | Taux de contribution effectif | Changement pour la phase 2 |
|-------------------------------|---|--|----------------------------|
| Projets menés par l'industrie | 40 % (50 % au QC) ⁷ | 31 % (36 % incluant le financement du QC) ⁸ | Aucun |
| Programme « premier client » | 50 % plafonné à 250 000 \$ | À confirmer | Aucun |
| Formation personnalisée | 85 % jusqu'à 100 000 \$, puis 50 % | 62 % | 50 % de tous les coûts |
| Formation publique | 50 % | 50 % | Programme abandonné |
| Chaires de recherche | 50 % jusqu'à 1 million de \$ | 50 % | Programme abandonné |
| Sensibilisation aux STIM | 100 % | 100 % | Aucun |
| Accélération | 10 000 à 50 000 par entreprise en démarrage | Contribution moyenne de 38 000 \$ | Aucun |

6.1.1 ADOPTION, COMMERCIALISATION ET PROJETS THÉMATIQUES

Bien que notre taux de contribution sur les dépenses admissibles était nominalement de 40 %, Scale AI a effectué des examens rigoureux de tous les coûts de projet et a pris des décisions délibérées pour concentrer son soutien sur les coûts directement associés au développement des modèles d'IA. Les coûts liés au déploiement de solutions étaient généralement

⁷ Le taux de contribution le plus élevé est basé sur la contribution du gouvernement du Québec au financement de projets et est ajouté aux fonds fédéraux attribués aux projets.

⁸ Le taux de contribution effectif est de 36 % lorsque l'on tient compte des subventions de projets du gouvernement du QC.

couverts à des taux plus bas, alors que certains coûts admissibles (déplacements, marketing, bureaux) n'étaient pas du tout couverts. Ces mesures ont porté notre contribution effective totale à 31 % pour les projets. L'évaluation et l'examen rigoureux ont permis d'obtenir le ratio de levier financier élevé de 1,8 produit par les investissements de Scale AI durant la phase 1.

En plus du financement de l'ISDE durant la phase 1, Scale AI a aussi reçu des contributions de la part du gouvernement du Québec pour aider à payer les coûts des projets basés au Québec avec un taux de contribution supplémentaire de 10 %. Cette contribution a réduit mécaniquement le ratio de contrepartie de l'industrie pour les projets pertinents, augmentant ainsi notre taux de contribution effectif à 36 % des coûts totaux des projets.

Il est important de noter que les récentes consultations avec nos membres ont indiqué que ces taux avaient atteint la limite la plus basse de durabilité, ce qui signifie qu'ils demeurent suffisants pour encourager les investissements de l'industrie, mais qu'une réduction supplémentaire franchirait un seuil important. Par exemple, un adoptant a affirmé : « à la lumière de l'augmentation importante des coûts des talents locaux (particulièrement durant la COVID-19), le taux de contribution actuel de Scale AI de 40 à 50 % pourrait ne pas être durable pour financer les projets ». Compte tenu des risques financiers importants associés aux initiatives d'IA, combinés à la faible tolérance historique des entreprises canadiennes pour le risque, il est peu probable qu'un taux de contribution effectif sous 31 % encourage les organisations à investir dans l'IA. Les risques connexes ne vaudront pas l'investissement, selon elles. Par conséquent, une plus grande réduction du taux de contribution de Scale AI n'est pas prévue ou désirée pour la phase 2, car ce serait contre-productif par rapport à nos objectifs qui visent à augmenter la demande pour l'IA et à accélérer les investissements de l'industrie.

6.1.2 PROGRAMME « PREMIER CLIENT »

Pour encourager les entreprises établies à conclure des partenariats avec des entreprises en démarrage, que la plupart considèrent comme un effort risqué, nous avons déterminé qu'une contribution de 1:1 était requise pour compenser le risque supplémentaire encouru par les entreprises établies. Une contribution plus faible réduirait grandement la volonté de l'industrie à collaborer avec les entreprises en démarrage dans le domaine de l'IA. Cet aspect de notre stratégie est essentiel à la croissance de l'écosystème et au soutien des PME, car il aborde un obstacle majeur pour nos entreprises en démarrage, c'est-à-dire le premier client, et c'est pourquoi les taux de contribution plus élevés pour ces plus petits investissements sont amplement justifiés.

6.1.3 FORMATION PERSONNALISÉE

Initialement établis à 85 % pour la première contribution de 100 000 \$ et à 50 % pour les investissements supplémentaires de Scale AI pour chaque projet, ces taux de contribution ont été sélectionnés en collaboration avec le ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale du Québec relativement à son fonds de développement de la main-d'œuvre géré par Scale AI. En procédant de manière similaire, Scale AI a examiné minutieusement les coûts associés à ces projets de formation et a établi une grille des coûts acceptables. Ainsi, le taux de contribution effectif pour la phase 1 était de 62 %. En ce qui concerne la phase 2, nous avons évalué que la demande de l'industrie pour ce volet ne sera pas affectée de façon importante si nous réduisons notre contribution effective à 50 %.

6.1.4 SENSIBILISATION AUX STIM

Nous croyons fermement que le fait de maintenir un taux de contribution de 100 % permettra d'assurer que ces programmes essentiels sensibilisent efficacement la jeunesse diversifiée visée par cette initiative.

6.1.5 ACCÉLÉRATION

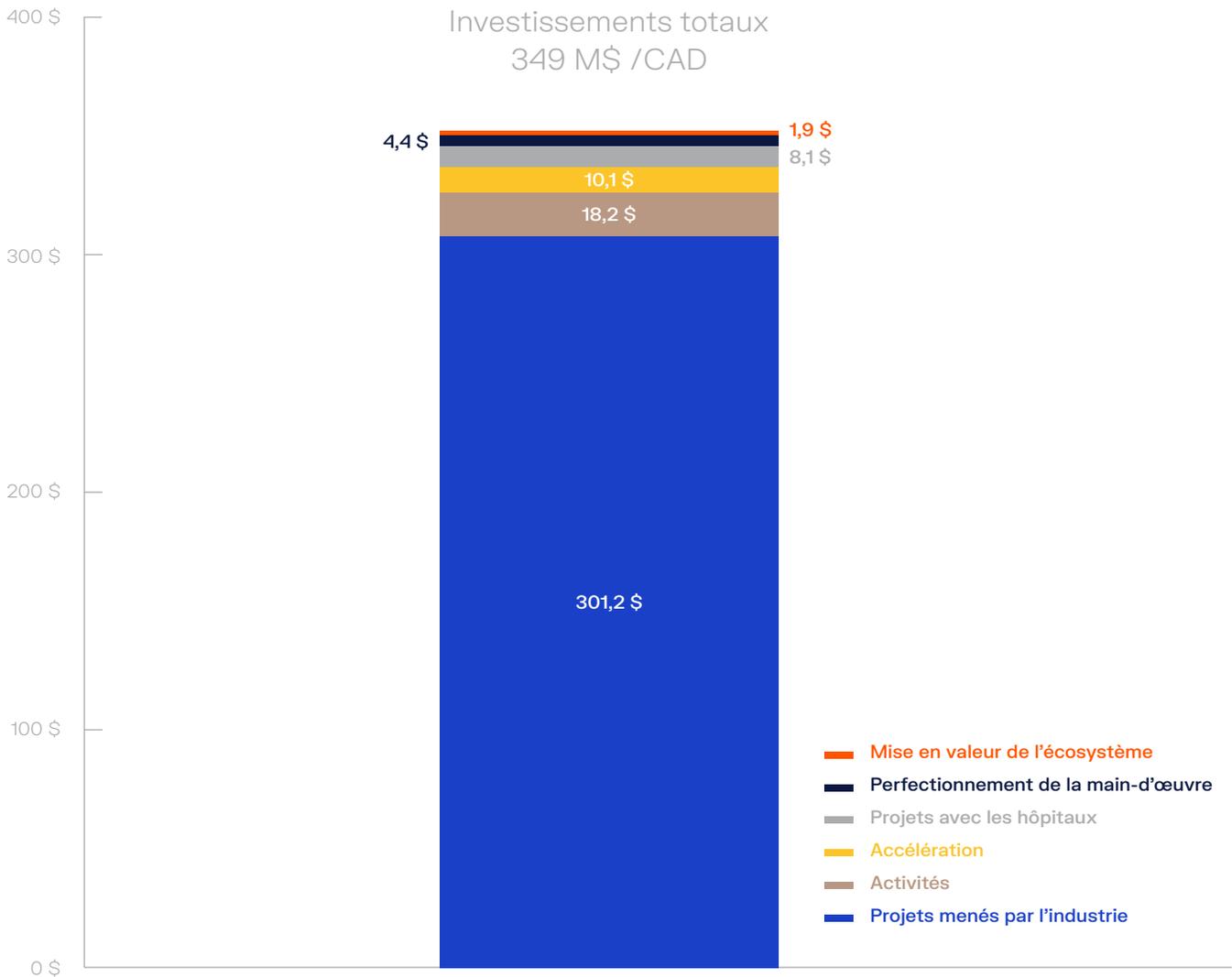
Durant la phase 1, Scale AI a adapté sa contribution en fonction de chaque incubateur ou accélérateur selon le niveau de services fournis aux entreprises en démarrage qu'il soutenait. Cette contribution variait de 10 000 \$ par entreprise en démarrage à 50 000 \$ pour les programmes offrant le plus de valeur. Alors que nous passons à la phase 2, la contribution de Scale AI pour les incubateurs et les accélérateurs sera fondée sur un pourcentage de la valeur des services spécialisés fournis aux entreprises en démarrage. Le seuil de contribution de Scale AI sera déterminé en collaboration avec nos partenaires du programme d'accélération.

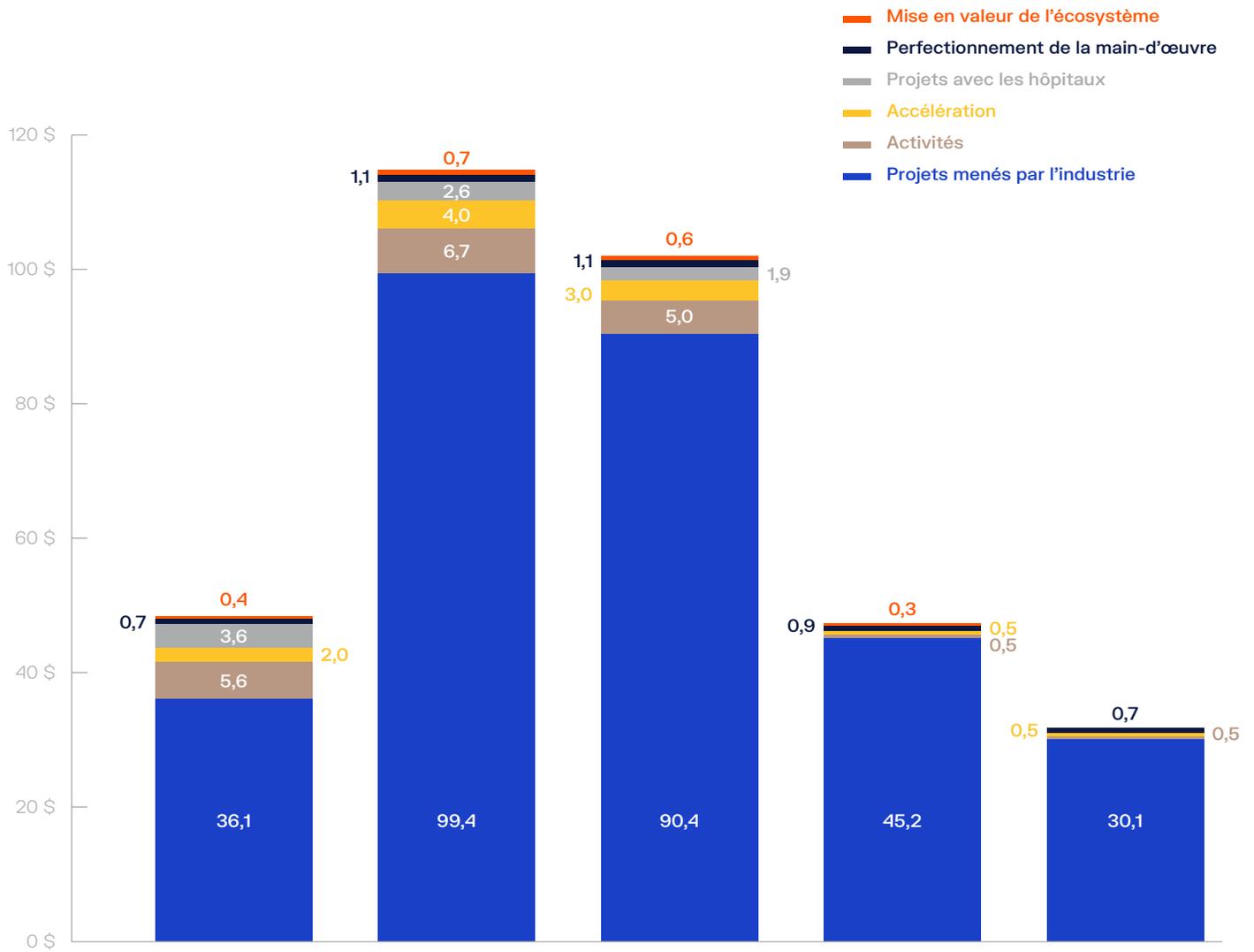
6.1.6 PROJETS AVEC LES HÔPITAUX

Scale AI travaille en collaboration avec d'anciens partenaires pour évaluer les moyens de soutenir adéquatement ce type de projets afin d'assurer un grand taux de réussite. Étant donné la disponibilité limitée des ressources des hôpitaux canadiens pour des améliorations opérationnelles, nous nous attendons à ce que le taux de contribution de Scale AI soit beaucoup plus élevé que pour les projets traditionnels menés par l'industrie.

6.2 Investissements globaux de la phase 2 par programme

Scale AI visera à déployer les 135 millions de dollars reçus pour la phase 2 et dans le cadre de la Stratégie pancanadienne en matière d'IA jusqu'en 2028, ce qui, combiné aux contributions de l'industrie, générera les investissements totaux suivants.

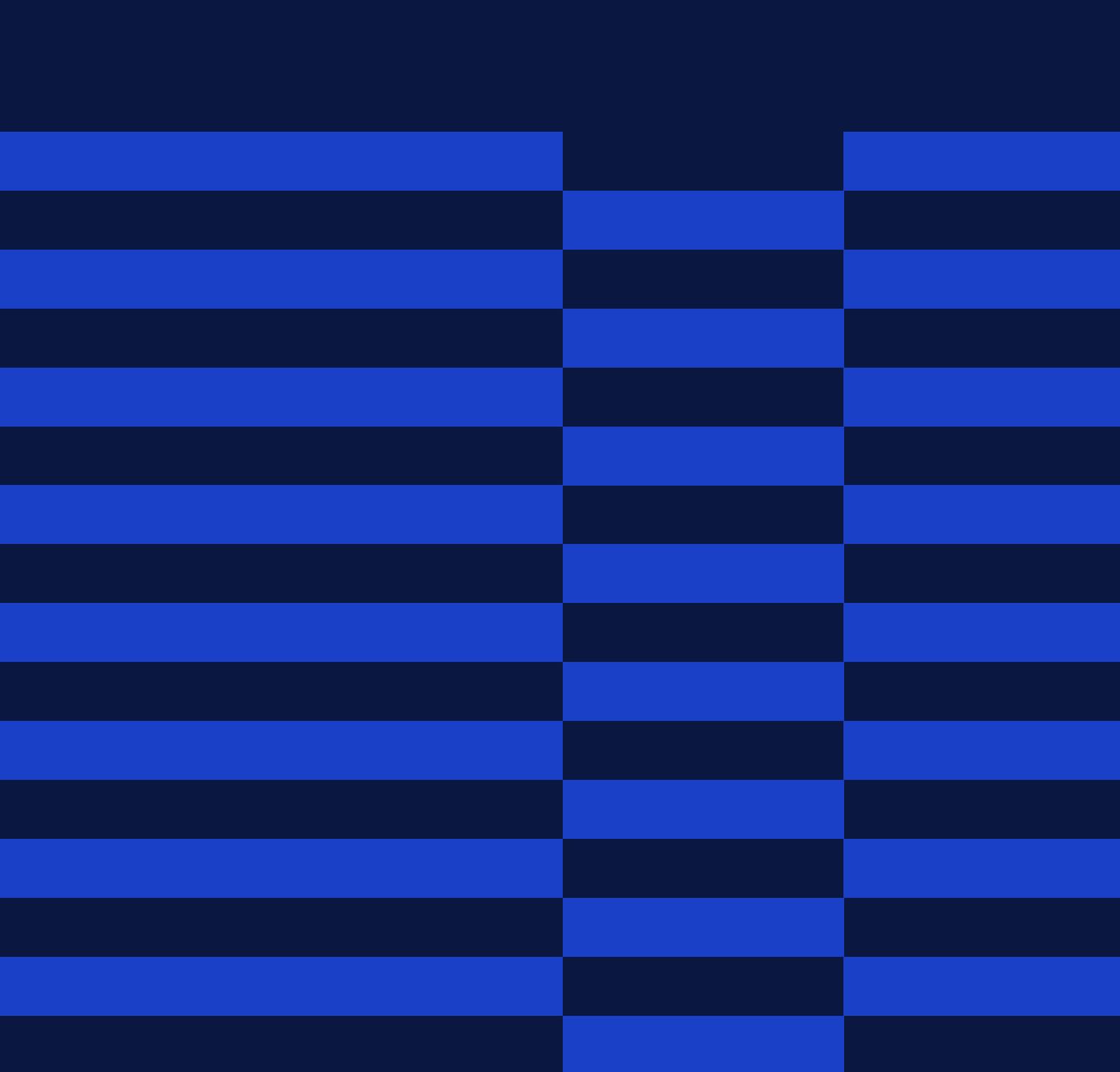




Remarque :

Tous les chiffres sont en millions de dollars canadiens.

Le financement des projets avec les hôpitaux exclut les chiffres de l'exercice financier 2023 à des fins d'uniformité.



SCALE | AI