

Plan directeur 2023-2024

Table des matières

- 1. Introduction 4
- 2. Bilan de l'année et objectifs pour l'année à venir 6
- 3. Données financières 14
- 4. Mise en œuvre de la stratégie de propriété intellectuelle et relative aux données..... 17
- 6. Conclusion..... 20

À propos du plan directeur

Ce document est le plan directeur de Scale AI pour l'exercice financier 2023-2024. Il résume les réalisations de 2022-2023 et présente les objectifs et les résultats souhaités pour 2023-2024. Il fournit un bref sommaire des résultats de l'exercice financier précédent, qui est également couvert dans le rapport annuel 2022-2023 qui sera publié plus tard cette année et qui présentera un portrait plus détaillé de nos activités de la dernière année, notamment nos états financiers.

1. Introduction

Faits saillants du mandat de la phase 1 de Scale AI (2018-2023)

L'année 2022-2023 a marqué la fin du mandat de la phase 1 de Scale AI. Malgré le ralentissement économique causé par la pandémie de COVID-19, Scale AI a produit des résultats concrets et significatifs pour l'écosystème canadien de l'IA. En tant qu'organe de financement majeur de l'écosystème, Scale AI co-investit, avec ses partenaires de l'industrie, plus de 500 millions de dollars dans des solutions d'IA innovatrices pour les chaînes d'approvisionnement, la croissance des entreprises en démarrage, l'amélioration des compétences de la main-d'œuvre et le perfectionnement des talents.

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. Durant la phase 1, nous avons aidé plus de 430 initiatives dans sept industries (agriculture, vente au détail, fabrication, transport et logistique, mines, énergie et soins de santé) et dans sept provinces, avec près du deux tiers de notre financement versé aux petites et moyennes entreprises canadiennes. De plus, les projets dans lesquels nous investissons comprennent, en moyenne, quatre organisations, ce qui permet souvent de créer de nouveaux partenariats stratégiques entre les sociétés canadiennes de l'industrie, les entreprises en démarrage et les institutions universitaires.

Contexte pour 2023-2024

L'année 2023-2024 en sera une de transition pour Scale AI, alors que nous terminons notre premier mandat et lançons notre deuxième. Bien que la vision de Scale AI, qui consiste à établir un secteur technologique canadien de l'IA autonome et à créer les chaînes d'approvisionnement les plus efficaces au monde, demeure la même pour la phase 2, nous apporterons des changements stratégiques à notre offre de programmes afin de nous adapter aux besoins en constante évolution de l'écosystème et aux fonds disponibles.

Nous continuerons également à investir dans les projets menés par l'industrie et à travailler avec les meilleurs programmes d'incubateurs et d'accélérateurs du Canada pour appuyer les entreprises en démarrage émergentes du domaine de l'IA, mais mettrons l'accent, en 2023-2024, sur la mobilisation de nos partenaires de l'écosystème pour repenser la façon dont nous offrons de la formation personnalisée en IA aux entreprises canadiennes. Nous mettrons aussi fin à nos programmes de formation publique et de chaires de recherche, et lancerons un nouveau volet de financement, soit l'IA pour le domaine des soins de santé, financé par la Stratégie pancanadienne en matière d'IA.

En 2023-2024, en parallèle au lancement de notre programme évolué, nous mettrons aussi fortement l'accent sur l'achèvement et la mesure des effets de nos engagements

de projets de la phase 1. Comme la durée moyenne de nos projets est entre 12 et 18 mois, et en raison des retards causés par la COVID-19, bon nombre de nos investissements de l'industrie de la phase 1 prendront fin seulement dans les mois à venir. Le fait de partager les effets et les leçons apprises dans le cadre de ces projets avec l'écosystème en général permettra à d'autres sociétés canadiennes d'accélérer leur parcours d'IA et de stimuler la demande locale pour l'IA.

Enfin et surtout, Scale AI tirera profit de sa position unique dans l'écosystème pour contribuer aux débats publics clés sur la réglementation de l'IA et pour aider les gouvernements du Canada et d'ailleurs à prendre des décisions éclairées afin de favoriser la confiance en l'IA tout en assurant la présence des normes d'éthique les plus élevées. Scale AI agira à titre de forum pour les membres de notre écosystème afin d'obtenir activement leurs commentaires et de soutenir les décideurs dans la recherche du juste équilibre entre la promotion de la croissance économique et l'atténuation des risques.

2. Bilan de l'année et objectifs pour l'année à venir

Réalisations 2022-2023

Dans le plan directeur de l'année dernière, Scale AI avait établi sept objectifs organisationnels pour l'année 2022-2023. Nous avons fait d'importants progrès concernant ces objectifs clés, tout en préparant la transition vers notre deuxième mandat. Les réalisations importantes pour l'exercice financier 2022-2023 sont présentées ci-dessous, sous chacun de nos sept objectifs. Pour obtenir une description complète de nos réalisations et activités, veuillez consulter notre rapport annuel 2022-2023 qui sera publié plus tard cette année.

- 1) Maintenir la lancée des investissements et continuer de soutenir les partenaires de l'industrie tout en gérant diverses initiatives parallèles, plus précisément :
 - a. Déployer les fonds restants de notre premier mandat;
 - Nous avons sélectionné pour environ 151 millions de dollars de projets menés par l'industrie, dont 99 millions de dollars provenant de l'industrie et 52 millions de dollars du financement public, poursuivant ainsi sur la forte lancée de l'exercice financier 2021-2022;
 - 16 projets approuvés jusqu'en novembre 2022, avec 33 participants et 23 petites et moyennes entreprises (PME);
 - Nous nous attendons à ce que ces projets créent environ un milliard de dollars en croissance des revenus et réductions des coûts pour les participants au cours des cinq prochaines années, et qu'ils créent environ 400 emplois hautement qualifiés;
 - 100 % de ces projets comprennent ou autorisent la réutilisation de la propriété intellectuelle (PI) produite à l'extérieur de la portée du projet.

À la suite des investissements de l'année dernière, nous avons engagé 219 millions de dollars des 230 millions de dollars disponibles dans le financement de la phase 1 (95 %). Toutefois, en raison d'annulations de projets imprévues, 60 millions de dollars de ces engagements ne pourront pas se réaliser, ce qui nous laisse un déficit d'environ 70 millions de dollars en fonds engagés pour la phase 1. Malgré ce déficit, les investissements totaux de l'industrie atteindront 308 millions de dollars, ce qui dépasse notre plan initial de 18 %. Cet important co-investissement de l'industrie entraîne un ratio de financement général plus élevé que prévu de 1,6 \$ dollar de l'industrie pour chaque dollar de financement de Scale AI dépensé.

- b. Gérer la transition entre les fonds provenant du mandat actuel, les fonds du programme de la Stratégie pancanadienne en matière d'IA (SPIA) et tous les nouveaux fonds qui pourraient provenir de futurs mandats des grappes d'innovation mondiales;
 - Nous avons consulté des hôpitaux et des fournisseurs de services dans différentes provinces qui possèdent de l'expérience dans l'intégration de

solutions d'IA dans les activités des hôpitaux afin de préparer le lancement de notre initiative d'IA pour les soins de santé, financée par la Stratégie pancanadienne en matière d'IA. Cette consultation a été suivie d'un événement pour présenter l'initiative d'appel de projets permettant à 10 hôpitaux et 12 fournisseurs de services de se rencontrer. L'événement comprenait 30 réunions individuelles visant à favoriser les échanges d'idées et de projets à soumettre dans le cadre de l'appel de propositions. L'appel de projets sera lancé au début de l'année 2023-2024;

- Nous avons conservé un carnet de commandes de projets solide en travaillant avec des équipes de projet pour harmoniser les soumissions avec le calendrier du nouveau mandat.
- c. Gérer le trop-plein de demandes provenant de projets existants ou à venir;
- Nous avons traité 85 % des demandes prévues pour l'exercice financier 2023, y compris le trop-plein des exercices financiers précédents. Nous nous attendons à traiter les 15 % de demandes restantes au début de l'année 2023-2024.
- 2) Terminer notre évaluation de l'IA au Canada (Portrait de l'IA d'ici) et parallèlement, établir une stratégie à long terme pour Scale AI;
- Nous avons tiré profit de la base de connaissances que nous avons créée durant notre premier mandat pour publier notre rapport [Portrait de l'IA d'ici](#), qui présente une analyse approfondie de l'écosystème canadien de l'IA et des trajectoires potentielles pour l'IA au Canada. Ce rapport, élaboré en consultation étroite avec nos partenaires de l'écosystème, a éclairé notre stratégie quinquennale pour la phase 2 et a été téléchargé près de 1 000 fois à ce jour. Plus de 100 personnes se sont jointes à notre webinaire qui présentait les résultats du rapport.
- 3) Augmenter la collaboration avec d'autres grappes d'innovation mondiales (grappes) en tirant profit des réseaux et des fonds existants; créer des partenariats avec d'autres grappes comme Digital et NGen pour élargir notre portée et soutenir les acteurs de l'industrie dans l'intégration de solutions d'IA dans des projets d'innovation existants (p. ex., rénovations d'usines, transformations numériques);
- Nous avons soutenu d'autres grappes d'innovation dans leur approche d'évaluation et de sélection des projets d'IA lorsqu'ils ont lancé leurs volets de financement pour la Stratégie pancanadienne en matière d'IA.
- 4) Tirer profit de la base de connaissances que nous avons créée durant la phase 1 étant donné notre visibilité dans les projets de l'industrie et les cas d'utilisation;
- Nous avons organisé des événements en partenariat avec des joueurs importants et des multiplicateurs de l'industrie comme la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, la Toronto Chamber of Commerce, Supply Chain Canada, Canada CleanTech Alliance, Cargo M, AIoT Canada, Westac Calgary, etc., et avons créé des forums pour que les

acteurs de l'industrie puissent établir des liens, interagir et apprendre les uns des autres, y compris dans le cadre d'une édition de septembre de notre grand événement AI en Action lors de C2 MTL.

- 5) Continuer de faire croître le programme de perfectionnement de la main-d'œuvre en augmentant le nombre de programmes de formation personnalisés financés par Scale AI;
 - Nous avons approuvé 37 cours personnalisés visant 474 professionnels dans 35 entreprises et incluant 14 fournisseurs de formations différents.
- 6) Continuer d'élargir la formation sur la PI spécifique à l'IA et d'autres ressources offertes aux PME;
 - Nous avons élargi notre programme d'éducation sur la propriété intellectuelle (PI) axée sur l'IA pour les PME avec le programme de formation vidéo (Pourquoi PI) et des articles de blogue (La PI sans jargon et LinkedIn);
 - Nous avons communiqué avec les PME de façon individuelle pour leur offrir de l'encadrement et de l'orientation sur la stratégie de propriété intellectuelle.
- 7) Comblent l'écart de collaboration entre les innovateurs des entreprises en démarrage dans le domaine de l'IA et les exploitants de l'industrie par l'entremise du financement et de la création de réseaux.
 - Nous avons continué d'appuyer 28 des plus grands incubateurs et accélérateurs du Canada, soutenant ainsi plus de 79 entreprises en démarrage qui participaient aux programmes de ces partenaires;
 - Nous avons contribué à plus de 20 événements organisés par nos partenaires (journées d'entrevues, séances de lancement, journées de présentation, conférences, etc.).

Objectifs pour l'année 2023-2024

En fonction de besoins de l'écosystème identifiés dans notre rapport [Portrait de l'IA d'ici](#), nous avons établi trois principaux objectifs à long terme pour la phase 2 :

1. Accélérer les investissements privés en IA pour la productivité dans l'ensemble des chaînes de valeur

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 davantage d'encouragement pour effectuer des investissements importants dans les initiatives d'IA, particulièrement dans un contexte économique incertain.

2. Intensifier le rôle de catalyseur de Scale AI pour la commercialisation de l'IA afin de faciliter ces investissements

En plus du financement, le risque inhérent associé aux nouveaux projets d'IA à la fine pointe représente un deuxième obstacle important. Plus précisément, 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 la propriété intellectuelle dans l'ensemble de l'écosystème, en plus de créer des liens pour le développement commercial futur. 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.

3. Positionner Scale AI en tant qu'intermédiaire pour le partage des connaissances appliquées en IA et le rayonnement international afin de favoriser une demande plus forte pour les sociétés canadiennes du domaine de l'IA

Un autre obstacle important à la croissance de la demande intérieure pour l'IA tire son origine de la compréhension limitée du potentiel de création de valeur de l'IA chez les entreprises canadiennes. Ces sociétés ont généralement peu d'expérience avec l'IA et, par conséquent, aucune connaissance réelle de sa valeur stratégique, des ingrédients nécessaires à la 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 nous met dans une position unique, par rapport aux autres acteurs de l'écosystème, pour partager ces connaissances et informations dans le but de stimuler l'adoption nationale et de promouvoir les projets phares à l'échelle internationale, et qui permet de faire du Canada une destination attrayante pour les talents et les entreprises du domaine de l'IA.

Objectifs transversaux :

En plus de ces objectifs, 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 ces priorités concernent des problèmes que nous réglons dans nos projets de chaînes d'approvisionnement. Ce sont des priorités transversales pour Scale AI et nous avons mis sur pied un plan pour investir dans les projets d'IA pour les 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.

Notre équipe a entrepris une analyse en profondeur des émissions du Canada selon l'inventaire national. 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, notamment à cause de la surproduction et des 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.

Pour renforcer l'infrastructure du Canada en matière de chaînes d'approvisionnement afin de la protéger contre les chocs inattendus, nous prévoyons collaborer avec le groupe de travail sur la chaîne d'approvisionnement de Transports Canada et cerner les occasions pour les membres de Scale AI possédant une expertise précise en IA de se joindre aux projets appuyés par Transports Canada.

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. En réponse, Scale AI soulignera l'importance de mettre l'accent sur la sécurité de l'échange de données parmi les partenaires de projets en sensibilisant davantage et en augmentant le financement pour ces activités de projet, fera la promotion d'un contenu soigneusement sélectionné pour nos membres (offert par l'entremise de nos plateformes numériques, de conférences et d'ateliers spécialisés), et facilitera l'accès aux fournisseurs de services de cybersécurité à l'aide d'un registre pour les membres.

Pour réaliser des progrès quant à ses objectifs à long terme qui vont au-delà la phase 2, Scale AI se concentrera sur les mesures et les objectifs suivants en 2023-2024 :

Co-investissement dans des projets menés par l'industrie

1. **Objectif : poursuivre sur la lancée de la phase 1 en investissant au moins 100 millions de dollars dans environ 25 à 30 projets menés par l'industrie (35 millions de dollars de Scale AI et 65 millions de dollars de l'industrie).**

Mesures : pour atteindre cet objectif, 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. De plus, nous augmenterons la portée de notre industrie au-delà des sept secteurs d'activité dans lesquels nous avons déjà investi afin d'avoir une incidence positive sur d'autres chaînes d'approvisionnement comme celles de la construction et de l'immobilier, de la foresterie et des finances. Nous avons déjà établi un carnet de commandes d'environ 100 millions de dollars en valeur de projets et réunirons les comités de sélection chaque mois pour assurer une approbation en temps opportun des projets. Ces investissements se traduiront par un nombre croissant de sociétés canadiennes de l'industrie évoluant sur la courbe de la maturité de l'IA pour créer une demande intérieure plus forte pour les services, les produits et les talents liés à l'IA.

Comme notre financement est réduit pour la phase 2, nous accorderons la priorité aux projets qui ont le plus grand potentiel de commercialisation et de productisation de la PI. Durant la phase 1, bon nombre de nos fournisseurs de services et de solutions d'IA émergents se concentraient sur des services de développement de l'IA pour élaborer des solutions hautement personnalisées pour des sociétés individuelles. Étant donné qu'un nombre grandissant de ces fournisseurs prennent de la maturité, nous les encouragerons davantage à investir dans la productisation de leur PI pour servir une clientèle plus vaste. Le fait de mettre à profit cette PI permettra aux fournisseurs de services d'augmenter leurs activités plus rapidement et fera diminuer les coûts pour les autres clients de l'écosystème, car un plus grand nombre de solutions seront offertes sur le marché.

2. **Objectif : engager 10 millions de dollars en financement disponible pour notre initiative d'IA pour les soins de santé dans le cadre de la Stratégie pancanadienne en matière d'IA.**

Mesures : l'initiative d'IA pour les soins de santé dans le cadre de la Stratégie pancanadienne en matière d'IA s'appuie sur notre initiative initiale qui a été lancée durant la COVID-19 et qui a profité à environ 2 millions de Canadiens et Canadiennes grâce à des services de santé améliorés fondés sur l'IA. Au début de 2023, Scale AI a consulté ses partenaires de l'écosystème qui avaient participé aux initiatives financées dans les hôpitaux durant la COVID-19 pour établir les paramètres de ce nouveau programme de financement. Le lancement de l'appel de projets a officiellement eu lieu le 27 mars 2023. Nous avons organisé un événement de lancement le 4 avril pour permettre aux hôpitaux d'établir des liens avec des fournisseurs de services d'IA et des entreprises en démarrage innovatrices dans le domaine des soins de santé. Nous suivrons notre processus de diligence raisonnable rigoureux pour présenter les projets les plus pertinents à notre comité de sélection durant l'été 2023, et tous les projets débiteront au plus tard en octobre 2023. Ces projets

entraîneront une mise à l'échelle des solutions d'IA pour les soins de santé qui ont précédemment été financées et qui ont fait leurs preuves dans un grand nombre d'hôpitaux canadiens, ainsi que la création d'un certain nombre de nouvelles solutions. L'initiative pancanadienne pour les hôpitaux mettra à profit les occasions post-COVID pour faire avancer la commercialisation de l'IA dans les soins de santé et pour permettre à notre système de santé de se reconstruire en mieux.

Augmentation des activités des PME

3. **Objectif : accélérer l'augmentation des activités de 50 à 70 entreprises en démarrage qui en sont aux premières étapes en engageant 2 millions de dollars du financement de Scale AI dans les services axés sur le renforcement des capacités en IA.** Mesures : pour se préparer à la phase 2, Scale AI a effectué une consultation approfondie auprès de ses partenaires afin d'harmoniser les efforts d'augmentation des activités des PME aux besoins en constante évolution de l'écosystème. Par conséquent, nous poursuivrons notre étroite collaboration avec les principaux incubateurs et accélérateurs du Canada, mais en mettant davantage l'accent sur les services de financement pour renforcer les capacités en IA des entreprises en démarrage. Nous y parviendrons en mettant à profit nos relations avec les meilleurs instituts d'IA du Canada (AMII, IVADO, Mila et Vector) et les universités, qui donneront aux entreprises en démarrage accès à des experts en IA (p. ex., pour l'exploration dans le domaine de l'IA, des conseils sur la portée, etc.) et à des talents en IA (p. ex., dans le cadre de stages).
4. **Objectif : lancer officiellement notre programme « premier client » pour aider les entreprises en démarrage dans le domaine de l'IA à augmenter leur attrait commercial en investissant au moins 5 millions de dollars dans 5 à 10 projets menés par des entreprises en démarrage (2,5 millions de dollars de Scale AI et 2,5 millions de dollars de l'industrie) d'ici la fin de mars 2028.** Mesures : un autre facteur de l'augmentation des activités des PME dans le domaine de l'IA sera 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. En tirant parti de notre processus d'investissement dans les projets de l'industrie, nous atténuerons le risque financier des projets pilotes dans lesquels des sociétés canadiennes mettent à l'essai et testent de nouvelles solutions et de nouveaux produits novateurs créés par des entreprises en démarrage locales. Ces projets permettront d'accroître la confiance des clients, ce qui favorisera les investissements de suivi qui soutiennent directement l'augmentation des activités des PME dans le domaine de l'IA. Nous avons testé ce format à la fin de la phase 1, et nous visons à lancer officiellement ce programme durant l'exercice financier 2023-2024, ainsi qu'à déployer au moins 2,5 millions de dollars en financement de Scale AI dans 5 à 10 projets pilotes d'ici la fin de la phase 2.
5. **Objectif : organiser un événement pour les investisseurs qui permettra de faire des présentations ciblées entre les entreprises en démarrage et les investisseurs en capital de risque.** Mesures : les entreprises en démarrage qui en sont aux

premières étapes ont de plus en plus de difficulté à accéder à du capital d'amorçage ou de préamorçage étant donné l'environnement macroéconomique actuel, alors que les investisseurs sont constamment à la recherche d'un flux de transactions de qualité. En 2023-2024, nous mettrons à profit la portée pancanadienne de Scale AI pour organiser des activités de jumelage ciblées et soigneusement préparées auxquelles participeront des investisseurs providentiels, des investisseurs en capital de risque et les meilleures entreprises en démarrage de notre portefeuille. En tirant parti de notre grand événement de l'industrie, All In (voir objectif 9), nous visons à présenter 10 entreprises en démarrage spécialement sélectionnées à des investisseurs.

Perfectionnement de la main-d'œuvre

6. Objectif : lancer nos programmes STIM et de formation personnalisée repensés.

Mesures : en 2023-2024, nous inviterons nos partenaires de l'écosystème à repenser notre programme de formation personnalisée et commencerons à l'intégrer davantage aux investissements de projet afin de faciliter une transition harmonieuse entre la formation en IA et l'investissement dans l'élaboration d'une solution d'IA. De cette façon, nous assurerons la présence d'un bassin de talents qualifiés en IA dans l'industrie canadienne, et nous tirerons également parti de la lancée des programmes de formation en entreprise pour encourager les sociétés à passer à l'étape suivante et à effectuer des investissements concrets dans des outils d'IA pour stimuler la productivité. Nous poursuivons également nos efforts visant à élargir les perspectives des jeunes sous-représentés afin qu'ils poursuivent des carrières prospères en science des données en lançant un nouvel appel de projets pour notre programme STIM ciblant près de 10 000 jeunes, et nous travaillerons avec des programmes partenaires pour créer des liens avec les membres de l'industrie de Scale AI pour exposer les jeunes aux environnements de travail et à de vrais professionnels en science des données.

Croissance de l'écosystème et présence mondiale

7. Objectif : établir des liens entre les PME canadiennes du domaine de l'IA et la demande de l'industrie à l'échelle nationale et internationale.

Mesures : Scale AI organisera et participera à plusieurs événements de l'industrie pour renforcer ses liens et en créer de nouveaux avec l'écosystème canadien de l'IA et à l'étranger. En septembre, nous tiendrons notre événement phare annuel, All In, qui réunit des chefs de file de l'industrie, des PME du domaine de l'IA, des représentants du gouvernement et d'autres parties prenantes clés, dont plus de 200 participants provenant de l'étranger. Cet événement sans pareil sera une façon unique de présenter des cas d'utilisation de l'IA réels, de faciliter le partage des connaissances, de favoriser les partenariats d'affaires pour faire avancer le développement de l'IA, et de présenter le pouvoir de transformation de l'IA canadienne aux acteurs nationaux et internationaux de l'industrie. En 2023-2024, nous ajoutons à la liste d'événements nationaux plusieurs délégations internationales dans les marchés clés pour soutenir la croissance des acteurs canadiens de l'IA et créer des liens plus solides entre notre écosystème et ceux des autres pays. Nous prévoyons ajouter au moins deux délégations

internationales en 2023-2024, chaque délégation comprenant environ 10 à 15 sociétés canadiennes. La première délégation sera envoyée en juin à la London Tech Week et au AI Summit London, en partenariat avec le Haut-commissariat du Royaume-Uni, London & Partners, UK Business and Trade et Affaires mondiales Canada. La délégation comprendra des membres importants de l'écosystème canadien de l'IA, notamment MOOV.AI, Airudi, Videns, Optel, Vooban, MarsDD, CEIMIA, Canada's Digital Supercluster, NGen et MILA. De plus, Scale AI prévoit accueillir quatre à six délégations internationales par mois pour leur présenter ce que l'écosystème canadien de l'IA peut faire pour les aider dans leur parcours d'IA.

Activités

- 8. Objectif : mettre à jour notre modèle d'exploitation et de dotation en personnel interne pour refléter la stratégie de la phase 2 et les cibles de déploiement des capitaux.** Mesures : en 2023-2024, nous embaucherons deux directeurs de l'investissement supplémentaires et un directeur du perfectionnement de la main-d'œuvre pour nous assurer d'atteindre nos cibles d'investissement tout en repensant notre programme de formation personnalisée.

En plus des priorités présentées ci-dessus, notre équipe s'assurera de respecter les engagements de la phase 1. Comme mentionné plus haut, un grand nombre de nos projets de l'industrie de la phase 1 se termineront en 2023-2024. Pour gérer cette augmentation de projets terminés, nous mettrons en œuvre un système de production de rapports et un processus de clôture davantage automatisés par l'entremise de notre plateforme Salesforce CRM afin de mesurer les effets jusqu'à cinq années après l'achèvement du projet. Nous terminerons également nos chaires de recherche et programmes de formation qui ne seront pas renouvelés, ce qui comprend la mesure de l'achèvement des projets et ses effets, ainsi que le traitement des demandes en suspens.

3. Données financières

Les tableaux ci-dessous présentent nos engagements réels et ceux prévus pour les projets de l'exercice financier 2024, y compris les sources de financement connexes. De plus, nous avons inclus nos dépenses prévues pour 2023-2024 (exercice financier 2024), par source de financement pour les trois volets du programme. Finalement, nous présentons un tableau mettant en évidence les exigences prévues en matière de flux de trésorerie pour toutes les sources pour 2023-2024. Les montants de l'exercice financier 2024 reflètent ceux approuvés par notre conseil d'administration en mars 2023.

Tableau 1 : Sommaire des engagements prévus et des montants engagés pour l'exercice financier 2023-2024 :

Volet du programme	Engagements
--------------------	-------------

Projets de l'industrie — Phase 1	128 M\$
Projets de l'industrie — Phase 2	38,6 M\$
Projets de l'industrie — Stratégie pancanadienne en matière d'IA	3,6 M\$
Augmentation des activités des PME	0,8 M\$
Perfectionnement de la main-d'œuvre	0,8 M\$
Total*	171,8 millions de \$

*Les engagements excluent les coûts associés aux opérations et à l'administration.

Tableau 2 : Sommaire des sources de financement prévues pour l'exercice financier 2023-2024 pour les engagements et montants engagés ci-dessus :

Sources de financement	Financement prévu
ISDE — Projets de l'industrie — Phase 1	61,6 M\$
ISDE — Projets de l'industrie — Phase 2	14,3 M\$
ISDE — Projets de l'industrie — Stratégie pancanadienne en matière d'IA	3,6 M\$
ISDE — Augmentation des activités des PME — Phase 1	0,8 M\$
ISDE — Perfectionnement de la main-d'œuvre — Phase 1	0,8 M\$
Contreparties de l'industrie — Phase 1 et 2	82,8 M\$
Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE) du Québec — Phase 1	7,9 M\$
Total	171,8 M\$

Tableau 3 : Sommaire des dépenses totales prévues au budget pour l'exercice financier 2023-2024

Volet du programme	Dépenses
Projets de l'industrie — Phase 1*	71,1 M\$
Projets de l'industrie — Phase 2*	14,3 M\$
Stratégie pancanadienne en matière d'IA	3,6 M\$
Opérations et administration	5,6 M\$

Total	94,6 M\$
--------------	-----------------

*Excluant les contreparties de l'industrie selon le tableau 2, mais incluant le MEIE pour la phase 1 (7,9 M\$).

Tableau 4 : Sommaire des sources de financement totales prévues au budget pour l'exercice financier 2023-2024

Sources de financement*		Financement prévu
ISDE	Projets — Phase 1	63,2 M\$
	Projets — Phase 2	14,3 M\$
	Projets — Stratégie pancanadienne en matière d'IA	3,6 M\$
	Opérations et administration	4,1 M\$
MEIE	Projets — Phase 1	7,9 M\$
Autres**		1,6 M\$
Total***		94,7 M\$

*Excluant les contreparties/contributions de l'industrie pour les projets des phases 1 et 2 totalisant 82,8 M\$.

Les contreparties de l'industrie (provenant de toutes les sources) totalisent 92,1 M\$.

**Incluant les adhésions (1,4 M\$) et les revenus d'intérêts (0,2 M\$).

***Le surplus prévu au budget pour l'exercice financier 2023-2024 est de 51 000 \$.

Tableau 5 : Exigences en matière de flux de trésorerie annuel pour l'exercice financier 2023-2024

Sources du flux de trésorerie	T1	T2	T3	T4	Total
ISDE — Phase 1*	17,6 M\$	17,5 M\$	14,1 M\$	13,9 M\$	63,2 M\$

ISDE — Phase 2	0 \$	0 \$	2 M\$	12,3 M\$	14,3 M\$
ISDE — Stratégie pancanadienne en matière d'IA	0 \$	0 \$	0 \$	3,6 M\$	3,6 M\$
MEIE — Phase 1	5 M\$	2,9 M\$	0 \$	0 \$	7,9 M\$
ISDE — Opérations et administration	1,03 M\$	1,03 M\$	1,03 M\$	1,03 M\$	4,1 M\$
Autres revenus	0,4 M\$	0,4 M\$	0,4 M\$	0,4 M\$	1,6 M\$
ISDE — compte débiteur exercice financier 2023*	2,4 M\$	0 \$	0 \$	0 \$	2,4 M\$
Total*	26,4 M\$	21,9 M\$	17,5 M\$	31,2 M\$	97,1 M\$

*Au 31 mars 2023, l'ISDE devait 2,4 M\$ relativement au financement des projets des années précédentes.

Remarque : Aucun montant n'est dû à l'État à la suite de l'accord de contribution au 31 mars 2023.

4. Mise en œuvre de la stratégie de propriété intellectuelle et relative aux données

Les principaux piliers de notre stratégie de propriété intellectuelle (PI) et de notre stratégie relative aux données concernant la PI et les données de nos membres sont déterminés par des obligations correspondantes dans leurs ententes avec Scale AI. Le registre de PI de notre grappe fournit aux membres des renseignements supplémentaires sur les projets et la PI dans le but de faciliter les activités de mises à profit initiées par les membres.

Nous avons abordé plus haut différents éléments de notre stratégie de PI, dans le contexte des volets du programme auxquels ils sont associés. Voici à nouveau un résumé de ces principes pour cette section du document :

Scale AI se concentre sur la création de valeur commerciale par la commercialisation de la propriété intellectuelle (PI), qui se fait, entre autres, des manières suivantes : (i) les entreprises canadiennes possèdent 100 % de la PI produite; (ii) co-investissement dans la PI associée à l'IA qui sera commercialisée dans des environnements commerciaux (taux de réussite de la commercialisation de la PI de 90 %); (iii) faire en sorte que les participants réutilisent la PI produite à l'extérieur de la portée du projet, maximisant ainsi les avantages de suivi pour les autres entreprises canadiennes (taux de réussite de 66 % durant la phase 1 et cible de 100 % pour la phase 2); et (iv) encadrement individuel concernant la stratégie de PI pour les PME du domaine de l'IA afin de mettre au point des stratégies efficaces adaptées à la position commerciale et au secteur du marché de chaque PME. Nous offrons également aux membres, grâce aux événements de

l'écosystème, des occasions de partager des leçons cruciales apprises (une forme de PI) dans le cadre de leurs projets.

En ce qui concerne ses données et ses renseignements confidentiels, Scale AI a mis en œuvre des mesures robustes pour les protéger. La sécurité des données est assurée grâce à des mesures de sécurité qui protègent nos ordinateurs et systèmes d'information contre l'intrusion et le piratage. Ces mesures comprennent : (i) l'authentification à deux facteurs pour améliorer la sécurité et réduire le risque d'accès non autorisé, (ii) des réseaux privés virtuels (RPV) et des pare-feu pour gérer l'accès aux systèmes, le cryptage, le balayage et le filtrage des courriels, et des mesures d'antihameçonnage, (iii) un gestionnaire des mises à jour des systèmes d'exploitation et des correctifs de sécurité qui envoie automatiquement les mises à jour à tous les ordinateurs de Scale AI afin qu'ils soient constamment à jour, (iv) des logiciels de contrôle à distance qui peuvent désactiver les ordinateurs perdus ou volés de Scale AI, et (v) de la formation ciblée pour les employés qui leur permet de reconnaître les menaces et d'utiliser des pratiques exemplaires en matière de protection des données.

Les stratégies de PI et de données de Scale AI continuent de fonctionner comme prévu, en appuyant les objectifs du plan directeur et avec le soutien complet de la direction. Par conséquent, aucun changement n'est prévu.

5. Suivi du rendement et gestion des risques

Scale AI a mis au point un cadre complet et robuste d'évaluation du rendement et des effets afin de mesurer les résultats et les produits de ses activités. Nous présenterons davantage d'information sur le suivi du rendement dans le plan directeur à venir, une fois que nous aurons reçu de nouvelles directives de la part de l'effort conjoint dirigé par l'ISDE pour définir un cadre d'évaluation du rendement intergroupes.

Gestion des risques

Scale AI a mis en place un cadre de gestion des risques robuste. Les risques et les stratégies d'atténuation à l'échelle de l'organisation et spécifiques au programme sont évalués et mis à jour chaque année. Pour 2023-2024, nous avons établi les risques et les stratégies d'atténuation suivants :

#	Risque	Description	Stratégie d'atténuation de haut niveau
	Global		

1	Lacune importante dans la formation de l'écosystème sur les enjeux de l'IA et de la PI	Étant donné la nature technologique avancée de l'IA et la complexité de la PI, des efforts de formation importants sont requis à tous les niveaux sur la façon d'utiliser l'IA et de gérer la PI qui lui est associée.	<ul style="list-style-type: none"> Scale AI continuera de mettre l'accent sur la formation, y compris par l'entremise des activités de mobilisation de notre écosystème pour étendre la compréhension des capacités, des défis et des utilisations de l'IA dans l'ensemble de l'écosystème ainsi que ses incidences en matière de PI.
2	Défis concernant les activités	La gestion des investissements de la phase 1, le début des investissements de la phase 2 et les retards des projets antérieurs mettront à rude épreuve les capacités internes de notre équipe d'investissement et des fonctions de soutien.	<ul style="list-style-type: none"> Embaucher deux professionnels de l'investissement supplémentaires pour aider à la sélection des projets et à la gestion des demandes de remboursement.
Projets			
3	Retards dans la réalisation de projets	Étant donné la nature novatrice de nos projets, la planification des projets est forcément confrontée à un plus grand niveau d'incertitude. Par conséquent, les retards et parfois l'annulation de certains projets ne peuvent pas toujours être évités.	<ul style="list-style-type: none"> Offrir plus de temps et de la flexibilité dans les calendriers de réalisation des projets. Évaluer les exigences de financement des projets et trouver des façons de débloquer des fonds pour maintenir les projets en vie.
Accélération			
4	Nouvelle orientation stratégique	Après avoir consulté nos partenaires, nous orienterons davantage notre financement vers l'accès aux talents en IA et l'amélioration des capacités en IA des entreprises en démarrage.	<ul style="list-style-type: none"> Tirer parti de nos relations étroites avec les meilleurs instituts d'IA du Canada (AMII, IVADO, Mila et Vector) et les universités, qui permettront aux entreprises en démarrage d'avoir accès à des experts en IA (exploration dans le domaine de l'IA, conseils sur la portée, etc.) et à des talents en IA pour des stages, le tout orchestré par nos partenaires incubateurs et accélérateurs.
5	Atteinte des limites de l'écosystème des entreprises en démarrage dans le domaine de	Les défis rencontrés par les partenaires pour trouver de nouveaux projets potentiels et les redondances dans les demandes reçues.	<ul style="list-style-type: none"> Travailler avec les partenaires pour soutenir les initiatives aux étapes de la conceptualisation et de la création de projets. Nous concentrer sur l'amélioration des compétences en IA des entreprises en démarrage et non sur

	l'IA avec des solutions appliquées à la chaîne d'approvisionnement		la participation à plusieurs programmes différents.
Perfectionnement de la main-d'œuvre			
6	Intégration de formations personnalisées aux projets menés par l'industrie	L'intégration nécessitera d'adapter le modèle d'exploitation interne et la stratégie de mise en marché.	<ul style="list-style-type: none"> • Consulter les partenaires de l'écosystème pour obtenir une compatibilité entre le produit et le marché pour notre programme de formation mis à jour. • Faire preuve de flexibilité à l'interne pour trouver le meilleur modèle d'exploitation entre les investissements de l'industrie et l'équipe de perfectionnement de la main-d'œuvre.

6. Conclusion

Nous sommes heureux de lancer la phase 2 de notre mandat et de continuer à bâtir un écosystème d'IA autonome et un carrefour mondial de pointe pour les chaînes d'approvisionnement au Canada.

Cependant, nous savons que la situation macroéconomique actuelle représentera un défi en 2023-2024. La crainte d'une récession conduira probablement les entreprises à réduire leurs investissements dans les innovations à risque et à se concentrer sur les initiatives de réduction des coûts traditionnelles. Par conséquent, il sera encore plus important pour nous de travailler en étroite collaboration avec nos membres de l'écosystème pour éduquer les entreprises au sujet de la valeur de productivité de l'IA. Comme mentionné plus haut, notre approche vise à intégrer notre formation personnalisée en IA plus étroitement aux investissements dans le développement de solutions d'IA afin de combler davantage l'écart entre la théorie et la pratique. La pandémie de COVID-19 a démontré que Scale AI est en mesure de produire des résultats concrets pour l'écosystème canadien de l'IA, malgré les difficultés macroéconomiques.

Un autre sujet qui sera très présent au cours du prochain exercice financier est l'IA générative. Bien qu'elle suscite beaucoup d'intérêt, il est essentiel d'éduquer les sociétés canadiennes sur les endroits et les façons de l'utiliser. Nous continuerons de conseiller les sociétés canadiennes au sujet de l'IA, en mettant l'accent sur les cas d'utilisation qui créent une valeur commerciale réelle dans les chaînes d'approvisionnement.

Nous sommes reconnaissants de l'aide de nos partenaires gouvernementaux et sommes enthousiastes à l'idée de continuer à façonner l'avenir de l'innovation au Canada. Le programme des grappes d'innovation mondiales offre un mécanisme unique pour affronter les plus grands défis du pays, alors que nous effectuons la transition vers le siècle de l'IA.