

Série 101 pour les sociétés émergentes et à forte croissance : L'histoire d'ApplyBoard – une causerie avec Martin Basiri

16 JUIN 2020 2 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- [Capital de risque](#)
- [Sociétés émergentes et à forte croissance](#)
- [Technologie](#)

Au début d'ApplyBoard, il arrivait que ses fondateurs s'inquiètent de ne pas avoir suffisamment d'argent pour payer leurs factures. Ils ont toutefois persévéré dans leurs efforts pour réunir des capitaux, et les investisseurs ont continué de croire au produit et au potentiel de la société. Aujourd'hui, ApplyBoard est évaluée à plus de 1 G\$. Ne comptant qu'une poignée d'employés au départ, elle en a maintenant 500.

Le produit logiciel de la société, une plateforme à guichet unique permettant aux recruteurs d'étudiants universitaires d'entrer en contact avec les étudiants étrangers, fait face à la concurrence sur un marché d'une valeur potentielle de 150 G\$. ApplyBoard entend pénétrer de nouveaux marchés au Royaume-Uni, en Amérique latine et en Afrique et devenir l'acteur dominant en Asie du Sud-Est. La société a s'est donné la mission de rendre l'éducation accessible aux étudiants du monde entier.

À l'occasion d'une discussion informelle en compagnie de [Chad Bayne](#), fondateur et cochef du [groupe de pratique Sociétés émergentes et à forte croissance](#) d'Osler, le cofondateur et chef de la direction d'[ApplyBoard](#) [Martin Barsiri](#) aborde plusieurs sujets :

- les défis en matière de financement de sa société;
- son approche des présentations à l'intention des investisseurs;
- comment gérer une croissance à la fois variable et exponentielle;
- les projets d'expansion.

M. Barsiri parle également du stress qu'il a ressenti au début de la pandémie et des leçons tirées.

[Visionnez la discussion informelle](#)