

Besoins en constante évolution des sociétés émergentes et à forte croissance

Considérations juridiques sous-tendant vos priorités stratégiques

Introduction

À mesure que votre société croît et évolue, vos priorités stratégiques, notamment celles liées à vos activités commerciales et à la conformité, évoluent tout autant. Pour vous aider à cerner les questions que votre société doit garder à l'esprit compte tenu de son stade de développement, nous avons classé ci-dessous les diverses tâches à accomplir selon les divers stades de développement des sociétés, définis en fonction des tours de financement. Cela dit, à un moment donné, chaque société aura ses propres priorités, qui dépendront d'un certain nombre de facteurs, notamment son secteur d'activité, son modèle d'affaires et ses ressources financières. Dès que vous serez prêt, Osler se fera un plaisir de vous aider à élaborer et à mettre en œuvre un plan stratégique répondant aux besoins juridiques de votre société.

Sociétés au stade du financement d'amorçage

Les sociétés à ce stade de développement devraient :

- **Mettre à la disposition du public des modèles de conventions de base :** Les conventions de base, telles que les conditions d'utilisation des sites Web, les ententes de non-divulgation, les conventions pilotes et les contrats de consommation, simplifient les ventes, stimulent les revenus et permettent de gérer les risques.
- **Être conscient des considérations juridiques propres au Québec :** Si vous faites affaire au Québec, vous devez comprendre et traiter de manière appropriée les considérations juridiques propres à la province, y compris les particularités et exigences en matière de contrats, de protection des consommateurs, de langue française, de protection des renseignements personnels et d'emploi, entre autres.
- **Veiller à documenter les ententes de collaboration au moyen de contrats :** Afin de définir clairement les responsabilités, le partage des revenus et les droits de propriété intellectuelle, et d'atténuer les risques de litiges, il y a lieu de documenter les ententes de collaboration et de partenariat au moyen de contrats.
- **Mettre en œuvre un programme de conformité en matière de sécurité :** Les sociétés en démarrage doivent se familiariser avec les normes de sécurité reconnues par leur secteur, élaborer un programme de conformité en matière de sécurité et travailler dès le départ avec des auditeurs de sécurité. La société qui aborde ces questions de manière proactive diminue les risques auxquels elle est exposée en matière de sécurité, renforce sa crédibilité et inspire confiance sur le marché, et peut conclure des contrats avec des clients potentiels avec plus d'efficacité et de succès.
- **Assumer sans tarder leurs obligations en matière de protection des renseignements personnels :** Il est important de comprendre les risques liés à la protection des renseignements personnels et au pollupostage, et de les traiter de manière stratégique sous l'angle de la conformité, de la confiance envers la marque et de la préparation des investisseurs. À cette fin, il y a lieu de procéder à un examen initial

de vos pratiques commerciales et de mettre en place une politique de protection des renseignements personnels de base, d'obtenir les consentements requis aux fins du traitement des renseignements personnels et de l'envoi de messages électroniques, de mettre en œuvre un programme de conformité en matière de protection des renseignements personnels et d'inclure des clauses de confidentialité appropriées dans vos conventions commerciales.

- **Évaluer et documenter les processus de collecte et d'utilisation des données :** La collecte et l'utilisation de données par les sociétés (y compris aux fins de l'entraînement de modèles) soulèvent un certain nombre de considérations juridiques liées au droit des contrats, à la réglementation et à la propriété intellectuelle, entre autres. Il est essentiel que vous compreniez comment votre société collecte et doit utiliser les données. L'intégration de ces considérations à vos activités commerciales dès le départ permet d'atténuer ou d'éviter des problèmes à des stades ultérieurs.
- **Comprendre le paysage réglementaire du secteur :** De nombreuses sociétés sont soumises à des règlements qui s'appliquent à leur secteur ou à leur domaine d'activité, notamment celles dont les activités concernent les services financiers, le commerce de détail, les services de santé, les franchises ou les exportations (entre autres). Il est conseillé de repérer et d'examiner sans tarder ses obligations en matière de conformité.
- **Veiller à conclure des contrats appropriés avec les employés et les entrepreneurs, et évaluer les autres besoins en matière de gestion des risques liés aux ressources humaines :** Aux fins de conformité, d'exploitation et de préparation à l'investissement, il y a lieu de disposer de modèles de contrats de travail et de services d'entrepreneur, de plans de commission sur les ventes, de régimes de primes (le cas échéant) et des politiques de base relatives au milieu de travail exigées par la loi (telles que des politiques en matière de santé et de sécurité, de violence et de harcèlement en milieu de travail) adaptés au territoire visé.
- **Évaluer les risques et les priorités en matière de propriété intellectuelle (PI).** Il est important de repérer rapidement les risques et les priorités en matière de PI, en particulier si la PI constitue le principal actif de votre société ou si vous avez connaissance de situations susceptibles d'entraîner des actions en violation de PI de la part de concurrents (auquel cas une stratégie de défense en matière de PI peut être nécessaire). Il est essentiel d'examiner les pratiques actuelles et passées afin de s'assurer que toute la PI est attribuée et détenue par la société. Vous pouvez également vérifier si vous êtes admissible à des programmes de financement offerts par les gouvernements fédéral ou provinciaux dans le domaine de la propriété intellectuelle (par exemple, PIO).
- **Cliquez ici pour en savoir plus:**
[Video - Evolving needs for Emerging and High Growth Companies: Seed Stage](#)

Sociétés au stade du financement de série A

Les sociétés à ce stade de développement devraient :

- **Élaborer des conventions sophistiquées pour les canaux de vente :** À mesure que votre société se développe et que vos canaux de vente se diversifient, vous devez mettre en place des modèles de conventions pour les conventions de vente indirecte les plus courantes, telles que les conventions de revente, de recommandation et de distribution. Ces conventions font souvent partie intégrante d'une expansion réussie.
- **Repérer les points de friction dans les contrats de consommation et élaborer des processus d'évaluation des modèles de conventions de consommation :** Les sociétés en croissance travaillent souvent avec des conseillers juridiques pour affiner leurs modèles de contrats de consommation afin de réduire au minimum les frictions liées aux négociations, comme l'expérience l'a montré. De même, l'élaboration de processus d'évaluation des modèles de contrats de consommation et l'adaptation des contrats aux besoins des clients dans les secteurs réglementés (tels que les services publics, les services de santé ou les services financiers) peuvent contribuer à garantir des négociations efficaces et éclairées.
- **Évaluer les ententes de collaboration :** Il y a lieu d'évaluer les ententes de collaboration et de partenariat existantes afin de s'assurer que les dispositions contractuelles reflètent fidèlement les

discussions commerciales et protègent vos droits de propriété intellectuelle. Veillez à ce que soient en place des processus garantissant que toutes les ententes de collaboration et de partenariat nouvelles ou renouvelées sont examinées et négociées.

- **Veiller à mettre en place un solide programme de conformité en matière de protection des renseignements personnels et de gouvernance de l'information à l'échelle de l'entreprise :** Votre programme de conformité en matière de protection des renseignements personnels doit évoluer au même rythme que votre organisation. Il y a lieu de mettre en œuvre en interne des politiques et des procédures en matière de protection des renseignements personnels permettant de garantir le respect des lois applicables (notamment en traitant les questions liées à la protection des renseignements personnels outre-frontière, la gestion des fournisseurs, les droits des personnes concernées et la conservation des données) et de renforcer la confiance du public et des partenaires commerciaux. Notez que les obligations de conformité qui vous incombent en matière de protection des renseignements personnels varieront considérablement en fonction de la nature des renseignements personnels que vous traitez.
- **Élaborer des politiques d'utilisation des données et de développement de modèles ainsi que des conditions contractuelles pour différents types d'entraînement et d'ajustement de modèles (le cas échéant) :** La législation relative aux données évolue rapidement et il est essentiel que vous compreniez vos responsabilités juridiques en matière d'utilisation et de collecte des données à mesure que votre entreprise se développe. Il est essentiel d'instituer et d'officialiser des politiques en matière de données et de former le personnel à celles-ci afin de gérer et de réduire les risques liés aux données à mesure que votre société se développe.
- **Améliorer les politiques et les processus liés aux ressources humaines :** Afin de respecter les exigences législatives et d'assurer une gestion appropriée des risques au sein d'une main-d'œuvre en pleine croissance, il y a lieu de mettre en œuvre les politiques relatives au lieu de travail qui sont exigées ou recommandées par la loi (en matière, par exemple, d'utilisation des technologies, de santé et sécurité [si ce n'est déjà fait], de télétravail, de congé de maternité et de congé parental, de vacances, de congé de maladie, d'accessibilité [Ontario et Manitoba], de surveillance électronique [Ontario], de déconnexion du travail [Ontario] et de violence et de harcèlement en milieu de travail [si ce n'est déjà fait]). À mesure que votre société se développe, vous devriez également mettre en place des exigences en matière de formation sur le lieu de travail, des plans de rémunération incitative pour les employés (si ce n'est déjà fait), des modèles de forfaits de cessation d'emploi, un « scénario » type pour le départ des employés ainsi qu'un processus de gestion des départs. La réalisation d'une évaluation des risques liés aux heures supplémentaires et l'élaboration d'une stratégie en la matière, ainsi que mise en place d'un comité mixte de santé et de sécurité (le cas échéant) peuvent également contribuer à améliorer les activités et à gérer efficacement les risques. Réexaminez vos contrats de travail et vos contrats de services d'entrepreneur standards afin de vous assurer qu'ils sont toujours à jour et conformes à la jurisprudence et à la législation en vigueur, et qu'ils contiennent les conditions générales appropriées et requises en fonction de la taille, de la nature et du stade de développement de l'entreprise. Vous devriez également réexaminer la classification des employés par rapport aux entrepreneurs indépendants au sein de votre personnel afin d'atténuer le risque de classification erronée.
- **Élaborer une stratégie de conformité pour les règlements et les risques propres au secteur d'activité :** Il est important pour une organisation en pleine expansion, en particulier celle qui exerce ses activités dans un secteur hautement réglementé, de procéder à une évaluation des risques liés aux questions de conformité propres à son secteur d'activité ou à sa clientèle et d'élaborer des stratégies de conformité. Il est également important de mettre en place des processus permettant de se tenir au courant des changements apportés au cadre réglementaire et d'y réagir.
- **Réexaminer et affiner le programme d'assurances :** Du point de vue de la gestion des risques, il est important de réexaminer et d'affiner votre programme d'assurances afin de vous assurer que les risques clés (par exemple, les risques liés à la cybersécurité) et les exigences des clients sont traités de manière appropriée.
- **Évaluer le besoin de disposer des services d'un chef des finances :** Les services d'un chef des finances (à temps partiel ou à plein temps) peuvent grandement aider à répondre aux besoins de l'entreprise en

matière de modélisation financière, de vérification diligente, de tenue de livres, de traitement de la paie, de présentation de l'information aux investisseurs, d'aide à la vente et d'analyse des données.

- **Élaborer une stratégie sophistiquée en matière de PI :** Afin de protéger votre entreprise et de conserver un avantage concurrentiel, il y a lieu d'élaborer en matière de PI une stratégie fondée sur des renseignements sur le marché de la PI et une analyse du paysage des brevets. Cela peut vouloir dire de repérer et de sécuriser les brevets clés, de surveiller les activités des concurrents et d'exploiter les renseignements sur le marché afin que vos demandes de brevets cadrent avec les nouvelles tendances et les progrès techniques dans le secteur.
- **Cliquez ici pour en savoir plus:**
[Video - Evolving needs for Emerging and High Growth Companies: Series A](#)

Sociétés au stade du financement de série B

Les sociétés à ce stade de développement devraient :

- **Mettre en œuvre des processus permettant d'augmenter efficacement les ventes :** À mesure que les entreprises se développent, beaucoup mettent en place des équipes commerciales dédiées chargées de gérer les négociations entourant les contrats de vente. Afin de traiter efficacement les problèmes courants et de maintenir la cohérence entre les contrats de consommation, de nombreuses équipes d'avocats en droit commercial affectent des ressources à l'élaboration de guides de négociation des contrats. En outre, à mesure que votre clientèle s'élargit, vous devez vous assurer que votre entreprise dispose de solides processus permettant de documenter, de communiquer et de contrôler la conformité avec les exigences négociées sur mesure avec les clients.
- **Élaborer des conventions complexes et cruciales du point de vue commercial et des procédures relatives au lieu de travail :** Les organisations en expansion doivent évaluer, exploiter et négocier de manière stratégique les conventions complexes et cruciales du point de vue commercial, telles que les ententes de collaboration ou de partenariat majeures, les contrats de consommation de grande valeur et de longue durée ou les contrats de travail des membres de la direction. Des modèles de contrats de travail réservés aux membres de la direction, des stratégies avancées de recrutement et de fidélisation des talents, ainsi que des manuels à l'intention des employés peuvent également vous aider à développer efficacement votre main-d'œuvre.
- **Adopter une stratégie d'expansion sur les marchés américains et internationaux :** Il y a lieu de traiter les questions juridiques de manière proactive à mesure que la clientèle de votre organisation s'étend au-delà des frontières. Cela peut vouloir dire de revoir vos conventions et vos pratiques commerciales afin de vous assurer qu'elles sont en conformité et en harmonie avec les pratiques locales.
- **Surveiller, mettre à jour et affiner régulièrement les programmes de conformité :** À ce stade, vous devriez disposer de solides programmes de conformité en matière de protection des renseignements personnels, de pollupostage, d'incidents de sécurité, d'utilisation des données, d'heures supplémentaires, d'équité salariale, de gestion des fournisseurs et d'autres exigences réglementaires. Vous devriez également avoir mis en place des programmes de formation et de sensibilisation des employés. Il y a lieu de mettre en œuvre des stratégies de sécurité complètes et des procédures d'exploitation standards liées à la nature de votre entreprise. Si vous ne l'avez pas déjà fait, vous devriez nommer un responsable de la conformité en matière de protection des renseignements personnels (par exemple, un chef de la protection des renseignements personnels ou son équivalent) et effectuer des évaluations des facteurs liés à la vie privée ainsi que des recensements de données. Vous devez affiner ces programmes et votre formation à mesure que de nouvelles utilisations des données apparaissent et que le paysage réglementaire évolue.
- **Réexaminer, affiner et documenter les méthodes de gestion des risques commerciaux clés :** Cela veut dire d'évaluer de manière critique et de documenter vos méthodes de préparation aux incidents et de gestion des risques (y compris votre programme d'assurances). Si vous ne l'avez pas déjà fait, vous devriez mettre en place des politiques de traitement des atteintes à la protection des renseignements personnels et à la sécurité, y compris des processus permettant de répondre aux exigences réglementaires en matière de notification.

- **Réexaminer et affiner la stratégie en matière de PI** : Compte tenu de son importance, vous devriez réexaminer et affiner régulièrement votre stratégie en matière de PI afin de protéger votre liberté à exercer vos activités et à tirer parti de leur valeur en constante évolution.
- **Réexaminer et affiner la stratégie et les programmes financiers** : Il y a lieu de passer en revue vos pratiques en matière de modélisation financière, de vérification diligente, de tenue de livres, de traitement de la paie, de présentation de l'information aux investisseurs, d'aide à la vente et d'analyse des données, car elles sont essentielles à la rationalisation des activités et à la collecte de précieux renseignements stratégiques. Il importe également de revoir et de mettre à jour vos mécanismes et stratégies de rémunération des membres de la direction afin de vous assurer qu'ils restent efficaces et concurrentiels.
- **Cliquez ici pour en savoir plus :**
[Video - Evolving needs for Emerging and High Growth Companies: Series B](#)

Sociétés au stade du financement de série C ou à un stade ultérieur

Les sociétés à ce stade de développement devraient :

- **Mettre en place ou développer en interne une équipe juridique** : Lorsque vous mettez en place ou développez en interne une équipe juridique, veillez à ce que vos conseillers juridiques reçoivent une formation sur les objectifs de votre société, ses pratiques en matière de passation de contrats commerciaux, ses enjeux de conformité et ses pratiques commerciales. À cette fin, envisagez d'élaborer des guides pratiques et des séminaires sur mesure.
- **Mettre en œuvre ou développer des stratégies de gestion des projets juridiques** : Pour gérer efficacement les clients à fort volume et à forte valeur ajoutée, il est essentiel de gérer les projets juridiques.
- **Gérer les contrats** : À mesure que le volume de vos contrats de consommation et autres augmente, il y a lieu de mettre en place une solution de gestion des contrats et du personnel aptes à rationaliser et à gérer vos processus contractuels.
- **Évaluer l'état de préparation à une acquisition et à une sortie du point de vue de l'emploi** : Il y a lieu de planifier la manière dont votre entreprise abordera ces négociations complexes, y compris les plans de détachement et de maintien de poste des membres de la direction, la marche des affaires et les plans de contrôle. Assurez-vous que vos politiques relatives au milieu de travail sont à jour et que vous disposez de copies signées de tous les contrats de travail et de services d'entrepreneur de tous les employés et entrepreneurs actuels, ainsi que des forfaits de cessation d'emploi ou des quittances de tous les employés et entrepreneurs précédemment licenciés.
- **Cliquez ici pour en savoir plus :**
[Video - Evolving needs for Emerging and High Growth Companies: Series C and Later Stage](#)

Personne-ressource

Si vous avez des questions ou si vous souhaitez en savoir plus, veuillez communiquer avec un avocat ou une avocate du [groupe Sociétés émergentes et à forte croissance d'Osler](#).

Le présent contenu se veut uniquement une source des renseignements généraux et ne constitue pas un conseil juridique ou professionnel. Nous vous recommandons de demander des conseils précis en fonction de votre situation. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec nous.