

# Qui Identity se concentre sur la technologie pour accélérer l'adoption de données authentiques

29 MARS 2023 6 MIN DE LECTURE



*Mise à jour de 14 décembre 2023 : Qui a lancé sur le marché son premier produit appelé Confirm, produit que vous pouvez trouver sur <https://www.goconfirm.com/>.*

Lorsque Kirk Simpson et Peter Carrescia ont cherché à savoir ce qu'ils allaient créer, ils n'ont pas cherché bien loin. Ils avaient eu de la difficulté, dans leur entreprise précédente, à valider l'authenticité des identités de leurs clients, et ils se trouvaient de plus en plus confrontés au même défi pour d'autres données.

« Nous voulons donner aux personnes et aux organisations un moyen de créer, de stocker, de partager et d'utiliser des informations dont la véracité peut être confirmée. Nous appelons cela des "données authentiques". Il peut s'agir de n'importe quelle donnée vous concernant ou concernant les personnes avec lesquelles vous interagissez au quotidien. Comme nous adoptons une approche décentralisée, ces données vous appartiennent et c'est vous qui décidez qui les partage avec d'autres et comment, a indiqué Peter. À terme, ces données seront utilisées de manière fiable pour accéder à des produits et services tiers. »

## Rapport sur les éléments clés d'une opération : financements par capital de risque

353 opérations de financement d'Osler évaluées à plus de 6 milliards de dollars américains, qu'il s'agisse de financements d'amorçage ou de séries A à F. Quelles sont les conditions de l'opération ?

[Lire le Rapport sur les éléments clés d'une opération](#)

Kirk et Peter ne sont pas étrangers au monde des entreprises en démarrage. Kirk a été cofondateur et PDG de l'entreprise de technologie financière Wave Financial, basée à Toronto, et Peter a été l'un des premiers investisseurs de Wave alors qu'il était directeur général d'OMERS Ventures. Qui Identity, une jeune société de technologie, a été fondée au cours de l'été 2022, et l'intérêt à son égard n'a pas tardé à se manifester.

Le 4 août 2022, Qui Identity a annoncé la clôture de son étape de financement de 6,5 millions de dollars américains. Le financement a été mené par Round13 Digital Asset Fund, avec la participation de Wittington Ventures et d'OMERS Ventures, ainsi que d'autres investisseurs initiaux et providentiels. Ce financement a permis à l'entreprise de constituer son équipe de base et de commencer le développement de son premier produit, dont la livraison aux premiers clients est prévue pour la mi-2023.

« Nous pensons que les personnes et les organisations sont de plus en plus demandeuses de moyens garantissant que les données qu'elles utilisent chaque jour sont vraies et authentiques. Et lorsque ces données concernent des individus, ces derniers veulent les avoir en leur possession et contrôler la manière dont elles sont partagées, a déclaré Peter. Par le passé, les gens ont permis à Google, Facebook ou LinkedIn de collecter ces données à leur sujet et de les monnayer en les vendant à des annonceurs. »

## Le climat actuel de la collecte de fonds

Le marché du capital-risque commençait déjà à ralentir à la mi-2022 lorsque Kirk et Peter ont cherché à clôturer leur première étape de financement, mais comme il s'agissait d'une équipe qui travaillait efficacement sur un problème qui ne cessait de s'aggraver, elle a suscité un intérêt considérable à son égard.

Peter et Kirk ont collecté des fonds en promettant que l'adoption de technologies de données authentiques, bien que n'en étant qu'à ses débuts, se développerait rapidement dans les années à venir.

« Les investisseurs en capital-risque qui réussissent ont une vision de ce que sera le monde dans dix ans et recherchent des entreprises qui correspondent à cette vision, a expliqué Peter. Si vous pensez que, de plus en plus, les gens vont prendre le contrôle de leurs données authentiques, qu'il s'agisse de leurs données d'identité ou d'autres données validées, alors vous allez rechercher des entreprises qui tentent de résoudre ces problèmes. »

Le premier employé de Qui a commencé à travailler en octobre, et une équipe de base composée de spécialistes des produits, de la conception et de l'ingénierie a été créée et travaille actuellement sur ses produits.

## Expérience avec Osler

Lorsqu'il a fallu trouver l'aide juridique adéquate pour former Qui Identity, Peter s'est appuyé sur son expérience de collaboration avec Osler à titre d'investisseur en capital de risque et

d'exploitant.

« Je travaille avec Osler depuis 20 ans, à la fois en tant qu'investisseur en capital de risque et exploitant. Je connais Chad et les autres membres du cabinet depuis longtemps. Chad et Osler étaient également les avocats-conseils de Wave, et pour Qui Identity, il était donc naturel de faire de Chad notre partenaire dans cette aventure », a-t-il indiqué.

## Projets pour 2023

Pour le reste de l'année, il est prévu qu'au deuxième trimestre, Qui lance son produit en version limitée, puis le perfectionne tout au long de l'année, tout en ajoutant de nouveaux utilisateurs.

« C'est la partie la plus amusante d'une entreprise en démarrage, car tout est à prendre. Les choses changent si vite. Comment attaquer le marché? Comment obtenir une première adoption? Quelles sont les fonctionnalités que nous allons privilégier pour les premiers utilisateurs? Tout cela est passionnant », a déclaré Peter.

## Conseils à d'autres fondateurs

« Si je devais résumer tout ça en un mot, ce serait "conviction", a indiqué Peter. Il faut être convaincu de ce que l'on fait pour de nombreuses raisons. Il faut par exemple de la conviction pour attirer des employés. Cela n'est possible que s'il est évident que vous croyez en ce que vous dites. »

Les investisseurs recherchent également la conviction des fondateurs.

« Les personnes qui sont les plus passionnées par ce qu'elles font et qui croient vraiment en leur capacité d'exécution sont celles qui gagnent sur des marchés comme celui-ci. »