

Programme de préparation au marché MC²

Trousse d'information pour les propositions d'innovation

Aperçu du programme

- 1.1 Programme Global Innovation Partnership (GIP) de SkyDeck
- 1.2 Investissement du CABHI
- 1.3 Thèmes liés à l'innovation
- 1.4 Processus de demande
- 1.5 Admissibilité au programme
- 1.6 Critères d'évaluation
- 1.7 Règles et obligations supplémentaires
- 1.8 Ressources

DATES IMPORTANTES

Début de la période d'inscription au programme	13 août 2020
Fin de la période d'inscription au programme	7 septembre 2020
Avis aux candidats sélectionnés	14 septembre 2020
Journées de présentation	Du 16 au 18 septembre 2020
Journées de diligence raisonnable pour les candidats sélectionnés invités	Du 23 au 25 septembre 2020
Avis aux candidats choisis	5 octobre 2020
Signature des ententes	23 octobre 2020
Début du programme	26 octobre 2020

- Êtes-vous une entreprise dans le secteur des technologies de la santé établie en Ontario qui a une solution pour améliorer la vie des personnes âgées?
- Êtes-vous à la recherche de mentors et d'investisseurs de calibre mondial de la Silicon Valley pour vous aider à commercialiser et à accroître vos activités ainsi qu'à prendre de l'expansion à l'échelle internationale?
- Avez-vous besoin de capital pour aider votre entreprise à franchir une étape importante afin de récolter vos capitaux de démarrage ou de série A?

[Inscrivez-vous dès maintenant](#) pour vous joindre à nous en octobre 2020 et participer à un programme exclusif d'accélération. Le Centre d'innovation canadien sur la santé du cerveau et le vieillissement, dans le cadre de son programme Mentorat, capital et continuité (MC²), en partenariat avec la Banque Nationale, présente le **programme de préparation au marché MC²**, une première collaboration en son genre avec le Fonds Berkeley SkyDeck, un accélérateur de solution situé à Berkeley, en Californie.

1. APERÇU DU PROGRAMME

Le Centre d'innovation canadien sur la santé du cerveau et le vieillissement (CABHI) est conscient que les entreprises du secteur des technologies de la santé de l'Ontario manquent de financement à leurs débuts. Nous savons également que leur croissance peut être plus difficile que celle de leurs homologues américains, étant donné la difficulté pour les entreprises ontariennes d'avoir accès à l'écosystème de la Silicon Valley et de réunir des capitaux de développement concurrentiels.

Le CABHI a entendu les commentaires et a créé le programme de préparation au marché MC², un partenariat unique en son genre avec le Fonds Berkeley SkyDeck (SkyDeck), l'un des principaux accélérateurs de solution avec son programme Global Innovation Partnership (GIP) et dont les bureaux sont situés à Berkeley, en Californie.

Dans le cadre du programme de préparation au marché MC², chaque entreprise participante bénéficiera d'un encadrement et d'un mentorat personnalisés, d'un accès direct à l'écosystème de la Silicon Valley et d'un investissement pouvant atteindre **150 000 \$ CA** pour l'aider à franchir une étape commerciale précise afin d'être mieux positionnée pour obtenir ses capitaux de démarrage ou de série A.

Contrairement aux autres accélérateurs de solutions, le CABHI **n'exige pas de frais** d'administration pour participer au programme de préparation au marché MC², ce qui garantit que l'argent investi dans l'entreprise servira directement à la faire progresser.

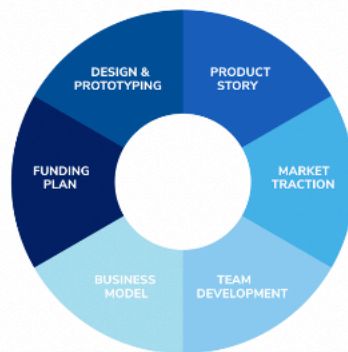
1.1 Programme Global Innovation Partnership (GIP) de SkyDeck

Chaque entreprise sélectionnée assistera virtuellement au programme GIP de SkyDeck. Ce programme d'une durée de 6 mois commencera le 26 octobre 2020 et fournira aux entreprises :

- un accès aux [conseillers SkyDeck](#), un groupe de plus de 250 experts de l'industrie;
- une formation par l'intermédiaire de la [méthode d'accélération Berkeley](#), un programme de démarrage éprouvé visant à préparer pleinement les jeunes entreprises à augmenter leur premier cycle d'investissement auprès des sociétés de capital-risque de la Silicon Valley;
- un soutien personnalisé pour se joindre à l'écosystème de la Silicon Valley;
- des événements mettant en vedette plus de 100 participants, notamment des investisseurs, des conseillers et des mentors;
- une occasion de faire une présentation lors de la journée de démonstration de SkyDeck qui accueille plus de 600 participants, en fonction de l'état de préparation de l'entreprise.

Pourquoi avons-nous choisi d'établir un partenariat avec SkyDeck? Depuis la création du programme SkyDeck, les entreprises qui en font partie ont amassé 1,2 milliard de dollars, et 11 entreprises ont fait l'objet d'acquisition. À ce jour, deux entreprises sur trois participant au programme ont reçu un financement complémentaire.


**Berkeley
Acceleration
Method**



1.2 Investissement du CABHI

Chaque entreprise participante recevra jusqu'à 150 000 \$ CA en investissement de la part du CABHI par l'entremise d'un prêt à risque non garanti ou d'une entente SAFE après injection de capital pour l'aider à franchir une étape importante sur une période de 12 mois. L'entreprise travaillera sur la réalisation de ce jalon commercial en parallèle avec sa participation au programme GIP de SkyDeck.

L'investissement du CABHI sera réparti en différentes tranches en fonction des jalons particuliers des entreprises.

En tant qu'accélérateur de solutions sympathiques aux fondateurs, au CABHI nous offrons à la fois des prêts à risque non garantis et des accords avec prise de participation à des conditions plus favorables, car nous croyons que les fondateurs doivent être adéquatement encouragés tout en demeurant concurrentiels au sein de l'écosystème mondial. Le CABHI travaillera avec chaque entreprise pour choisir la bonne option de financement qui est logique du point de vue du flux de trésorerie ou de la table de capitalisation.

Dette à risque non garantie sous forme de redevance :

- Admissibilité : un revenu anticipé est requis
- Financement : jusqu'à 150 000 \$ CA (principal)
- Retour : principal plus un rendement de 30 %.
 - Par exemple, si le CABHI investit 150 000 \$, il recevra 195 000 \$ à la date d'échéance de la redevance.
- Paiement : 5 % du revenu brut sont versés au CABHI chaque trimestre
- Redevance : à la date de début
- Date d'échéance : 3 ans après la date de début
 - Si la redevance n'est pas remboursée pendant la durée de l'entente, un versement forfaitaire et final sera effectué à l'échéance de la redevance.

Accord avec prise de participation :

- Admissibilité : toutes les entreprises
- Financement : jusqu'à 150 000 \$ CA (investissement)
- Instrument : SAFE après injection de capital
- Plafond de valorisation : ~5,3 M\$ CA (4 M\$ US)
- Rabais : 20 %

En plus de l'investissement du CABHI, vous aurez accès à une gamme de [services d'accélération](#) du CABHI pour vous aider à franchir plus rapidement la prochaine étape importante pour votre entreprise. Les services d'accélération comprennent le développement commercial, la mise en œuvre de solutions et le soutien à l'acquisition de clients, le marketing, la conception d'essais, le soutien à la collecte de fonds et la rétroaction des utilisateurs finaux, ainsi que l'accès à notre réseau de sites d'essai, de partenaires stratégiques et de canaux de distribution.

Pourquoi le CABHI?

Depuis sa création, le CABHI a aidé les entreprises à acquérir des clients, à accroître leurs revenus (de 15 à 400 %), à élargir les entonnoirs de prospection, à se constituer en société dans de nouvelles juridictions et à obtenir des investissements subséquents (y compris les capitaux de démarrage ou de série A et les obligations non garanties). À ce jour, les innovateurs et les entreprises du CABHI ont obtenu plus de 110 millions de dollars canadiens en investissements de suivi et plus de 40 % des entreprises du CABHI ont reçu un financement complémentaire.

Voici quelques-uns de nos partenaires stratégiques mondiaux dignes de mention :



1.3 Thèmes liés à l'innovation

Le CABHI appuie les innovations qui s'attaquent aux défis associés au vieillissement. En 2020, le CABHI se concentre sur les secteurs prioritaires suivants :

1. Vieillir chez soi
2. Vieillissement des populations autochtones et rurales
3. Soutien aux fournisseurs de soins et aux soignants
4. Coordination des soins et navigation au sein du système
5. Santé cognitive

Pour en savoir plus sur les thèmes liés à l'innovation du CABHI, veuillez [cliquer ici](#).

1.4 Processus de demande

1. Demandes en ligne : Les demandes sont étudiées et notées par le comité d'examen du CABHI. Les entreprises présélectionnées sont invitées à participer à une réunion de présentation virtuelle.
2. Journée de présentation : Les entreprises font une présentation au jury du CABHI. Les entreprises choisies pour aller de l'avant sont invitées à participer au processus de diligence raisonnable.
3. Dernier jour de diligence raisonnable et examen de l'investissement : Les entreprises sélectionnées durant la journée de présentation assisteront à la dernière réunion de diligence raisonnable, au cours de laquelle elles devront soumettre des renseignements supplémentaires avant l'examen final.
4. Sélection et contrat : Après la diligence raisonnable, le CABHI informera les entreprises choisies et procédera à la signature des contrats pour leurs prêts à risque non garantis ou des accords SAFE après injection de capital avant le début du programme GIP de SkyDeck en octobre.

1.5 Admissibilité au programme

- Le demandeur doit être une entreprise enregistrée en Ontario (ou une entreprise canadienne dont le siège social est en Ontario) qui a une solution axée sur le vieillissement et la santé du cerveau, ou une solution de santé visant à améliorer la vie des personnes âgées.
- La solution doit aborder clairement au moins l'un des thèmes liés à l'innovation du CABHI.
- L'entreprise en est au stade de démarrage et la solution est prête à être mise à l'essai et/ou achetée.
- Les fonds du CABHI doivent être utilisés pour aider une entreprise à franchir une étape importante. Voici des exemples :
 - Élaborer un plan de marketing et de vente pour le lancement du produit.
 - Développer une équipe de vente et/ou des services publicitaires pour augmenter les revenus annuels récurrents.

- Démontrer l'adéquation produit-marché (p. ex., taux de renouvellement élevés et faible perte de clientèle).
 - Atténuer les pénuries de fonds de roulement pour respecter un contrat de vente.
 - Embaucher du personnel pour aider à la présentation d'un règlement ou d'un brevet (p. ex., FDA, Santé Canada).
- Les fonds du CABHI ne peuvent pas être utilisés pour le développement de produits. La solution doit être à un stade avancé, prête à être déployée dans un contexte opérationnel.

1.6 Critères d'évaluation

Toutes les demandes seront évaluées en fonction des critères ci-dessous :

1. **Expérience de l'entreprise et de l'équipe (30 %)** : Pourquoi vos employés et vous-même êtes-vous particulièrement qualifiés pour résoudre ce problème ou travailler à cette solution? Quels sont vos antécédents de réussite? Qui d'autre vous aide à réussir?
2. **Qualité de la solution (30 %)** : Pourquoi avez-vous choisi cette idée? Comment savez-vous qu'il existe un besoin pour votre solution? Quelle norme de soins/solution vos clients utilisent-ils maintenant pour régler ce problème? Quels sont les avantages de votre solution par rapport aux normes, produits et pratiques existants?
3. **Débouchés et potentiel de croissance (20 %)** : Quelle est la taille actuelle du marché et quelle sera-t-elle dans 5 à 10 ans? Pourquoi avez-vous accordé la priorité à ce marché? Quel est votre modèle d'affaires ou de service et comment cela vous permettra-t-il d'attirer des clients? Comment gagnez-vous de l'argent?
4. **Concurrence/traction (20 %)** : Quels sont les obstacles qui entravent l'adoption de votre solution? Qui sont vos principaux concurrents, tant sur le plan des catégories de produits que des entreprises? Pourquoi seriez-vous gagnant?

1.7 Règles et obligations supplémentaires

1. Le CABHI n'obtiendra pas de droits sur la propriété intellectuelle associée à votre étape commerciale, mais conservera le droit de distribuer les résultats de cette étape.
2. Le CABHI se réserve le droit de choisir des demandes lui permettant de conserver un portefeuille équilibré, ce qui comprend, sans s'y limiter, la répartition des entreprises dans ses thèmes d'innovation 2020, la diversité des fondateurs et le type de contrat d'investissement.
3. Le CABHI peut mettre fin aux négociations ou inviter un autre candidat à prendre part aux négociations si un contrat n'est pas signé dans un délai raisonnable (déterminé exclusivement par le CABHI).
4. Le CABHI se réserve le droit de refuser toute demande et de modifier ou d'annuler cette proposition d'innovation en tout temps, sans encourir de responsabilité.
5. L'entreprise doit signer une entente distincte avec SkyDeck pour participer au programme GIP (voir l'entente ci-dessous).

1.8 Ressources

- I. Lignes directrices sur les dépenses admissibles (PDF téléchargeable à cabhi.com/mc2mr)
- II. Entente relative au programme SkyDeck (PDF téléchargeable à cabhi.com/mc2mr)
- III. Entente sur les redevances concernant la dette à risque non garantie (à venir bientôt; sera affichée sur cabhi.com/mc2mr d'ici le 31 août 2020)
- IV. Accord SAFE après injection de capital modifié (à venir bientôt; sera affiché sur cabhi.com/mc2mr d'ici le 31 août 2020)
- V. Cette trousse d'information pour les propositions d'innovation 2020 – Programme de préparation au marché MC² sera disponible en français (affichée sur cabhi.com/mc2mr d'ici le 20 août 2020).

Pour des questions supplémentaires, veuillez communiquer avec :
Sunny Han, analyste, Bureau de l'innovation, CABHI, à shan@cabhi.com.