

Trousse du programme Capital MC² (mentorat, capital et continuité) – printemps 2021

Aperçu du programme

- I. Aperçu du programme Capital MC²
- II. Dates importantes
- III. Investissement du CABHI
- IV. Thèmes liés à l'innovation
- V. Processus de demande
- VI. Admissibilité au programme
- VII. Critères d'évaluation
- VIII. Règles et obligations supplémentaires
- IX. Ressources

I. Aperçu du programme Capital MC²

Le programme **Mentorat, capital et continuité (MC²)** du Centre d'innovation canadien sur la santé du cerveau et le vieillissement (CABHI), présenté en partenariat avec la Banque Nationale, offre **Capital MC²**, un fonds d'investissement unique en son genre destiné à soutenir la croissance des entreprises en démarrage dans le secteur des technologies de la santé. Ce programme vise :

- Les entreprises du secteur des technologies de la santé en Ontario ou en Nouvelle-Écosse, ou les entreprises canadiennes ayant leur siège social/suscitant un intérêt certain en Ontario, qui offrent une solution susceptible d'améliorer la vie des personnes âgées.
- Les entreprises qui ont besoin d'avoir accès à des capitaux pour prendre de l'expansion.

[Faites une demande dès maintenant](#) pour recevoir jusqu'à 300 000 \$ CA en investissement.

CABHI est conscient que les entreprises du secteur des technologies de la santé de l'Ontario et de la Nouvelle-Écosse manquent de financement à leurs débuts. Nous savons également qu'il peut être difficile de faire croître une entreprise sans avoir accès à des acheteurs potentiels, à des experts en la matière et à des marchés internationaux, comme ceux des États-Unis, du Japon ou du Royaume-Uni, par exemple.

CABHI a entendu ces commentaires et a créé Capital MC², un fonds d'investissement de démarrage unique en son genre destiné à soutenir la croissance des entreprises de technologies de la santé à l'étape de démarrage en Ontario et en Nouvelle-Écosse.

Dans le programme Capital MC², chaque entreprise participante peut recevoir un investissement allant jusqu'à **300 000 \$ CA** et accéder aux [services d'accélération](#) de CABHI pour l'aider à prendre de l'expansion et à promouvoir sa solution. Ces services offrent, sans toutefois s'y limiter :

- **Un encadrement et du mentorat** de la part de la [communauté des mentors](#) de CABHI, un groupe de plus de 100 spécialistes comprenant notamment des cliniciens, des utilisateurs finaux, des entrepreneurs, des partenaires de l'industrie, des experts des affaires juridiques et réglementaires, des chefs du marketing et des ventes, des décideurs organisationnels, des chercheurs et des investisseurs en capital de risque. Cela comprend une expertise clinique approfondie et sur mesure de la part des représentants scientifiques du CABHI appartenant au [Rotman Research Institute](#) et au [Consortium canadien en neurodégénérescence associée au vieillissement](#).
- **Des outils pratiques, de la formation et du perfectionnement professionnel** grâce au programme de démarrage unique de CABHI, conçus pour aider les entreprises à relever leurs défis les plus pressants.
- **L'essai de solutions auprès des utilisateurs finaux et la découverte de clients** par l'entremise de notre communauté internationale diversifiée de personnes âgées, de soignants, de fournisseurs de soins de santé et de décideurs qui aident les entreprises à raffiner et à commercialiser leurs solutions afin de stimuler l'adoption par les utilisateurs finaux et d'accroître les ventes.
- **Des clients et des canaux de distribution** par l'intermédiaire du réseau d'innovation de CABHI, un groupe de plus de 200 organisations de prestation de soins et du secteur qui sont soutenus et mis à contribution pour tester, adopter et acquérir des innovations.
- **Des avantages (p. ex., sur le plan juridique, réglementaire et du financement)** de la part de nos partenaires du réseau d'innovation qui aident les entreprises à croître et à prendre de l'expansion.

Pourquoi le CABHI?

Depuis sa création, le CABHI a aidé les entreprises à acquérir des clients, à accroître leurs revenus, à élargir les entonnoirs de prospection, à se constituer en société dans de nouvelles juridictions, et à obtenir des investissements d'exploitation (y compris des capitaux de démarrage ou de série A et des obligations non garanties). À ce jour, les innovateurs et les entreprises du CABHI ont obtenu plus de 150 millions de dollars canadiens en investissements d'exploitation, et plus de 45 % des entreprises du CABHI ont reçu du financement complémentaire.

Voici quelques-uns de nos importants partenaires du réseau d'innovation :



II. Dates importantes

Début de la période d'inscription au programme	1 ^{er} février 2021
Date limite de présentation des demandes	1 ^{er} mars 2021
Avis aux candidats sélectionnés	11 mars 2021
Journée de présentations des candidats présélectionnés	Du 17 au 19 mars 2021
Sommet CABHI 2021 : Concours de présentations Capital MC ²	25 mars 2021

Processus de diligence raisonnable <ul style="list-style-type: none"> • Examen de la salle des données • Séances de diligence raisonnable 	<p>Du 5 au 23 avril 2021</p> <p>Du 26 au 30 avril 2021</p>
Avis aux candidats choisis	17 mai 2021
Date limite de signature des contrats	31 mai 2021
Début du programme	1 ^{er} juin 2021

III. Investissement du CABHI

Chaque entreprise participante pourra recevoir jusqu'à 300 000 \$ CA en investissement de la part du CABHI par le biais d'un prêt de capital de 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'investissement du CABHI sera versé en tranches en fonction des jalons particuliers des entreprises. En tant qu'accélérateur de solutions convivial pour les fondateurs, CABHI offre à la fois des prêts de capital de risque non garantis et des actions convertibles à des conditions plus favorables. 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 l'option de financement appropriée du point de vue du flux de trésorerie ou de la table de capitalisation.

Prêt de capital de risque non garanti avec redevances :

- Admissibilité : un revenu initial est requis
- Financement : jusqu'à 300 000 \$ CA (principal)
- Rendement : principal plus un rendement de 20 %
 - Par exemple, si le CABHI investit 300 000 \$, il reçoit 360 000 \$ lorsque la redevance vient à échéance.
- Paiement : 5 % du revenu brut sont versés au CABHI chaque trimestre
- Redevance : dès la date de début
- 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.
 - Par exemple, si CABHI investit 300 000 \$ et que le revenu brut cumulatif sur trois ans est de 5,5 M\$, un paiement unique de 85 000 \$ est effectué à l'échéance de la redevance.

Chacune des ententes de prêt de capital de risque non garanti avec redevances de CABHI comprend des bons de souscription. **Cela nous permet de réduire le coût de votre financement et de vous donner accès à des capitaux complémentaires.** Les conditions générales du bon sont les suivantes :

- Bon : équivalent à 10 % de l'investissement de CABHI (jusqu'à 30 000 \$ CA)
- Expiration du bon : 10 ans
- Prix du bon : en fonction du cours actuel de l'action établi durant la ronde de financement à valorisation négociée auprès des institutions. Si une entreprise n'a pas effectué une ronde de financement à valorisation négociée, le prix du bon de souscription sera établi au prix par action au prochain financement admissible.
- Actions émises : actions ordinaires
 - Par exemple, si CABHI investit 300 000 \$, CABHI se réserve le droit, mais non l'obligation, d'investir un montant supplémentaire de 30 000 \$ au prix du bon, sur une période de 10 ans.

Accord avec prise de participation :

- Admissibilité : toutes les entreprises
- Financement : jusqu'à 300 000 \$ CA (investissement)
- Instrument : SAFE après injection de capital modifié
- Plafond de valorisation : Selon le stade de l'entreprise, le plafond de valorisation standard de CABHI se situe entre environ 2,55 M\$ CA (2 M\$ US) et 5,11 M\$ CA (4 M\$ US). Pour les entreprises qui ont déjà effectué une ronde de financement à valorisation négociée ou qui ont des titres convertibles en circulation dont le plafond de valorisation est supérieur à 4 millions de dollars américains, nous travaillerons avec vous pour définir un plafond approprié en fonction de votre stade actuel.
- Escompte : 20 %
- Droits au prorata : oui

IV. Thèmes liés à l'innovation

Le CABHI appuie les innovations qui s'attaquent aux défis associés au vieillissement. Voici des exemples de défis liés à l'innovation que CABHI cherche à relever :

1. Vieillir chez soi
2. Vieillissement des populations autochtones, diversifiées 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](#).

V. Processus de demande

1. **Demandes en ligne** : Les demandes sont soumises en ligne, puis examinées et notées par le comité d'examen du CABHI. Les entreprises présélectionnées sont invitées à participer à une réunion de présentation virtuelle.

2. **Présélection** : Les entreprises présélectionnées feront une présentation au jury du CABHI lors de la journée des présentations. Les entreprises auront 10 minutes pour présenter leur exposé, qui sera suivi d'une période de questions de 10 minutes. Si elle est sélectionnée, chaque entreprise candidate devra également soumettre une vidéo de présentation de trois minutes avec son dossier de présentation (des lignes directrices seront communiquées). Cette vidéo sera présentée au Sommet du CABHI.
3. **Concours de présentations Capital MC² du Sommet CABHI** : La vidéo de présentation de trois minutes de chaque entreprise présélectionnée sera présentée au [Sommet CABHI](#), un événement virtuel devant un auditoire en direct. Les entreprises finalistes seront sélectionnées, annoncées, puis invitées à participer au processus final de diligence raisonnable pour avoir la chance de recevoir un investissement de CABHI par l'intermédiaire du programme Capital MC². Les participants à l'événement virtuel voteront également pour choisir leur propre lauréat du prix du public.
4. **Diligence raisonnable finale et examen de l'investissement** : Les entreprises sélectionnées dans le cadre du concours Capital MC² du Sommet CABHI offriront à CABHI un accès à leur salle de données et participeront à une journée de diligence raisonnable permettant de déterminer leur admissibilité à un investissement de CABHI pouvant atteindre 300 000 \$ CA.
5. **Sélection et contrat** : Au terme du processus de diligence raisonnable, le CABHI informera les entreprises choisies et procédera à la signature des contrats pour leurs prêts de capital de risque non garantis ou des accords SAFE après injection de capital avant le début du programme Capital MC² en mai 2021.

VI. Admissibilité au programme

- Le demandeur doit être une entreprise enregistrée en Ontario ou en Nouvelle-Écosse, ou une entreprise canadienne ayant son siège social ou suscitant un intérêt certain en Ontario, qui offre une solution axée sur le secteur du vieillissement et de la santé du cerveau, ou une solution du domaine des technologies de la santé dont l'application permet d'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 doit avoir un produit minimum viable (PMV) ou un prototype.
- Les fonds du CABHI doivent être utilisés pour aider l'entreprise à franchir une étape importante, notamment :
 - Élaborer un plan de marketing et de vente pour le lancement du produit
 - Poursuivre le développement, la mise à l'essai et le perfectionnement d'une solution
 - 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 préparation d'une soumission réglementaire ou au dépôt d'un brevet (p. ex., auprès de la FDA, de Santé Canada).

- La solution peut être exploitée librement (c.-à-d. qu'elle ne présente aucun risque de violation potentielle).
- Le demandeur doit utiliser l'investissement de CABHI conformément aux [Lignes directrices sur les dépenses admissibles](#) de CABHI (lien disponible à la fin de la présente trousse du programme et sur la page Web du programme).

VII. 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 sur 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 actuellement 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 faites-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?

VIII. 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 diffuser 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 l'ensemble de ses thèmes d'innovation, 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.

IX. Ressources

Les ressources suivantes sont également affichées sur le site Web du programme en format PDF téléchargeable :

- [Directives relatives aux dépenses admissibles](#)
- Entente de prêt de capital de risque sans garantie avec redevances
- Entente relative aux bons de souscription
- Accord SAFE après injection de capital modifié
- Version française de cette trousse de programme

Pour des questions supplémentaires, veuillez communiquer avec :

Sunny Han, analyste, Bureau de l'innovation, CABHI, à shan@cabhi.com