



Rapport annuel d'opération

Année 2017-2018



CTS



“ We met Yvan and Romain shortly after MIMs’ incorporation in 2016. Followed by a training that allowed us to improve our business model and our value proposition.

Their assistance allowed us to establish connections with the organizers of the Quebecois and Canadian Trade Missions, making us known nationally and internationally and initiating our exports. The CTS played a key role in our pre-seed fundraising involving Desjardins Capital and Aligo Innovation. These funds allowed us to finalize the development of the beta version of our platform and to jump-start our marketing phase in an efficient manner. ”

Sarah Jenna, PDG de MIMs



« Alayacare est fière de faire partie de l'écosystème du CTS. Avec notre logiciel dédié au marché des soins à domicile, nous sommes continuellement dans la recherche et l'intégration de matériel médical. Nous sommes convaincus que nos confrères ayant intégré le portfolio du CTS seront une source riche en innovation pour nos clients. Nous pensons également que notre plateforme sera utilisée pour innover en termes de dispositif médical ».

Adrian Schauer, PDG et co fondateur, Alayacare



« Le CTS Santé a été un joueur essentiel dans le succès de notre ronde de financement. La vaste expertise du CTS dans l'aide à la commercialisation d'appareils médicaux transparait à tous les niveaux de l'organisation, de la direction jusqu'au conseil d'administration. Nous sommes fiers de former avec eux ce partenariat visant l'expansion internationale de Thorasys. »

Sébastien Jutras, Vice-Président des Opérations, Thorasys

SOMMAIRE

Mot du président du conseil d'administration	p.4
Mot du président	p.5
Vue d'ensemble des activités pour l'année 2017-2018	p.6
Pour les entreprises	p.7
Objectifs du CTS pour l'année 2018-2019	p.13
Partenaires	p.14

Mot du président du conseil d'administration

Nos membres du conseil d'administration et notre président ont continué de veiller à ce que les bases de notre programme et de sa proposition de valeur soient à la fois solides et pertinentes dans l'environnement des affaires actuel pour sécuriser le CTS dans les années à venir. Rester pertinent est essentiel dans un secteur qui connaît tant de changements et la convergence rapide de tant d'innovations dans les domaines de l'informatique, de l'IA, des outils mobiles, de la robotique, de la santé numérique et de la distribution intelligente de médicaments. À cette fin, les 12 derniers mois ont été tout simplement essentiels pour le CTS.

Pourquoi sommes-nous à un moment charnière ? D'abord parce que nous sommes entrés dans la 3ème année de notre programme révisé (lancé en 2015) et qu'il était temps d'observer l'impact de la proposition de valeur CTS repositionnée visant à répondre plus précisément aux besoins des entreprises medtech au Québec. Deuxièmement, après avoir démontré son succès, il était temps d'obtenir l'appui du gouvernement du Québec, ce qui a été réalisé et annoncé dans le cadre du programme «Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec» (MAIN).

Le constat s'impose, toutes les sociétés du portefeuille CTS sont toujours très actives. C'est un taux de rétention de 100% en 3 ans dans un secteur qui connaît généralement des taux d'échec de 65 à 80%. Aujourd'hui, nous pouvons affirmer que le CTS est le programme MedTech le plus performant au Canada. Tout cela a été réalisé humblement, avec efficacité et en concentrant 100% de notre énergie et de nos ressources limitées sur la compréhension de chaque entreprise en les aidant à définir clairement les étapes les plus importantes pour soutenir la croissance initiale et obtenir la traction sur le marché.

Le CTS ne peut pas fonctionner sans le soutien des principaux acteurs. Nous sommes extrêmement reconnaissants au gouvernement du Québec de souligner l'excellente contribution du CTS à l'industrie des sciences de la vie au Québec. Ces bons mots ont été appuyés par un appui réel au financement opérationnel et au financement de nos entreprises, tel que stipulé dans le Plan économique du Québec du gouvernement du Québec (mars 2018). Nous poursuivons également notre partenariat très fructueux avec Desjardins via Capital régional et coopératif Desjardins (CRCD). Notre stratégie était, et est toujours, de démontrer une valeur claire et mesurable. Nos entreprises ont créé de nouveaux emplois hautement qualifiés, créé de la propriété intellectuelle, établi des opérations au Québec, levé des fonds et se sont montrées très prometteuses. C'est exactement le type d'activités industrielles dont tous les paliers de gouvernement peuvent être fiers et doivent soutenir avec l'aide du secteur privé.

De bons résultats exigent une bonne équipe. Je suis très reconnaissant envers les membres du conseil d'administration pour leur temps, leurs efforts et leur engagement à réussir. Le conseil d'administration tient à remercier notre directeur général, Jean-Pierre Robert, et son équipe pour les longues heures et le leadership dont ils ont fait preuve pour amener le CTS et nos entreprises à un niveau remarquable. Enfin, à nos partenaires qui continuent de croire en notre mission, nous vous remercions chaleureusement.

Guillaume Hervé

Président du CA

Le mot du Président

L'année 2017-2018 représente une étape importante dans l'évolution du CTS.

En effet, cette année marque l'achèvement du premier programme d'investissement avec notre partenaire Desjardins Innovatech.

Durant cette première phase de trois ans, 18 entreprises ont été invitées dans le programme et ont reçu plus de 20 millions de dollars, soit 5 millions de Desjardins Innovatech et 15 millions provenant de nos partenaires financiers comme Innovexport, Founderfuel, Fonds Orbite, Anges Québec, Anges Capital, Investissement Québec, PME Montréal, BDC, DEC, DEL et bien d'autres.

Le CTS joue un rôle de plus en plus actif dans l'écosystème québécois des technologies médicales et continue de développer des partenariats avec les incubateurs-accélérateurs du Québec pour faciliter la transition des jeunes entreprises vers la commercialisation de leurs produits innovants.

Toutes nos entreprises sont en croissance, certaines ont fait l'objet d'acquisition, d'autres de financement plus important leur permettant d'accéder à de grands marchés plus importantes comme les États-Unis et l'Asie.

En plus de son rôle de facilitateur auprès des entreprises en phase de commercialisation pour l'obtention d'un financement, le CTS joue un rôle d'accompagnement de plus en plus actif auprès des entrepreneurs pour bien structurer leur entreprise avec une gouvernance à leur mesure, les préparant ainsi pour des rondes de financement plus importantes avec des partenaires d'envergure internationale.

Le MESI, par l'entremise du Mouvement des accélérateurs en innovation du Québec, soutient maintenant les activités d'accompagnement du CTS par une subvention de 400 000 \$ pour une période de deux ans. De plus, Capital régional et coopératif Desjardins (CRCD) a réservé une enveloppe de 2 millions de dollars qui, en association avec d'autres partenaires financiers, permettra au CTS de renouveler son programme pour une période de trois ans.

Enfin, le CTS a déménagé ses bureaux pour faciliter l'accès aux entreprises et se rapprocher de nos différents partenaires.

Nous poursuivons donc avec énergie notre mission d'aider les entreprises en démarrage dans les volets de commercialisation et de financement. Ainsi, le CTS devient un partenaire incontournable dans l'écosystème québécois des technologies médicales.

Jean-Pierre Robert

Président



Vue d'ensemble des activités

RÉSULTATS

Les objectifs pour 2017-2018 étaient tels que décrits dans le rapport annuel de 2016-2017 :

- Bonifier l'offre de services pour l'ensemble des entreprises du secteur
- Identifier et stimuler les liens stratégiques entre nos entreprises qui ont des intérêts et des enjeux communs
- Encourager l'innovation dans les sous-secteurs porteurs
- Accompagner nos entreprises dans leurs besoins de financement subséquents
- Assurer l'arrimage des actions des différents acteurs de l'écosystème québécois
- Continuer de promouvoir le secteur auprès des acteurs gouvernementaux et institutionnels

Les résultats de nos activités sont positifs pour l'ensemble du secteur des technologies médicales. D'une part le CTS a atteint les premiers objectifs globaux du programme depuis 3 ans, soient d'identifier des entreprises prometteuses en démarrage et de les amener à commercialiser leurs produits ou leur technologie avec succès. D'autre part nous avons atteint en grande partie les objectifs de la dernière année tel que nous le décrivons dans l'ensemble de ce rapport annuel.

Avec le renouvellement du soutien financier de Desjardins aux entreprises du CTS, avec la collaboration de nombreux partenaires financiers et avec le support du MESI pour ses frais d'opération, le CTS passe à une autre étape et renforce sa capacité d'action et de support au secteur.

GOUVERNANCE

Le CTS a tenu cinq réunions de son conseil d'administration en 2017/2018 et quatre réunions de son comité aviseur d'investissement.

En juin 2017 le CTS a nommé Jean-Pierre Robert président du CTS.

En janvier 2018 le CTS a nommé Yvan Beaudoin et Stuart Brahm Kozlick comme membres du conseil d'administration.



Pour les entreprises

Les services proposés par le CTS sont axés sur la mobilisation de financement, le soutien à la commercialisation et un accompagnement spécifique.

NOTRE PROCESSUS

La démarche du CTS est particulière et ne suit pas nécessairement le processus typique des accélérateurs qui travaillent avec des cohortes d'environ cinq compagnies pendant un court laps de temps, habituellement deux à trois mois. Le domaine de la santé est un domaine réglementé qui est lent à adopter de nouvelles technologies, car celles-ci sont généralement en lien avec la vie ou la sécurité des patients. Il faut donc tenir compte de ce facteur dans le domaine des technologies médicales. C'est pourquoi notre programme d'accélération s'échelonne sur deux ans et s'adapte à chacune des entreprises sélectionnées en fonction de leur propre cycle de développement.

En parallèle, le CTS offre à toutes les entreprises ou projets du secteur une banque d'heures pro bono pendant lesquelles nous amenons les entrepreneurs à se doter des éléments nécessaires à l'accélération de la commercialisation de leur technologie.

1. Grâce à une méthode éprouvée, le CTS évalue dans un premier temps le plan d'affaires initial et les conditions de sa mise en œuvre.
2. Ensuite, nous examinons de façon interreliée les enjeux d'homologation, de remboursement, de propriété intellectuelle et de proposition de valeur.
3. Un accent particulier est mis sur les flux de revenus et la rétroaction des clients existants. La stratégie de commercialisation est discutée conjointement avec l'entrepreneur.
4. Enfin, nous sommes en mesure de définir de manière dynamique les perspectives de l'entreprise et les moyens à mobiliser (financiers et autres) pour atteindre les objectifs de chaque étape à franchir.

Cette approche a largement fait ses preuves si l'on considère le nombre important d'entreprises qui au départ ne satisfaisaient pas l'ensemble de nos critères et qui ont pu bénéficier de notre programme de financement grâce à une évolution positive. De surcroît, il faut mentionner le nombre important d'entreprises non sélectionnées par Desjardins qui ont-elles aussi bénéficié de ce support et réussi à franchir des étapes cruciales de leur croissance.

NOS AXES D'INTERVENTION

Les principaux axes d'intervention dans les entreprises sont par conséquent:

- Plan d'affaires adapté au secteur
- Proposition de valeur
- Identification des flux de revenus
- Homologation (FDA, Santé Canada, CE...)
- Remboursement (selon les systèmes de santé de chaque pays)
- Propriété intellectuelle
- Stratégie de commercialisation
- Analyse de marché et de la concurrence
- Prévisions financières
- Gestion des ressources humaines et des ressources des entrepreneurs
- Planification des besoins de financement
- Stratégie de financement (structure de la ronde)
- Identification des investisseurs potentiels
- Préparation de la présentation aux investisseurs (pitch et plan d'affaires)
- Arrimage des investisseurs au projet et support à l'entrepreneur dans ses négociations de conditions

ENTREPRISES DU PORTFOLIO

L'entrée en 3^{ème} année de notre nouveau programme a été cruciale, car elle a abouti à la «graduation» des premières entreprises complétant le programme CTS personnalisé «à la carte» de 24 mois. Les résultats ont en effet dépassé toutes les attentes. Quelques exemples :

- Emcision a démontré une grande valeur menant à une acquisition par Boston Scientific ;
- Deux autres entreprises sont en phase finale de sécurisation du financement de la série A qui sera annoncé sous peu ;
- Alayacare et Oxynov ont franchi une étape décisive en termes de ventes et de positionnement sur le marché, les préparant ainsi à davantage de succès.

Globalement, pendant la période 2017/2018, 4 nouvelles entreprises se sont ajoutées au portfolio du CTS, portant le nombre total à 18. Dans le même temps, six entreprises ont reçu leur seconde tranche de financement associée à la réalisation de leurs objectifs de performance commerciale. Deux entreprises ont reçu un financement complémentaire. Une entreprise a été acquise par Boston Scientific (Emcision). Une entreprise a complété une ronde A de financement (Oxynov), amenant le total d'entreprises graduées du programme CTS/Desjardins à trois.

Deux entreprises sont en négociation très avancée pour graduer également ce qui devrait amener le nombre de gradués à cinq dès la fin 2018. Considérant que les dix-huit entreprises se sont ajoutées au programme au fur et à mesure des deux années, ce constat est très prometteur pour la suite et représente en lui-même déjà une réussite.

Projets avec Desjardins Capital

	2016-2017	2017-2018
Nombre d'entreprises rencontrées	40	46
Nombres d'entreprises sélectionnées	10	4
Nombres de dossiers soumis à Desjardins Capital	10	4
Nombres de dossiers acceptés par Desjardins Capital	10	4

En moyenne pour chaque dollar investi par Desjardins, trois autres dollars ont été investis pour un investissement moyen de 1 100 000 \$ par entreprise. C'est ainsi 20 millions qui ont été injectés dans des PME en technologies médicales.

Les entreprises du portefeuille ont en moyenne 7 employés au départ et sont en existence depuis cinq ans. Déjà à ce stade, les entreprises du portfolio ont désormais 14 employés en moyenne, ce qui représente 256 employés hautement qualifiés œuvrant dans le secteur.

Il faut aussi souligner qu'un des principaux succès du programme, outre les exemples marquants et ces statistiques tangibles, est surtout le taux de survie des entreprises qui se maintient à 100%. Toutes les entreprises sélectionnées par le CTS voient leurs ventes en croissance, la grande majorité d'entre elles exportent, et toutes ont des perspectives positives et sont en voie de passer à d'autres étapes de leur développement.



REKRUTI



Rheabrio™

THORASYS



KINESIQ



EMcision



MIMV



KUBE INNOVATION



ACCOMPAGNEMENT

Le programme d'accompagnement se divise en deux parties, l'accompagnement avant le financement et l'accompagnement et le suivi après le financement.

Le CTS prend une attention particulière à réviser les différents dossiers qui lui sont présentés. Le CTS valide que la stratégie de PI, l'homologation (si elle n'est pas complétée pour certains pays), et l'environnement compétitif correspondent à ce que l'entreprise nous présente. Ensuite la stratégie commerciale ainsi que la stratégie financière sont analysées et ajustées pour satisfaire les critères du CTS. Enfin, une discussion sur les objectifs de financement complète la revue de chaque compagnie. Ce processus d'évaluation peut prendre en moyenne de 2 à 3 mois, mais peut s'étaler sur 6 mois si on doit modifier ou améliorer la stratégie commerciale de concert avec notre formation. Notre approche, qui consiste à considérer tous les projets qui nous sont soumis et de leur accorder notre attention et expertise, permet donc de tracer le chemin pour les entrepreneurs, et ce même dans les cas où ils ne sont pas encore en phase active de commercialisation. Ils disposent dès lors des clefs pour mener à bien les différentes étapes du développement de leur organisation et connaissent les actions à mener. Une fois le financement reçu, le CTS accompagne l'entreprise via des rencontres régulières. Le CTS peut déléguer un accompagnateur spécifique ou travailler de concert avec l'incubateur de l'entreprise. L'objectif du CTS est de maximiser toutes les ressources disponibles. Nous nous assurons alors de fournir aux entreprises les éléments suivants :

- Suivi des résultats de ventes sur une base mensuelle
- Conseil sur l'alignement à la stratégie initiale et son adaptation au marché constaté
- Mise en relation avec des entreprises potentiellement clientes ou partenaires
- Mise en relation avec des partenaires internationaux (distributeurs, consultants, centrales d'achat, hôpitaux universitaires, etc.)
- Mise à jour des besoins financiers futurs et définition de la stratégie de financement
- Préparation à la prochaine ronde de financement (série A)
- Support à la mise en place de rondes intermédiaires (Bridge)

LES PARTENAIRES

Grâce à son vaste réseau, le CTS redirige les entrepreneurs vers des partenaires qualifiés et bien au fait des besoins et ressources d'entreprise à ce stade de développement. Ainsi elles reçoivent des conseils et services avisés notamment dans les domaines suivants :

- Légal
- Propriété intellectuelle
- Financier (comptabilité, fiscalité, analyse)
- Communication et Marketing

- Hébergement de données informatiques
- Design et manufacturier
- Plan d'affaires, proposition de valeur, homologation, remboursement

Plus d'une trentaine d'organisations collaborent aussi avec le CTS pour soutenir les entrepreneurs. Parmi les intervenants réguliers, On peut citer notamment CNRC, MMA, EDC, Caisses Desjardins, DEC, Anges Québec, InnovExport, BDC, PME Montréal, Investissement Québec, DEL, DEC, Montréal international, Québec international, Montréal Invivo, Agence spatiale canadienne, MESI, Export Québec, Ministère des Affaires Mondiales Canada. Ces partenariats ont permis des centaines de collaborations avec les entreprises depuis la création du programme d'accélération du CTS.

LE SUPPORT AU SECTEUR

Depuis le début du programme en novembre 2015, plus d'une centaine d'entreprises ont été rencontrées et appuyées par au moins une heure de consultation, et une cinquantaine sont suivies sur une base régulière. L'intervention du CTS dans les projets est souvent un déclencheur pour la présence d'autres investisseurs. Ce sont plus de 20 millions de dollars injectés dans le secteur, plus de 250 emplois hautement qualifiés, des ventes totales au-delà de 22 millions de dollars.

Notre équipe a été très active sur le terrain en participant à de nombreux événements de promotion et de concertation. Sur ce dernier point, au niveau du Québec on peut notamment citer les événements de Desjardins, Hacking Health, Biomed finance, Procurmed, CRIM, CDPQ, Techno Montréal, Montréal Invivo, Medteq, MESI, ville de Montréal, etc. Au niveau international, le CTS a aussi participé à plusieurs activités. On retiendra principalement Advamed Medtech Conference à San José, la convention BIO à Boston et une mission conjointe avec le MESI à Burlington pour présenter nos entreprises à l'hôpital universitaire du Vermont (UVM). En complément, de nombreux acteurs du secteur à l'international nous contactent régulièrement dans le but d'établir des collaborations (Vermont, Minnesota, Massachusetts, France, Allemagne, Suisse, Inde, etc.)

Aussi au chapitre des services aux entreprises le CTS se qualifie désormais pour fournir des services de bons d'incubations dans le programme PSVT du MESI. Deux projets ont déjà pu obtenir du financement grâce à cette qualification. Aussi, le CTS a appuyé Medteq dans sa demande de programme CECR. Une fois le programme obtenu par Medteq, le CTS a référé plusieurs entreprises pour intégrer le programme. S'ajoute à cela le partenariat entre Medteq, CTS et le Centech, qui a été sélectionné pour le programme international du programme Startup Québec du MESI. Enfin le CTS siège sur la table de concertation de Montréal Invivo et sur un comité de travail de TechnoMontréal.

Au fil du temps le CTS est donc devenu un partenaire privilégié des paliers de gouvernement pour l'organisation d'activités de réseautage, de formation, de démarchage, au Québec et à l'international ; de même le CTS est un partenaire privilégié de ces paliers de gouvernement dans la définition et l'opérationnalisation des politiques de soutien au secteur des sciences de la vie.



Objectifs du CTS pour l'année 2018-2019

Au cours de l'année 2018-2019 le CTS va poursuivre sa mission et les objectifs initiaux fixés tout en s'assurant d'étendre ses activités et continuer de les formaliser.

En résumé la plus-value de l'action du CTS est essentiellement basée sur les points suivants :

- Réactivité et intervention ciblée
- Capacité de rediriger vers les ressources pertinentes et richesse des contacts, service de conciergerie
- Implication à toutes les étapes, continuum de services
- Suivi continu des dossiers (veille) et un retour positif des entrepreneurs
- Mise en grappe proactive et création de synergie entre les projets
- Envergure internationale

Nous comptons renforcer et systématiser l'accompagnement des entreprises en continuant le modèle personnalisé si particulier au secteur des technologies médicales. Dans ce cadre, nous comptons mettre l'accent notamment sur le mentorat, une des clefs pour le succès des projets. Pour ce faire, nous sommes notamment en mesure de développer des liens formels avec les incubateurs de l'écosystème au Québec pour favoriser la transition des entreprises prometteuses vers le CTS.

En parallèle, le CTS est à établir des liens et collaborations avec des regroupements internationaux en technologies médicales pour faciliter l'accès à d'autres marchés pour nos entreprises.

Sur le plan national, le CTS compte renforcer sa collaboration avec MEDEC, l'association des technologies médicales du Canada, afin d'offrir aux entreprises encore davantage de services et de faciliter l'arrimage avec l'industrie, facteur clef de réussite dans la continuité du développement des entreprises. Nous poursuivrons aussi le travail entamé avec le bureau de l'innovation pour faciliter l'introduction de nouvelles technologies québécoises dans le système de santé au Québec.

Enfin nous continuerons de suivre les grandes orientations du MESI pour arrimer notre action à l'élan du secteur des sciences de la vie et du développement économique du Québec.



Desjardins
Capital



triode



LEEROY



“ Montreal has all the tools to be a leader in medical innovation. We have one of the largest population of students in North-America and one of the best medical school in the world. As a scientist entrepreneur and founder of a medical devices startup I am very happy to count with the support of CTS. The dedication and expertise of CTS 's team were essential for us to raise the first investment round and to solidify partnerships in the industry.

Margaret Magdesian, CEO & Founder, Ananda



« Le CTS est l'environnement idéal afin de soutenir Greybox dans ses activités de santé connectée afin de lui permettre de percer, croître et réussir. En effet, l'équipe qualifiée, rigoureuse et expérimentée du CTS combinée à sa grande expertise du secteur de la santé permet à Greybox de saisir les occasions d'affaires et accélérer sa phase de commercialisation. Ce projet hautement stratégique permet à l'entreprise de répondre à l'augmentation importante prévue à son carnet de commandes et mènera à la création de nouveaux emplois de qualité dans le domaine de la santé au Québec. »

Pierre Bérubé, CEO fondateur, Greybox



J'ai eu une excellente expérience avec le CTS. Leurs conseils et soutiens m'ont permis d'établir une stratégie de commercialisation rapidement pour accélérer notre entrée dans le marché américain et canadien. Le plan d'affaires solide créé avec leur collaboration nous a permis de clôturer une ronde de financement en très peu de temps. Les investisseurs étaient tous impressionnés du sérieux du plan de commercialisation ainsi que de la présentation intégrant les conseils du CTS. Leur vaste réseau de contacts a rapidement propulsé les ventes de notre technologie dans le domaine dentaire.

Frédéric Marcil, Président et fondateur, Kube Innovation

**300 rue Saint-Sacrement, bureau 28
Montréal, QC, Canada, H2Y 1X4**

info@ctssante.ca

+1 (514) 274-1001

ctssante.com

