

Rapport annuel d'opération

Année 2015-2016

Rapport du directeur Général
Yvan Beaudoin



Table des matières

Vue d'ensemble du programme d'accélération pour l'an 2015-2016	3
Composantes du programme d'accélération	5
Réseau d'experts	5
Mise en place de la structure d'hébergement	5
Identification d'un donneur d'ordre	6
Création du réseau de partenaires de services	7
Obtention de Subvention	8
Mise en place de la gouvernance de l'accélérateur	8
Recrutement des projets d'entreprises	9
Démarche	9
Présentation des candidats sélectionnés au comité de sélection	11
Approbation de Financement par DCR	11
Finalisation du prêt	12
Accompagnement	12
Autres activités du CTS	13
Conclusion et amélioration du programme pour l'an prochain	4
Annexe 1	15
Annexe 6	16

Les principaux objectifs pour l'année 2015-16 étaient de :

- Repositionner le CTS comme accélérateur et mettre en place un processus de sélection et un pipeline de compagnies susceptibles d'être accélérer avec comme objectif d'avoir 10 compagnies fin 2016.
- Mettre en place un programme de partenariat pour supporter les entreprises accélérées et le CTS dans ses activités
- Augmenter la visibilité du CTS via son site web et des activités de visibilité.

Malgré un départ difficile avec la démission de Meriem Benmelouka, directrice générale du CTS en avril et des changements importants au niveau du CA, départ de Frank Baylis, remplacé par Guillaume Hervé comme président du Conseil, La nomination de Yvan Beaudoin comme DG intérimaire a permis de reprendre les dossiers en cours et de poursuivre la mission et les objectifs du CTS et de concrétiser l'entente avec Desjardins Capital pour une période de 2 ans. Le contrat est renouvelable. Pendant la période d'avril 2015 à mars 2016 le CTS a rencontré une cinquantaine d'entreprises, présenté dix huit dossiers à son comité d'investissement et présenté un document d'entente (Term Sheet) à 5 sociétés.

Le CTS a également conduit deux programmes PAIE en collaboration avec le CNRC dans le but d'améliorer le plan d'affaires de deux entreprises (Sekmed, Emovi).

Le CTS a poursuivi plusieurs discussions et ententes de collaboration avec des joueurs importants du milieu tel que Medteq, Montréal InVivo, Innocentre, CEIM, Hacking Health, Angés Québec, Investissement Québec et PME Montréal.

Composantes du programme d'accélération

Le CTS a aussi débuté une campagne visant à élargir sa base de partenaires et à augmenter et diversifier ses fonds d'opération et à ce jour a conclu quatre ententes de partenariats avec Fasken, Leeroy, Telus et Pricewaterhouse Coopers. Au niveau de ses opérations d'investissement, le CTS a développé des relations privilégiées avec Investissement Québec et PME Montréal qui sont partenaires de Desjardins dans la plupart des dossiers.

Finalement le CTS a renforcé ses effectifs avec l'embauche de Romain Lortille Bruel à la fin novembre comme directeur du développement des affaires.

RÉSEAU D'EXPERTS

Le CTS dispose d'une équipe de mentor et Coach d'environ une vingtaine de personnes qui sont majoritairement des gens d'affaires expérimentés et qui ont œuvrés dans le domaine des équipements médicaux (annexe A). De plus le CTS en collaboration avec Montréal In Vivo et Innocentre fait appel à des mentors et coach à même leurs bases de données pour des mandats spécifiques. L'objectif du CTS est d'obtenir un noyau d'expert du domaine (la base de données du CTS) supporté par un groupe d'expert spécialisé dans un domaine particulier, vente, marketing, distribution, etc. Le CTS ne rémunère pas ces experts pour le suivi général des entreprises sauf pour des mandats spécifiques demandant un nombre significatif d'heures de travail et comportant un objectif spécifique mandaté dans le programme d'investissement.

MISE EN PLACE DE LA STRUCTURE D'HÉBERGEMENT

Le CTS d'un commun accord avec son CA et DCR a décidé de ne plus utiliser de structure d'hébergement. La principale raison étant que la majorité des entreprises sélectionnées sont déjà en place et opèrent de leur lieux d'attache actuel depuis plusieurs années. Il est donc illogique de faire payer ces entreprises pour les relocaliser. De plus, le besoin d'espace est beaucoup plus grand que ce qui était originalement planifié et nécessiterait des ressources que le CTS n'a pas. Dans les cas d'exception ou l'entreprise aurait besoin de se relocaliser, il existe de nombreux programmes disponibles tel PME Montréal qui offrent des programmes d'aides pour trouver des locaux appropriés ainsi que du financement donnant l'opportunité au CTS de bonifier son offre initial de financement.

L'absence de structure d'hébergement permet également au CTS de faire valoir son offre à l'ensemble de la province.

IDENTIFICATION D'UN DONNEUR D'ORDRE

D'emblée les intervenants potentiels pouvant jouer ce rôle localement sont limités. Les joueurs les plus importants qui ont été mentionnés sont les deux centres hospitaliers universitaires de Montréal (CHUM et CUSM) notre intervention à ce niveau a été auprès du ministère de l'Économie et de l'innovation, secteur de la santé afin de trouver la bonne approche et d'avoir des appuis à notre requête. Il est clair que ce dossier sera long à aboutir et est très politisé mais cela demeure un objectif important afin d'aider nos entreprises et leur donner accès à ces clients prestigieux.

Nous devons également mentionner le partenariat du CNRC avec qui nous avons une entente tacite à plusieurs niveaux et une collaboration très étroite. Dans un premier temps le CNRC agit comme expert technologique en nous permettant de valider l'aspect technologique et réglementaire. Le CNRC dispose de ressources pour valider le processus réglementaire (FDA, Santé Canada, EU) auxquelles nous pouvons faire appel si nous avons des doutes. Deuxièmement, le CNRC agit comme partenaire financier avec ses programmes PAIE et PARI. Nous avons également accès aux différents Centre de recherche tel celui de Boucherville qui peut aider à valider ou faire avancer certaines technologies (INDALO) et même en débiter la production (ANANDA).

Entretemps le CTS a ciblé des intervenants qui souhaitaient participer au mandat du CTS et à l'appuyer dans des domaines très précis liés à leur champ d'expertise. Telus Santé a officiellement donné son accord pour participer à notre programme de partenariat et de plus veu utiliser nos services pour évaluer des

entreprises en démarrage qu'ils ont identifiés à travers le Canada. Nous avons également sollicité des membres de Telus pour participer occasionnellement à notre comité d'investissement lors de la présence de compagnie en TI santé (SEKMED, Biogenix). Nous avons également tenu conjointement des réunions avec des entreprises (SEKMED) pour évaluer le potentiel de leurs produits et voir la possibilité de distribution ou d'investissement. Nous avons également demandé la participation des Laboratoires Biron qui dans un premier temps ont accepté de valider certaines technologies propre à leur domaine (Thorasys) et même de distribuer des produits qui s'inscrivent dans leurs créneaux.

Nous utilisons également les services d'Agile (ingénierie, prototypage, dossier d'homologation), ainsi que Baylis médical qui offre des expertises spécifiques dans le secteur cardiaque et que nous utilisons pour valider les technologies des entreprises dans ce domaine. Baylis medical a par ailleurs signifiée son intérêt pour toute entreprise dans son domaine.

Medtronic, ainsi que d'autres grand joueurs locaux dans le secteur des technologies médicales seront sollicités dans les prochaines mois.

Dans un deuxième temps nous allons établir des contacts avec de grandes entreprises américaines et européennes afin de pouvoir utiliser de leur connaissance du marché et de valider l'intérêt pour les nouvelles technologies des entreprises que nous accélérons.

CRÉATION DU RÉSEAU DE PARTENAIRES DE SERVICES

Le CTS a été particulièrement actifs à ce niveau et a conclu des ententes au cours des trois derniers mois avec:

Partenaires	Domaine	Contribution Monétaire	Contribution In Kind
Fasken Martineau	PI et droit commercial	Oui	10 000 \$
CNRC	Affaires réglementaires	Non	15 000 \$ Regl 50 000 \$ PAIE
LEEROY	Marketing & communication	Non	Site WEB et éléments de communication / valeur de 30 000 \$
PwC	Financier	Oui	50 heures / valeur de 10 000 \$
Telus	Ti Médicales	Oui	Autres

OBTENTION DE SUBVENTION

Une demande a été faite au Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation du gouvernement du Québec (MESI) pour notre programme de support aux entreprises. La venue d'un nouveau gouvernement au Fédéral va ouvrir la porte à de nouvelles opportunités pour le CTS (rencontre avec Frank Baylis).

Une demande de subvention pour un stagiaire a également été déposée auprès du gouvernement fédéral pour la période estivale.

MISE EN PLACE DE LA GOUVERNANCE DE L'ACCÉLÉRATEUR

Le CTS a mis en place différents processus de suivi pour l'aider à suivre ses entreprises.

- Mise en place du processus de sélection (annexe 2)
- Suivi des offres aux entreprises financées (annexe 3)
- Pipeline des entreprises (Dealflow) (annexe 4)
- Fichier de présentation des entreprises à DCR (annexe 5)
- Procédure de fermeture et de déboursé (annexe 6)

Le CTS est également à mettre en place un processus de suivi de ses entreprises qui permettra à ses partenaires, son conseil d'administration ainsi qu'au mentor concerné d'avoir accès à l'information pertinente pour chaque compagnie.

Le CTS a mis en place un système d'archivage systématique et de sauvegarde de tous ses documents sur un serveur externe dans le but de préserver ses dossiers en cas de bris, feu ou vol de ses équipements. Les membres du CTS ont accès à ces documents peu importe d'où ils travaillent.

Recrutement des projets d'entreprises

DÉMARCHE

La démarche du CTS est particulière et ne suit pas nécessairement le processus typique des accélérateurs ou l'on travaille avec des cohortes de 5-6 compagnies pendant un court laps de temps 2-3 mois. Le domaine de la santé est un domaine réglementé qui est lent à adopter de nouvelles technologies parce qu'il peut mettre en jeu la vie ou la sécurité des patients. Donc quand on parle de processus accéléré dans le domaine des technologies médicales on doit tenir compte de ce facteur et c'est pourquoi notre programme d'accélération s'échelonne sur deux ans.

Dans notre processus de sélection, les critères d'admissibilité ont été bien établis et sont suivis rigoureusement :

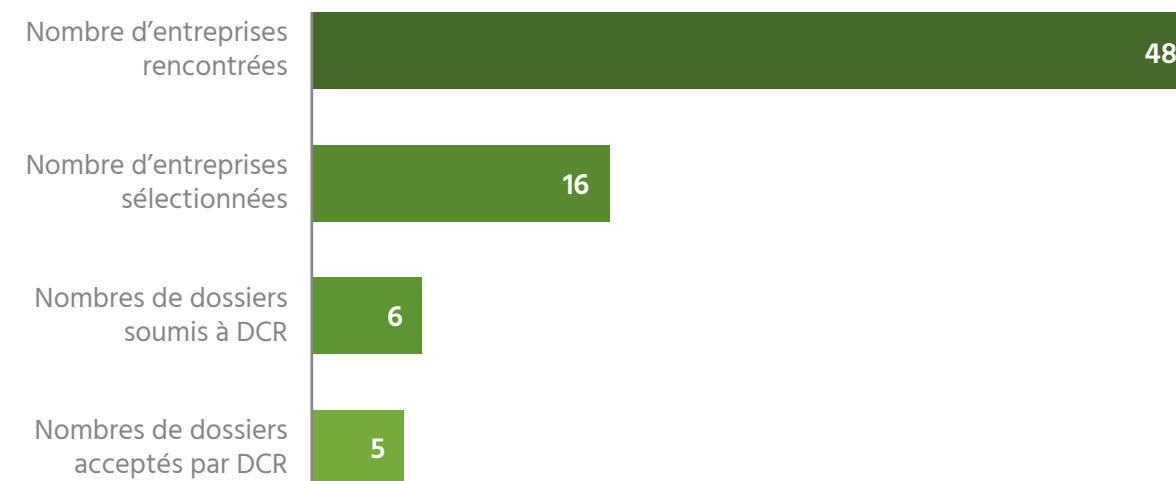
- Être une entreprise en phase de démarrage, à l'étape de commercialiser une innovation technologique dont les tests de validation ont été complétés et ont démontré la qualité/ efficacité technologique de cette innovation;
- Œuvrer dans le domaine des technologies médicales;
- Avoir développé une technologie innovante qui représente un bon potentiel de création d'emplois locaux, et ne constitue pas seulement une opportunité de rendement par la vente de la technologie;
- Être une entreprise dont les entrepreneurs et dirigeants possèdent les compétences requises, sont engagés dans la réussite de leur entreprise et y travaillent à temps plein.

Si l'entreprise ne correspond pas à ces critères, mais représente néanmoins une occasion d'affaires intéressante lorsqu'elle aura atteint les critères requis, le CTS s'emploie à rediriger l'entreprise vers des intervenants ou des programmes qui permettront à ces entreprises d'atteindre les critères d'une façon accélérée si possible.

Ceci a été le cas pour Tuladi & Wassef (Agile, fabrication d'un prototype), ODS médical (Medteq, financement de la R&D) Three Rivers medical, (Medeq, financement de la R&D). Sekmed (programme PAIE). Sensoreal suivi en collaboration avec District 3.

L'équipe du CTS entreprend donc une analyse détaillée de l'entreprise particulièrement au niveau du plan d'affaires et se concentre sur la compétition, l'approche, l'accès au client et la proposition de valeur pour les clients.

LE RÉSULTAT DE CETTE DÉMARCHÉ POUR L'ANNÉE 2015-2016 EST LE SUIVANT:



PRÉSENTATION DES CANDIDATS SÉLECTIONNÉS AU COMITÉ DE SÉLECTION

Les entreprises sont présentées au comité de sélection dont les membres réguliers sont :

- Guillaume Hervé
- Steeve Asselin
- Jacques Perreault
- Jean-François Houle

Des membres additionnels sont invités au comité de sélection, lorsque une expertise spécifique est nécessaire. Dans ce cadre Frank Baylis (cardiaque) Florent Chandelier (TI) et Hélène Chartier (TI) ont assisté à certaines rencontres.

Les rencontres ont une durée d'environ 1h à 1h30 et sont suivies d'une recommandation de poursuivre ou d'abandonner ou parfois de recherche d'information additionnelle avant de poursuivre le processus

APPROBATION DE FINANCEMENT PAR DCR

Suite à la recommandation du comité de sélection, le dossier de présentation de l'entreprise est complété et un partenaire financier est sollicité pour augmenter l'offre de Desjardins. Dans tous les cas le CTS a été capable de doubler la mise de Desjardins par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs autres financiers.

Entreprise	Montant DCR	Montant total	Partenaires
Emovi	250,000	1 million	IQ BioInnovation
Biomomentum	250,000	500,000	IQ
Thorasys	500,000	1 million	IQ PME-MTL
EMCision	250,000	500,000	IQ
Optina	250,000	500,000	IQ

FINALISATION DU PRÊT

La mise en place du déboursement s'est avérée être plus complexe que prévue avec de nombreux délais assujettis aux conditions des ententes avec les différents partenaires. Plus il y a de partenaires plus la situation est complexe. Le CTS doit donc agir à titre de coordonnateur avec tous les intervenants afin de s'assurer que tout le monde arrive en même temps à une date fixée. Cette période de rodage a par contre été l'occasion d'identifier les délais raisonnables de chacun ce qui permet désormais de solliciter les partenaires au moment opportun pour faire coïncider les approbations.

ACCOMPAGNEMENT

Le programme d'accompagnement se divise en deux parties:

- L'accompagnement avant le financement.
- L'accompagnement et 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.

Le programme d'accompagnement post-déboursement n'a pas encore débuté comme tel vu qu'aucun déboursement n'a encore été effectué.

L'approche du CTS est spécifique à chacune des entreprises et correspond aux besoins et faiblesses identifiés. Dans un premier temps nous visons en mettre en place une équipe qui agira comme comité de parrainage et fera une revue formelle avec l'entreprise tous les deux mois. Ce groupe comprend un mentor plus une personne d'affaires reliés à la situation de l'entreprise (coach), plus un délégué du CTS. Le mentor assure que la direction agit dans le sens des objectifs et prends les bonnes décisions. Le spécialiste d'affaires ou coach accompagne l'entreprise dans l'exécution du plan pour atteindre les jalons prescrits. Par exemple celui-ci peut être une personne de communication pour refaire un site web ou créer de l'achalandage, un négociateur dans le cadre d'entente de distribution ou de License. Dans certains cas où l'entreprise est à un stade plus précoce et où elle bénéficie d'un encadrement d'incubation, nous combinerons les services de l'incubateur à notre équipe.

Le comité de parrainage doit rendre compte des progrès des entreprises par écrit afin de fournir un rapport trimestriel pour DCR.

AUTRES ACTIVITÉS DU CTS

Le CTS a tenu quelques activités de visibilité qui ont été limitées compte tenu des ressources financières et humaines de la société. Néanmoins une conférence de presse tenue conjointement avec DCR au complexe Desjardins a attiré plus de cinquante participants et contribué à l'augmentation de sollicitation des

entreprises pour le programme du CTS. Le CTS a également renouvelé son site web au cours de la période à partir de ses propres ressources (aucun frais) et ce en attendant que notre partenaire Leeroy en produise un plus sophistiqué et évolutif.

CONCLUSION ET AMÉLIORATION DU PROGRAMME POUR L'AN PROCHAIN

Le CTS a connu une période d'activité intense au cours de l'année 2015-16 et a su générer énormément d'intérêt pour son nouveau programme d'accélération. Cet intérêt s'est manifesté à tous les niveaux, tant par les partenaires, les entreprises, que par les intervenants du milieu.

Le CTS est perçu comme un intervenant sérieux et incontournable dans le domaine des technologies de la santé et qui aide les entreprises à se développer.

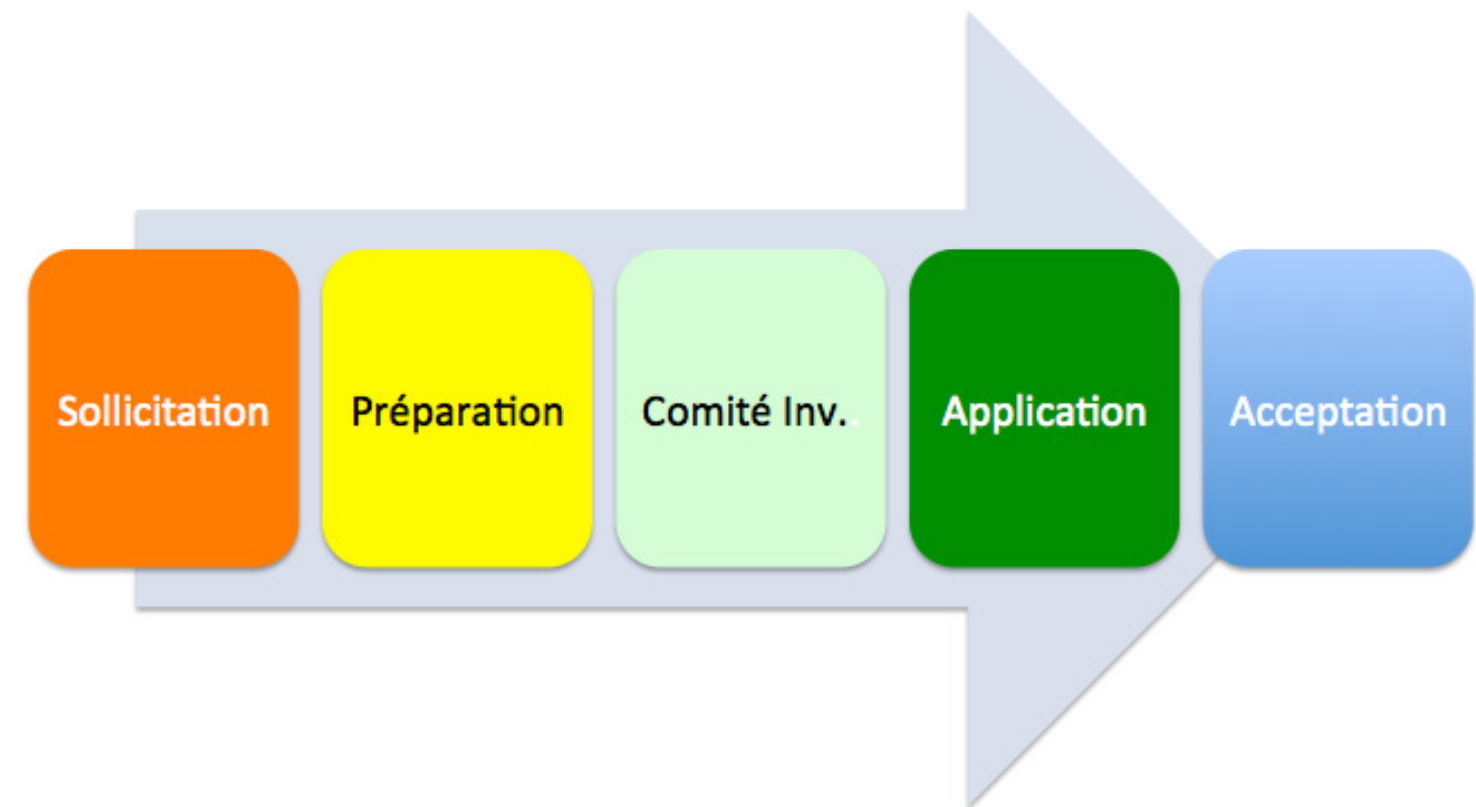
Au cours de l'année 2016-2017 le CTS devra continuer à progresser sur les objectifs initiaux fixés et prendre en compte les éléments suivants :

- Le CTS devra continuer ses activités de démarchage pour des partenariats et spécifiquement pour un partenaire financier.
- Le CTS devra veiller à remplir ses divers engagements auprès des partenaires actuels
- Le CTS devra augmenter ses activités de visibilité au cours de l'année 2016-2017.
- Le CTS devra revoir sa formule de tarification et l'adapter à la valeur de son produit.
- Le CTS continuera à développer et améliorer ses différents processus d'opération

RÉSEAUX D'EXPERT DU CTS

Nom	Expertise
Guillaume Hervé	Stratégie Corporative
Isabelle Girard	TI médicale/Milieu cliniques
Christophe Goffoz	Développement d'affaires
Roy Trayhern	Développement d'affaires
Stephane Pilette	Développement d'affaires
Louis-Paul Marin	Affaires règlementaires
Louis Carbonneau	PI
Xavier Hervé	Coach/Stratégie Corporative
Hélène Chartier	Marketing TI
Jean-François Houle	Technologie/développement d'affaires/production
Jean Rousseau	Stratégie Corporative
Louis Renaud	Technologie médicale
Steeve Asselin	Technologie médicale/développement d'affaires
Robert A. Poggie	Règlementaire/remboursement
Pierre-George Roy	Stratégie corporative/Financement
Steeve Arless	Développement d'affaires
Etienne Lagacé	Ingénierie/système qualité
Benoit Larose	Développement d'affaires
Tony Falco	Développement d'affaires/ Imagerie
Florent Chandelier	Développement d'affaires/TI/Imagerie
Luc Sirois	TI médicale
Rémy Beaumont	TI médicale
Pierre Laborde	TI médicale / financement
Louis Amiot	Entrepreneur / TI médicales

PROCESSUS CTS SANTÉ



Annexe 3

STATUS DES ENTREPRISES 04 AVRIL 2016

Compagnie	Soumission du dossier	Term sheet	États Fianciers	Annexe D	Permis de conduire	Avocat	Partenaires	Conditions partenaires	Mentor	Commentaires	Date de fermeture
Emovi	16-août	Déposé 6 nov Signé		Signé 7 jan	?	Oui	IQ, Bioinnovation	Ok	G. Hervé Christophe Goffoz	Entente avec le CQVB signé. Desjardins - VD légale finie, prêt pour le déboursement. IQ déboursé prêt - contact Marie-Pierre Faure CTS doit rencontrer Emovi pour définir plan d'action avant déboursement: jeudi ou ven.	Vendredi 9 avril
Biomomentum	20-sept	Dépôt 26 nov Signé 15 déc	Mission d'examen envoyer à DI	Signé 15 jan	15-janv	15-janv	IQ	Offre reçu IQ	Mtl in vivo	Mission d'examen complétée, pas d'éléments relevés IQ est à compléter son processus, date cible 11 avril. contact: Michelle Labelle Laval	Semaine du 11 avril
Thorasys	10-nov	Déposé 23 déc Signée 25 jan			02-févr	14-janv	IQ, PME MTL	Attente de IQ OK PME MTL	Anges Québec	Acceptation de ACOA reçue Prise de sureté IQ	Chèque de Desjardins en main 6 avril Déb.
Emcision	25-nov	Déposée 21 janv Signée 27 janv	21-mars	En attente du déboursé	15-mars	15-mars	IQ, BDC	Offre IQ reçu et accepté. offre BDC reçu	Mtl in vivo	Desjardins VD en cours. IQ prévoit un déboursé pour la semaine du 11 avril.	Semaine du 11 avril
Optina	25-janv	En attente D-I	Term sheet déposé 25 mars. Signé le 29 mars				IQ	Offre IQ prête		En attente de l'offre d'IQ contact: Jean-François Thibault	
Alayacare	Dépôt initial le 27 octobre Ajout prévu pour le 18 mars						Anges			Resoumission à D-I	
Ananda	Déposé le 25 février						Anges, PME Mtl centre	Offre PME Mtl reçue		Term sheet pour les anges et dépôt pour D-I	Suivi auprès des Anges - appel cédulé pour le 29 mars
Nursezz	Prévu pour le 20 Avril										
EVO	Prévu pour le 25 mai						PME Mtl centre				

Annexe 4

PRÉ-SÉLECTION

Entreprises	Secteur d'activités	Présentation info	Plan d'affaires	É/F - PO	Fiche CTS	Statut	Personne responsable	Courriel	Téléphone	Adresse
Biointelligence	Sondes pour fermenteurs					Suivi	Joël Sirois	jsirois@biointelligence.com	800 820 4783 ext 111	400 Marquette, Suite 124 Sherbrooke
Chaya	Plateforme intégrée pour gestion de patient (application)					Rencontre effectuée	Sabrina Hasham	shasham@chayacare.com	514 983 3800	
Cognisens						Pertinence à déterminer				
Emotional intelligence 2.0						Pertinence à déterminer				
Emages	Echographe mobile	Oui				Suivi	Thomas Busson	thomas.busson@hec.ca	514 559 1537	Montréal
Greybox						Rencontre à prévoir/contact pris	François Ok			
FluidsIQ	Tests salive sensibilité alimentaire	Oui				Suivi	Michel Éthier	m.ethier@croowebgk.com	514 908 3600 poste 3707 514 862 0682	
Kube Innovation	Dentaire	vue				Suivi	Frédéric Marcil ing. Jr.	fmarcil@kubecoinnovation.com	514 999 4064	Montréal
Lumed	Optimisation prescription antibiotiques					Déjà suivi par Inno-centre, Déjà en lien avec Roland Léger d'Innovatech. En réflexion pour le financement d'une phase de commercialisation aux USA. À discuter.	Vincent Nault	vnault@lumed.ca	819 574 2471	Sherbrooke
Nexplasmagen	Torche à plasma	Oui				Suivi	Valérie Léveillé	valerie.leveille@nexplasmagen.com	514 917 3796	Montréal
Révolution Santé	Équipements et fournitures pour établissements	à venir	Oui			Suivi	Josée Binette	jbinette@revolutionsante.ca	514 9090 003	Montréal
Techmed 3D	Modélisation 3D du corps					Pertinent / rencontre à déterminer / en concurrence avec EVO				

PRÉPARATION

Entreprises	Secteur d'activités	Présentation info	Plan d'affaires	É/F - PO	Fiche CTS	Statut	Personne responsable	Courriel	Téléphone	Adresse
Appmed	TDAH	One pager				En préparation	L.P. Marin	lpmarin@mmagroup.ca	514 928 5546	
Gaumont	Chambre hyperbar portables	Oui	Oui	Oui	À venir	En préparation / en attente IQ / yvan	Claude Gaumont	cgaumont@groupermedicalgaumont.com	Cell: 514 770 0464 Office: 514 523 6473	
Sekmed	Logiciel protocoles médecins	Oui	Programme PAIE			Suivi	Dr.Sylvain Croteau	sylvain.croteau@sekmed.ca		

COMITÉ D'INVESTISSEMENT

Entreprises	Secteur d'activités	Présentation info	Plan d'affaires	É/F - PO	Fiche CTS	Statut	Personne responsable	Courriel	Téléphone	Adresse
Imeka	Imagerie Cerveau	Oui	Oui			Rencontre effectuée	Jean-René Bélanger	jr.belanger@imeka.ca	819 238 2602	Sherbrooke
RTINA		Oui	Oui			Rencontre effectuée	Patrick Sauvageau	sauvageau.patrick@gmail.com		

APPLICATION

Entreprises	Secteur d'activités	Présentation info	Plan d'affaires	É/F - PO	Fiche CTS	Statut	Personne responsable	Courriel	Téléphone	Adresse
Alayacare	Logiciels et applications pour home care et professionnels de la santé	Oui	Oui		Oui	Accepté	Adrian Shauer	adrian.schauer@alayacare.com	647 291 6602	
Ananda	Microfluidiq	Oui		Oui	en cours	Déposé à Desjardins	Margaret Magdesian	margaret@anandadevices.com	514 804 0715	Montréal
Biomomentum	Testeurs mécaniques et capteurs pour Biomatériaux	Oui	Oui	Oui	Oui	Déboursé	Martin Garon Eric Quenneville, Ph.D	garon@biomomentum.com quenneville@biomomentum.com	450 667 2299 514 929 2299	Laval
Emcision	Traitement par radiofréquence des cancers du système digestif	Oui	Oui	Oui	Oui	Term sheet signé / DD	F.Poulin/Cherif Habib	francois.poulin@emcision.com	514 994 9469	Montréal
Emovi	Outil de mesure des fonctions du genou	Oui	Oui + Programme PAIE	Oui	Oui	Déboursé	Michelle Laflamme	mflamme@emovi.ca		Laval
Montmed	Diabète	Oui				Recherche de leverage financier et mise à jour des É/F	Amir Farzam		514 515 6779	Montréal
OPTINA	Diagnostic optique d'Alzheimer	Oui		Oui	Oui	Dossier envoyé à Desjardins / IQ en cours	David Lapointe	dlapointe@optinadx.com	438 828 1675	Montréal
Nursezz	Application pour gestion des infirmières/ allocation de personnel	Oui	Oui		Oui	Validation de la présentation powerpoint	Luc Lacroix	luc@nursezz.com	514 592 4208	Montréal
EVO / Indalo	Fabrication 3d orthèse	Oui	Oui			Validation de la présentation powerpoint	Éric Moreau	emoreau@laboratoirevo.com	514 839 1361	
Thorasys	Mesure sans effort la fonction pulmonaire	Oui	Oui	Oui	Oui	Termsheet done/ DD	Thomas Schuessler/S.Jutras	thomas.schuessler@thorasys.com	514 384 8555	Montréal

SUIVI

Entreprises	Secteur d'activités	Présentation PPT	Plan d'affaires	É/F - PO	Fiche CTS	Statut	Personne responsable	Courriel	Téléphone	Adresse

EN VEILLE

Entreprises	Secteur d'activités	Présentation PPT	Plan d'affaires	É/F - PO	Fiche CTS	Statut	Personne responsable	Courriel	Téléphone	Adresse
Biogenik						En veille	Étienne Crevier	etienne.crevier@biogenik.com	514 952 6798	
Coroneo						En veille	Anthony Paolito	paolitto@coroneo.com	514 726 9658	
DATA to Web	Solutions de monitoring -from sensor to notifications - gestion température congélateur/frigo/cryogénique/ équipements	À venir				Rencontre effectuée / en veille 1 an	Rouab Hakim	hakimrouab@datatoweb.com	514 501 6294	Sherbrooke (Quebec), Canada, J1H 1M4
Easy CPR						En veille	Alain Readman Valiquette	alainvaliquette@gmail.com		
Medilumine						En veille	Stephen Marchant	stephen.marchant@medilumine.com	514 929 9744	
ODS Med						En veille	Christopher Kent			
Sensoreal	Point of care devices (maladies cardiovasculaires) test de 15 minutes -	Oui				Rencontre effectuée	Roobeh Safavieh	Roobeh@sensoreal.com	514 569 0173	740 Dr, Penfield Avenue, Room 2300, H3A 0G1 Montréal
Ossim						En veille				
Three Rivers Med	Guidewire mesurant la pression du cœur pour valves					En veille 1 an	Éric Caron	eric@3rcardio.com	647 724 7384	
Tuladi & Wassef	Lab on a chip					En veille	Seif Wassef	seifwassef@gmail.com	514 948 8998	
MangoGen Pharma	Thérapie génique-nanoparticules en capsules (maladies artérielles)	Oui				Rencontre effectuée / chinese approval 2016	Dr Paul Plested	paul.plested@mangogen.com	514 800 6872 ext 101 Cell: 514 772 5517	
Ibiom	Matériel ergonomique	Oui				Rencontre effectuée / intérêt à manifester	Jasmin Bibeau	jasminb@ibiom.com	450 678 5468 ext 101 819 542 1152 ext 101 (local)	Sherbrooke
Sig-num	Sensor Monitoring du cœur sans contact	Oui + démo	Oui			Rencontre effectuée + présentation au comité d'investissement 18 décembre = dossier repris par Desjardins	David Nadezhdin	dnadezhdin@sig-num.com	514 839 9728	Montréal
Tecksoft	Logiciels pour ophtalmologie	Oui				Rencontre effectuée	Jean-François Durocher	jfdurocher@tecksoft.com	514 757 8889	Montréal
Soundbite	Traitement des occlusions du système cardiovasculaire par ultrason	Oui	Oui		Oui	En veille / conditions investissement dépassent le CTS	Steven Arless Dustin Arless	steven.arless@soundbitemedical.com klaus.kepper@soundbitemedical.com		
GET technologies						Contacté / pure TI	Edmond Chow	echow@gettechnologies.com	514 296 7835	Montréal
DCI Microscopy	Scanner automatisé de plaquettes pour analyse de sang	Oui				Rencontre effectuée	Dave Forget			
NXTsens microsystem	Pressure sensors - diagnostic	Oui				Rencontre effectuée	Charles Allan	charles.allan@nxtsens.com	514 979 7154	McGill, 100 gauchetière, capteur fabriqués à Bromont
Polymer robotics	Robotique de guidage en IRM / détection cancer de la prostate	Oui	Oui			Rencontre effectuée	David Bouchard	dbouchard@polymer-robotics.com	819 620 8872	Montréal - sherbrooke

NON ADMISES

Entreprises	Secteur d'activités	Présentation PPT	Plan d'affaires	É/F - PO	Fiche CTS	Statut	Personne responsable	Courriel	Téléphone	Adresse
Amazstev	Substitut santé pour nourriture et boissons (sel, sucre, goût...)					Secteur non pertinent (secteur alimentation)	Philippe thompson		514 707 0251	
PrakticeHealth	Application pour mobile et web sur la santé générale	Oui				Rencontre confirmée	Michael Moszberg	michael@prakticehealth.com	514 688 0068	Montréal
FLI	dispositifs pour opération de la hanche									
Pratiko	fauteuil roulant à frein automatique						Michel Landry		819 826 3300 poste 222	

RÉSEAUX D'EXPERT DU CTS

1. IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

NOM	THORASYS THORACIC MEDICAL SYSTEMS INC.
DESCRIPTION	THORASYS conçoit et commercialise un appareil innovateur de mesure sans effort de la fonction pulmonaire pour le diagnostic et le suivi des maladies respiratoires telles que l'asthme et le MPOC.
SIÈGE SOCIAL	6560 Av. de L'Esplanade, Montréal, H2V 4L5
CONTACT	Sébastien Jutras
RÉFÉRÉ PAR	Yvan Beaudoin
ANNÉE DE CONSTITUTION	2007
MARCHÉ DESSERVI	Diagnostic de la fonction pulmonaire
NOMBRE D'EMPLOYÉS	4
ADRESSE INTERNET	WWW.THORASYS.COM
RESPONSABLE	Sébastien Jutras, Vice-Président

2. DESCRIPTION SOMMAIRE DE L'ENTREPRISE

ACTIVITÉS	Commercialisation d'un appareil médical pour le diagnostic de la fonction pulmonaire sans effort.
MODÈLES D'AFFAIRES	Vente par réseau de distribution et aussi par vente directe. La vente de l'appareil produit un revenu initial et chaque utilisation engendre un revenu récurrent du filtre antibactérien à usage unique. Un modèle de location est aussi offert.
OPÉRATIONS	Thorasys agit comme l'intégrateur final du produit en faisant les étapes finales d'assemblage, de calibration et de contrôle qualité. Toutes les composantes et sous-assemblages sont sous-contractés. Thorasys progresse vers une plus grande intégration de l'assemblage par les fournisseurs pour ne se réserver que la calibration et le contrôle qualité. <ul style="list-style-type: none"> • 5M\$ investis dans la R&D du produit qui est maintenant terminée, donnant un produit unique et à la fine pointe. • Produit homologué au Canada, Australie et Europe, en cours pour USA et Japon. • Grand effort investi depuis 3 ans dans les relations avec les leaders d'opinion du domaine (KOL). Ces relations commencent à porter fruit. • Vente en forte progression depuis deux quartiles.
PRINCIPAUX FAITS SAILLANTS	
PROFIL ET COMPLÉMENTARITÉ DE L'ÉQUIPE DE DIRECTION	L'équipe de direction comporte des entrepreneurs de longue date dans le domaine des appareils médicaux avec des forces couvrant les ventes et marketing, opérations, affaires réglementaires, assurance-qualité, R&D.

3. PROJET

DESCRIPTION DU PRODUIT ET/OU SERVICE	Le tremoFlo C-100 est un appareil médical pour le diagnostic de la fonction pulmonaire sans effort qui a une sensibilité de mesure inégalée, permettant la détection hâtive des maladies pulmonaires.
UTILITÉ ET CARACTÉRISTIQUES	Le tremoFlo C-100 remplit un besoin médical non comblé soit la mesure de la fonction pulmonaire sans demander d'effort du patient. La sensibilité de mesure inégalée permet la détection hâtive des maladies pulmonaires. Effectivement, la technique de mesure utilisée, appelée oscillométrie, permet, contrairement aux méthodes alternatives établies, de discerner si il y a présence d'obstruction dans les petites voies aériennes. Les maladies pulmonaires prennent forme dans les petites voies aériennes et les méthodes actuelles ne peuvent les détecter avant qu'elles n'aient détruit 50% des petites voies aériennes. <ul style="list-style-type: none"> • 2 brevets émis • 2 brevets en instance • 2 brevets de design émis
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	
STADE DE DÉVELOPPEMENT	Commercialisation, croissance des ventes

4. PROJET ET FINANCEMENT

PROJET	\$
Ventes & Marketing	590,000 \$
R&D après crédits d'impôts	152,000 \$
Soumissions réglementaires & assurance-qualité	69,000 \$
Administration	128,000 \$
Propriété intellectuelle	61,000 \$
TOTAL DU PROJET	1,000,000 \$

FINANCEMENT	\$
CTS-DESJARDINS (DÉBENTURE CONVERTIBLE)	500,000 \$
INVESTISSEMENT QC (PRÊT)	250,000 \$
BDC OU EDC (PRÊT)	250,000 \$
TOTAL DU FINANCEMENT	1,000,000 \$

DESCRIPTION / EXPLICATIONS DES PRINCIPAUX BESOINS ET À QUOI SERVIRA

LE FINANCEMENT :

○ Ventes & Marketing

Expansion de la force de vente et de l'équipe de support aux distributeurs

Présences aux conférences clés

Inclus également un montant pour la régularisation du cashflow au niveau de la production et de l'inventaire pour livrer les ventes.

○ R&D après crédits d'impôts

Maintenance du logiciel tremoFlo

Addition de nouvelles fonctionnalités logicielles

Optimisation de la fabricabilité

Design et prototypage préliminaire de la prochaine génération du tremoFlo

○ Soumissions réglementaires & assurance-qualité

Tests en laboratoire externe pour la soumission 510(k) (particules et COV)

Consultant pour révision de certaines sections du 510(k)

Traduction du manuel utilisateur et du logiciel pour les soumissions

réglementaires dans certains pays

Frais de maintenance de notre certification ISO, du marquage CE et des homologations

○ Propriété intellectuelle

Entrée en phase nationale de nos brevets PCT et maintenance des brevets

Dépôt de nouvelles demandes de brevets pour la deuxième génération du tremoFlo

○ Description du plan d'accompagnement

Accompagnement et suivi pour l'atteinte des jalons de performance suivants et de la définition de la stratégie d'attaque du marché américain.

JALONS DE PERFORMANCE

○ Initiation du programme

Débours initial de Desjardins: 250,000\$

○ Jalon 1: Expansion du réseau de distribution international

Ententes de distribution signées avec deux partenaires qualifiés parmi ces pays :

- Royaume-Uni
- Inde
- Danemark
- Pologne
- République Tchèque
- Mexique

- Colombie
- Brésil

Au moins 3 pays couvert par des ententes de distribution après 4 mois
Suivi des ventes d'unité et des ventes récurrentes de filtre comme indicateur de performance.

Débours de Desjardins de 250,000\$ 6 mois après le débours initial

- Jalon 2 : Ventes année fiscale 2016 (se terminant le 31 août 2016)

Atteinte ou dépassement de l'objectif de vente et location de 70 appareils

Description de l'instrument financier (termes et conditions)

Débuture convertible selon Term Sheet CTS-Desjardins.

5. MARCHÉ

DESCRIPTION DU MARCHÉ	Le produit actuel et notre stratégie adressent deux marchés spécifiques: 1. Diagnostic de la fonction pulmonaire par les médecins spécialistes œuvrant en cliniques publiques ou privées 2. Études cliniques de validation de médicaments pour les maladies pulmonaires, financées par les grandes compagnies pharmaceutiques.
CLIENT CIBLE	Clients: Hôpitaux, compagnies pharmaceutiques, cliniques privées, laboratoire de tests de fonction pulmonaire, centre de réhabilitation pulmonaire/respiratoire, Utilisateurs: Médecins spécialistes, pneumologues, pneumologues pédiatriques, chercheurs cliniques.
CONCURRENCE	TABLEAU CI-BAS
AVANTAGES CONCURRENTIELS	TABLEAU CI-BAS

Nom concurrent	Produit	% de marché	Force de votre compagnie vs ce concurrent	Faiblesse de votre compagnie vs ce concurrent	Commentaires
CareFusion	IOS Impulse Spirometry	Leader >50%	tremoFlo is portable and suitable for bedside, primary care or home use. Better design and ease of use.	Carefusion is a large player with corresponding resources and distribution network.	IOS has a bad reputation among Key Opinion Leaders.
Chess MT Cosmed	Quark i2m	Second	tremoFlo is portable and suitable for bedside, primary care or home use. Better design and ease of use. Cosmed has limited Oscillometry expertise and seems to not be pushing this product that is now obsolete in design.	Cosmed is an established player with international distribution network.	I2m was designed by Belgian Chess MT, which is defunct and no longer supports Cosmed.
Restech MGC Diagnostics	Resmon Pro	Emerging	tremoFlo is portable and suitable for bedside, primary care or home use. Better design and ease of use.	Patented algorithm for detection of flow limitation during tidal breathing, although the clinical relevance remains to be established and would be limited to severe COPD. Strong worldwide distributor, MGC Diagnostics.	Restech works with multiple partners on different projects; MGC has many other product lines; their interests may not be aligned. Possible conflict with Medisoft acquisition.
Medisoft	Micro 5000 ROSC	Some local success, small on global scale	Micro 5000 is a regional product with inferior functionality.	With acquisition by MGC completed, Medisoft gains access to MGC's worldwide distribution network.	MediSoft recently acquired by MGC Diagnostics, product expected to be discontinued in favour of Resmon Pro.
Chest M.I.	MostGraph	Local market leader in JPN	tremoFlo is portable and suitable for bedside, primary care or home use. Better design and ease of use.	Well-established in Japan	Not approved in other markets

6. SOMMAIRE DE LA SITUATION FINANCIÈRE - COMMENTAIRES

RÉSULTATS HISTORIQUES	VOIR ANNEXE B
PROJECTIONS FINANCIÈRES	VOIR ANNEXE B
NOMBRE DE MOIS JUSQU'À LA PROCHAINE RONDE DE FINANCEMENT	12 À 18 MOIS

7. ANALYSE FORCES ET FAIBLESSES

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneurs d'expérience en appareils médicaux • Réseaux et connexions des fondateurs dans la communauté médicale • Forte expérience technique • Mesure de la fonction pulmonaire rapide et sans effort • Design portable unique • Brevets issus aux USA et internationalement • Approuvé au Canada, EU & Australie, 510(k) et Japon sont soumis • L'expertise canadienne en pneumologie est reconnue internationalement • Grand nombre de leaders d'opinion sont utilisateurs de notre produit et en font la promotion • Présent dans une étude clinique impliquant 18 systèmes et discussions avancées avec plusieurs compagnies pharmaceutiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansion nécessaire de la force de vente • Besoin de régulariser le cashflow • Stratégie à raffiner pour l'attaque du marché américain • Conseil d'administration à bâtir • Appareil pourrait être sans-fil, fonctionnant à piles et sur application mobile • Adaptation requise pour permettre la télémédecine • Fraction de revenus récurrents à augmenter • Réseau de distribution incomplet
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Produit sert un besoin médical non comblé • Codes de remboursement existants • Clientèle cible bien définie et accessible • Revenus récurrents • OEM possible auprès des joueurs du domaine 	<ul style="list-style-type: none"> • Compétition provient d'entreprises de tailles moyennes qui ont des moyens plus grands et des réseaux de distributions établis. • Manque de ressources humaines et financières

PROCÉDURE DE FERMETURE ET DE DÉBOURSÉ

Checklist :

Compagnie:

Date d'envoi	Commentaires
	Permis de conduire
	Bureau d'avocat
	États Financiers
	Annexe C complétée
	Annexe D Complétée
	Preuve d'assurance
	Partenaires Financiers
	Déboursé du partenaire financier

Annexe A

Direction et actionnariat

DIRECTION

Titre	Employés clés - Actionnaires	Formation	Âge	Année d'expérience		Industrie
				Cie	Poste Actuel Cie / Poste de direction Similaire	
CEO	Thomas Schuessler	Ph.D. Génie Biomédical, spécialisation dans le domaine respiratoire. Entrepreneur depuis 20 ans.	47	8	8	20
Vice-Président Opérations	Sébastien Jutras	Maîtrise en Gestion, Bacc. Génie Mécanique. Entrepreneur.	40	3.5	3.5	16
Directeur Développement de Produits	Guy Drapeau	Maîtrise Génie Biomédical	37	6.5	6.5	11
Chief Scientific Advisor	Geoffrey Maksym	Ph.D. Génie Biomédical, spécialisation dans le domaine respiratoire. Dirige le département de génie biomédical de l'université de Dalhousie. Aviseur à temps partiel pour Thorasys.	47	8	8	20

FORCES / FAIBLESSES – Principaux Enjeux identifiés lors de la VD

Equipe réduite, L'Equipe de direction de Thorasys passe beaucoup de temps sur le financement de l'entreprise Ressource en place pour mettre un plan de déploiement aux Etats-Unis est handicapé pour le moyen terme
Facteurs Atténuants et Plan d'action pour les atténuer
Le CTS fera un suivi rigoureux à tous les mois et mettra en place un réseau de support et pour aider l'équipe de Thorasys à accomplir ses objectifs. CTS va également assister pour la prochaine ronde de financement pour donner de la marge de manœuvre à l'entreprise.

ACTIONNARIAT

ACTIONNAIRES	Pré-investissement %	Ronde actuelle %	Post-investissement Pleinement dilué %
Thomas Schuessler (et famille Schuessler)	75.1		
Sébastien Jutras	9.3		
Guy Drapeau	5.6		
Total :			

Annexe B

Tableaux bilans et résultats prévisionnels

État des résultats En k\$ CAD, Pour l'exercice terminé le 31 août	Réel			Projections	
	2013	2014	2015 préliminaire	2016P	2017P
Nombre d'appareils vendus et loués					
Revenus					
Croissance %					
CMV					
Bénéfice brut					
Marge %					
Frais de vente et d'admin.					
Frais R&D					
Autres					
BAlIA					
Marge %					
Intérêts					
Amortissement					
BAI					
Impôts					
Bénéfice net					
%					

État des flux de trésorerie En k\$ CAD, Pour l'exercice terminé le 31 août	Réel			Projections	
	2013	2014	2015 préliminaire	2016P	2017P
Bénéfice net					
Amortissement et dépréciation					
Autres éléments					
Variation du fonds de roulement					
Flux des opérations					
Variation des immobilisations corporelles					
Variation des immobilisations incorporelles					
Variation (autres éléments)					
Flux d'investissement					
Variation de l'emprunt à court terme					
Variation de la dette à long terme					
Variation (autres éléments)					
Flux de financement					
Variation de l'encaisse					
Encaisse au début de la période					
Encaisse à la fin de la période					

Bilan En k\$ CAD, Pour l'exercice terminé le 31 août	Réal			Projections	
	2013	2014	2015 préliminaire	2016P	2017P
Encaisse					
Comptes clients					
Impôts à recevoir					
Inventaires					
Frais payés d'avances					
Autres					
Actifs court terme					
Immo. corporelles					
Actifs intangibles					
Autres					
Actif total					
M/C					
Prêt bancaire					
Créditeurs et frais courus					
Impôts à payer					
Portion CT de la dette à LT					
Autres					
Passifs court terme					
Dette à LT					
Autres					
Passif total					
Capital-actions					
Bénéfices non-répartis					
Équité					
Passif + Équité					
Validation					

Ratios financiers En k\$ CAD, Pour l'exercice terminé le 31 août	2013	2014	2015 préliminaire	Projections	
				2016P	2017P
Dette totale portant intérêts / BAIIA					
Passif total / Équité					
Couverture des charges fixes					
Fonds de roulement					
Délai de recouvrement des c/c					
Délai de paiement des comptes fournisseurs					
Délai de rotation des inventaires					



5795 AV. DE GASPÉ #208, MONTRÉAL, QC H2S 2X3