

GUIDE DE DÉPÔT

APPEL À INVESTISSEMENTS VRQ

SOMMAIRE

Nom de l'entreprise
Institution académique
Numéro de dossier chez Axelys (si disponible)
Montant de l'investissement demandé
Description sommaire de l'entreprise

PRÉ-ADMISSIBILITÉ

Afin de valider si vous êtes admissibles au présent financement VRQ, vous devrez répondre par oui ou par non aux questions suivantes. Pour être admissibles aux financements VRQ, vous devez répondre oui à chaque question. Veuillez vous référer aux explications détaillées du guide d'informations en cas de questions.

Êtes-vous une entreprise dérivée d'activités de valorisation des établissements membres d'Univalor?	
Est-ce que le contrôle de l'entreprise (c'est-à-dire plus de 50% de l'entreprise) est détenu par un ou plusieurs des membres suivants : une université ou un centre affilié, le chercheur principal ou l'équipe fondatrice?	
Êtes-vous en phase de pré-amorçage?	
Êtes-vous incorporé et est-ce que votre siège social est au Québec?	

PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

Date d'incorporation	Secteur d'activités
Numéro d'entreprise du Québec (NEQ)	Adresse du siège social
Conseil d'administration (lister les membres)	Nombre d'employés temps plein
Mission	
Vision	

PROBLÉMATIQUE ET PROPOSITION DE VALEUR

Problématique ciblée (1/2 page maximum)

Décrivez en détail la problématique que vous tentez de résoudre. Expliquez pourquoi cette problématique est assez impérieuse pour un client précis qu'il voudra se procurer votre solution.

Proposition de valeur (1/2 page maximum)

Décrivez votre proposition de valeur et comment votre produit répond à la problématique ciblée. Décrivez les actions que vous avez prises pour valider que votre proposition de valeur réponde aux besoins de vos clients potentiels.

MARCHÉ & INDUSTRIE**Taille du marché mondial (TAM) (1/2 page maximum)**

Décrivez la taille du marché mondial que vous ciblez. Essayez d'utiliser une approche du bas vers le haut en décrivant le nombre de clients potentiels et en multipliant ce nombre par le prix (ou une estimation du prix) de votre solution.

Parts de marché accessibles sur un horizon de 5 ans (SOM) (1/2 page maximum)

Décrivez quelles portions du marché mondial vous pensez être en mesure de capturer dans les 5 prochaines années. Quelles sont les hypothèses qui justifient que vous pensez pouvoir capturer cette portion de marché?

COMMERCIALISATION

Stratégie de commercialisation (1/2 page maximum)

- 1. Décrivez votre modèle d'affaires et les hypothèses le justifiant.*
- 2. Décrivez votre stratégie de commercialisation. Quelles sont les barrières à l'entrée qui rendent l'accès au marché difficile pour des startups et comment pensez-vous surmonter ces barrières?*

Parcours réglementaire (1/2 page maximum – remplissez cette section uniquement si applicable)

Si applicable, décrivez le parcours réglementaire que vous devrez franchir pour commercialiser votre solution. Décrivez les étapes du parcours réglementaire que vous avez déjà franchies.

COMPÉTITION (3/4 page maximum – le tableau comparatif peut être joint en Annexe)

Décrivez les entreprises qui sont vos concurrents directs ou indirects. Quelle est la taille de ces concurrents? Pourquoi sont-ils les leaders sur le marché. Incluez un tableau pour indiquer qui sont vos concurrents et comment vous vous comparez à eux sur des éléments qui sont importants aux yeux de vos clients. Ce tableau peut se trouver en annexe. Indiquez clairement pourquoi votre solution est meilleure que la concurrence.

FINANCEMENT

Passé

Décrivez tous les types de financements que vous avez obtenus depuis la création de l'entreprise. Vous devez inclure une description précise de chaque financement reçu.

Types de financement passé	Montants	Descriptions des financements reçus
Ventes		
Prêts et marges de crédits		
Subventions		
Investissements		
Total		

Présent

Indiquez le montant de financement que vous demandez et détaillez l'utilisation précise des fonds

Catégorie de dépense	Montants	Précisions sur les dépenses
Total		

Décrivez comment le financement va vous aider à atteindre une étape clé de développement de votre entreprise qui va vous permettre de lever votre prochaine ronde de financement. Décrivez les jalons que vous allez atteindre avec ce financement qui vont vous permettre de convaincre les prochains investisseurs de vous financer.

Détaillez comment l'investissement de Axelys servira d'effet de levier pour l'obtention de sources de financements supplémentaires à court terme (levier pour aller chercher des subventions, investissements privés ou publics, prêts, etc.)

Sortie

Décrivez les opportunités de sortie pour votre entreprise. S'il s'agit d'un marché d'acquisitions, listez certaines acquisitions récentes de compagnies similaires à la vôtre.

ÉQUIPE

Ressources internes (1/2 page maximum)

Décrivez les membres de l'équipe qui travaillent plus de 20h par semaine pour l'entreprise. Quels sont leur rôle, leurs expériences et leurs études si pertinents. Expliquez pourquoi quelqu'un devrait investir dans votre équipe en mettant l'emphase sur les aptitudes entrepreneuriales des membres de l'équipe.

Équipe de recherche (1/4 page maximum)

Décrivez les membres de l'équipe de recherche qui ne font pas partie de l'équipe interne de l'entreprise. Quels sont leur rôle, leurs expériences, leurs études? Quel est le niveau de collaboration entre l'équipe de recherche et l'équipe entrepreneuriale?

Ressources externes (1/4 page maximum)

Décrivez toutes les ressources externes qui supportent le projet. Il peut s'agir de coachs, d'avisers, d'accélérateurs, de membres du conseil d'administration, etc. Expliquez comment ils supportent le projet.

MATURITÉ TECHNOLOGIQUE ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Maturité technologique (1/3 page maximum)

Décrivez le niveau de maturité technologique de votre solution. Quels jalons technologiques/scientifiques avez-vous atteints et pourquoi est-ce pertinent?

Plan de développement technologique (1/3 page maximum)

Décrivez le plan de développement de la solution. Quelles sont les incertitudes scientifiques associées au développement de la solution et qu'allez-vous faire pour dérisquer ces incertitudes? Quel est votre échéancier pour faire murer votre technologie jusqu'à un niveau commercial.

Propriété intellectuelle (1/3 page maximum)

- 1. Décrivez la propriété intellectuelle (PI) que vous possédez actuellement. Détaillez les informations suivantes :*
 - Qui sont les inventeurs de la PI?*
 - Quel est le statut de votre PI (ex : brevet en instance de dépôt, brevet octroyé sur X territoires, etc)?*
 - Quelle est l'année du dépôt du brevet (si applicable)?*
 - Quelle est l'importance de cette PI pour votre entreprise?*
- 2. Décrivez quelle est votre stratégie de propriété intellectuelle pour le futur.*

À joindre en Annexe

- Vos projections financières pour les 24 prochains mois, incluant vos projections de ventes et de dépenses et les hypothèses les justifiant;
- Un tableau comparant votre solution à celle de vos concurrents;
- Un plan de développement technologique pour amener votre solution jusqu'à la commercialisation.

Rappel

La demande complète doit être envoyée au plus tard le **28 mars 2025** à investissements@axelys.ca en gardant en copie les représentants de votre établissement. La liste des représentants de chaque établissement de recherche est indiquée dans le guide d'informations.

Veillez noter qu'il est possible de répondre à l'appel à investissements en français ou en anglais. Vous devez respecter l'espace attribué à chaque section pour vos réponses. Vous pouvez joindre des documents en annexes au besoin. Si une question ne s'applique pas à votre situation, simplement la laisser vide. Pour toute question supplémentaire, veuillez vous référer au guide d'information ou écrire à l'adresse suivante : investissements@axelys.ca