

# ÉVALUATION DE L'IDÉE À L'INNOVATION (INNOV) SOMMAIRE

## Pertinence d'INNOV

- Le Canada est reconnu pour la robustesse de sa recherche universitaire, mais il n'a pas encore atteint son plein potentiel lorsqu'il s'agit de convertir les découvertes issues de la recherche en projets d'innovation et de commercialisation.
- INNOV se concentre sur la transition entre les activités de commercialisation dirigées par des chercheurs et celles dirigées par des entreprises.
- Le Comité sur l'examen du soutien fédéral à la science fondamentale indique que les modèles d'innovation issus de la recherche universitaire favorisent un certain nombre de retombées positives.

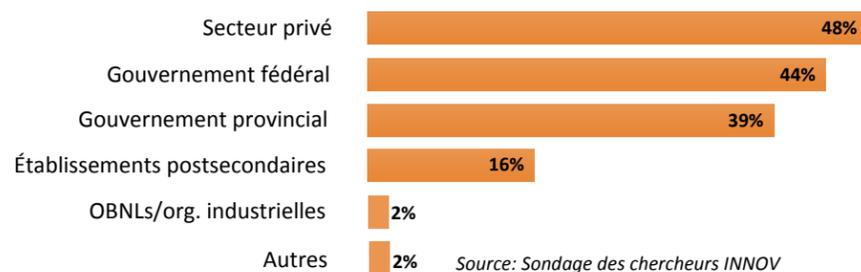
## Évaluation du marché

- Demeure la pierre angulaire du processus de commercialisation: la compréhension des besoins du marché et du positionnement relatif de la technologie innovatrice au sein de ce marché potentiel.
- Cause potentielles de retards:
  - trouver la tierce partie pour mener l'évaluation (ce qui peut être difficile dans des secteurs hautement spécialisés),
  - obtenir le financement pour l'évaluation du marché et
  - faire l'étude proprement dite peut prendre plusieurs mois.

## Autres sources de financement

- 58 % des chercheurs financés sondés dans le cadre de cette évaluation ont indiqué qu'ils avaient reçu des fonds complémentaires.
- Le secteur privé (partenaires actuels ou potentiels) a généralement apporté un soutien en espèces et en nature.
- Les contributions en nature de partenaires actuels ou potentiels (la connaissance du marché, l'accès à des relations préexistantes, l'accès à des installations, des outils, des instruments, des échantillons ou des données auxquels les chercheurs n'auraient pas eu accès autrement).

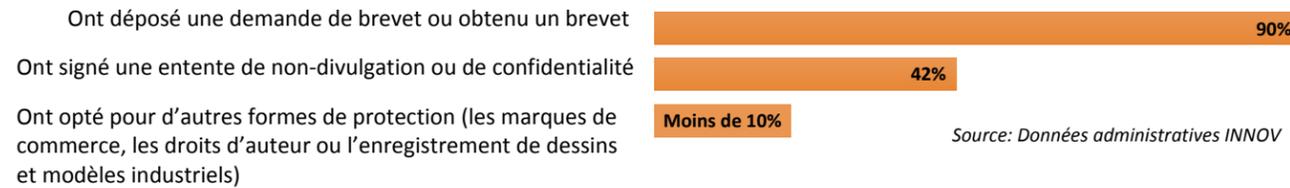
### Autres sources de financement parmi les candidats subventionnés



## Mise en application

- Pour faire progresser des technologies prometteuses afin d'attirer des investissements de fonds de départ ou créer une propriété intellectuelle (PI) de valeur.
- Une protection adéquate de la propriété intellectuelle est essentielle au processus de commercialisation, en particulier pour attirer des partenaires potentiels.

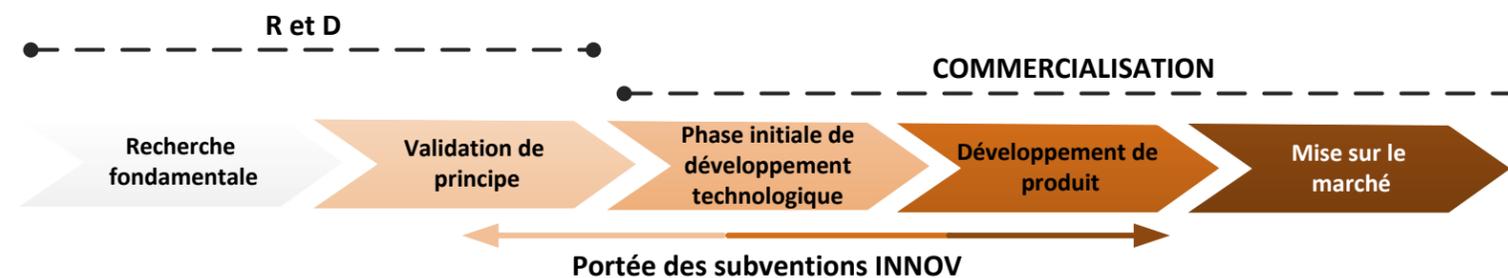
### Stratégies de protection de la PI utilisées par les chercheurs ayant reçu du financement de phase I ou II



### Des idées à l'innovation – Options de financement distinctes

Quatre options de financement distinctes sont offertes, caractérisées par la maturité de la technologie ou la participation d'une entité d'investissement de fonds de départ ou d'un partenaire industriel.

Évaluation du marché	Mise en application		Amélioration de la technologie Investissement de fonds de départ	Amélioration de la technologie Partenariat avec une entreprise canadienne
106 projets financés	516 projets financés		73 projets financés	
12 mois au maximum Contribution du CRSNG : 3/4 du coût total, jusqu'à un maximum de 15 000\$	12 mois maximum (phase I) Contribution du CRSNG : 100% du coût total, jusqu'à un maximum de 125 000\$	6 mois maximum (phase II) Contribution du CRSNG : 100 % du coût total, jusqu'à un maximum de 60 000 \$	6 à 18 mois Contribution du CRSNG : 2/3 du coût total, jusqu'à un maximum de 125 000 \$	24 mois maximum Contribution du CRSNG : 1/2 du coût total, jusqu'à un maximum de 350 000 \$
Acteurs clés Chercheur Agent de liaison industrielle	Acteurs clés Chercheur Utilisateur(s) final(aux)		Acteurs clés Chercheur Bureau de liaison industrielle Investisseur	Acteurs clés Chercheur Bureau de liaison industrielle Entreprise canadienne



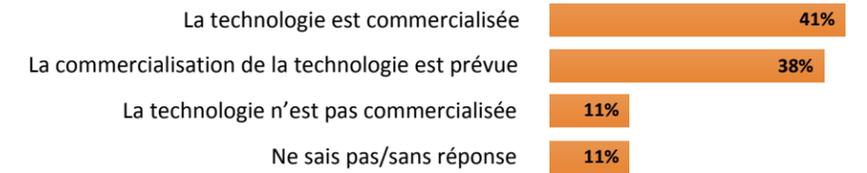
### Projets non financés

- Les projets qui ne bénéficient pas d'un financement INNOV ont tendance à s'interrompre.
- 25% d'entre eux continueront de progresser sur la voie de la commercialisation avec l'aide d'autres programmes gouvernementaux (incluant des programmes du CRSNG), de fonds provenant de sources privées ou provenant de leur établissement de recherche.
- La mesure dans laquelle les projets non financés sont susceptibles d'être commercialisés est relativement faible.
- S'ils le sont, il est fort probable qu'ils le soient par une entreprise canadienne établie.

## Processus de transfert et récepteurs du transfert technologique

- Un processus de commercialisation réussi peut prendre plus de 18 mois.
- Les récepteurs de la technologie transférée sont en grande partie des entreprises canadiennes établies ou de sociétés dérivées dans lesquelles les chercheurs peuvent ou non être un investisseur principal.
- Dans un petit nombre de cas, les technologies sont en fait transférées à une entité étrangère.
- La technologie a été transférée à un partenaire (licence, vente de droits de PI, etc.) dans 54% des cas.

### Commercialisation des technologies transférées aux partenaires



- On ne s'attend pas à ce que tous les projets financés par une subvention INNOV aboutissent à une mise en marché.
- Les projets d'innovation explorent de nouveaux concepts comportant un niveau important de gestion des risques.
- Pour être en mesure d'évaluer à quel point une innovation a été commercialisée avec succès, il faut pouvoir suivre la technologie transférée bien au-delà de la période couverte par les rapports de projets financés par INNOV.

### Recommandations

- Le gouvernement fédéral devrait continuer d'appuyer la commercialisation des innovations canadiennes grâce aux trois types de financement actuellement offerts par les subventions INNOV.** Bien que chaque type de financement serve à ses propres fins et que le financement de phase I demeure la forme de financement la plus pertinente, les raisons pour appuyer aussi, lorsque cela s'applique, les évaluations du marché et le financement de phase II, sont également solides.
- La direction du programme devrait utiliser une approche plus systématique pour documenter les résultats à long terme des projets INNOV qu'elle appuie.** Le groupe de gestion du programme recueille déjà, au moyen d'un processus semi-structuré, de l'information précieuse sur les résultats des projets, en particulier au fur et à mesure que ces résultats se concrétisent au cours de la période de post-financement. Un suivi plus rigoureux de ces activités permettrait de disposer de données supplémentaires pour justifier les options de financement offertes et mesurer les retombées du programme.