

GUIDE DE PRÉPARATION À LA COMMERCIALISATION D'UNE TECHNOLOGIE

Le CCRM et le Réseau de cellules souches (RCS) travaillent en étroite collaboration pour faire avancer la recherche. Le RCS soutient la recherche innovante et les essais cliniques, tandis que le CCRM cherche à créer et à incuber de nouvelles entreprises de biotechnologie. Les deux organisations se sont associées pour fournir des ressources à la communauté de la médecine régénératrice du Canada, ce qui facilitera le passage de la recherche du laboratoire au chevet du patient, puis au marché.

Si vous avez des questions particulières ou si vous souhaitez en savoir plus à ce sujet, veuillez envoyer un courriel à concepts@ccrm.ca ou au RCS, à l'adresse info@stemcellnetwork.ca.



Le CCRM est un organisme canadien à but non lucratif qui est financé par le gouvernement du Canada, la province de l'Ontario et des partenaires universitaires et industriels de premier plan. Il soutient le développement de traitements de médecine régénératrice et de technologies habilitantes connexes, plus particulièrement de thérapies cellulaires et géniques. Le CCRM accélère la transformation des découvertes scientifiques en nouvelles entreprises et en produits commercialisables destinés aux patients. Pour en savoir plus, consultez le site ccrm.ca



RÉSEAU DE CELLULES SOUCHES

Le Réseau de cellules souches (RCS) est un organisme sans but lucratif pancanadien qui a pour raison d'être le soutien de la recherche sur les cellules souches et la médecine régénératrice, la formation de la prochaine génération de personnel hautement qualifié et l'organisation d'activités de rayonnement à travers le Canada. Le but du RCS est de faire passer la recherche scientifique du laboratoire à la clinique, pour le bien de tous les Canadiens. Le RCS bénéficie du soutien du gouvernement du Canada depuis sa création en 2001. *La santé de demain est à nos portes.* Pour en savoir plus, suivez ce lien : stemcellnetwork.ca/.

INTRODUCTION

Les documents suivants ont pour but de familiariser les chercheurs universitaires et le personnel hautement qualifié (PHQ) avec certaines des principales considérations à prendre en compte lors de la planification de la commercialisation des technologies basées sur la médecine régénératrice et de leur transposition en thérapies cellulaires et géniques.



1 CONSIDÉRATIONS INITIALES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION

Ce document, qui se présente sous la forme d'une liste de vérification, énumère les sujets à aborder avec votre bureau de transfert de technologie (BTT), peu avant ou après la présentation d'une divulgation d'invention.



2 ÉVALUATION DU NIVEAU DE MATURITÉ TECHNOLOGIQUE ET ÉTUDE DE CAS

Ce document a pour but d'aider à déterminer le degré de maturité actuel d'une technologie et aborde les questions qui doivent être prises en compte pour transformer cette technologie en un produit commercial. Il contient également un exemple pratique de la façon d'utiliser la grille d'évaluation pour évaluer la viabilité commerciale et le potentiel de développement futur d'une technologie de thérapie cellulaire qui en est encore à un stade initial de développement.



3 INVENTIONS ET COLLABORATION AVEC VOTRE BUREAU DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE : QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

Ce document répond à certaines des principales questions liées à la réalisation d'une invention et à la collaboration avec le BTT affilié à votre établissement. Il est destiné à compléter les documents *Considérations initiales en matière de commercialisation* et *Évaluation du niveau de maturité technologique et étude de cas*.

Les principaux obstacles à la commercialisation sont souvent les suivants :

- une mauvaise caractérisation de la pertinence commerciale d'une technologie (p. ex., indication idéale, avantages concurrentiels et nouveauté);
- une compréhension incomplète des possibilités commerciales (p. ex., population de patients, utilisation clinique, remboursement potentiel);
- l'absence d'une solide position en matière de propriété intellectuelle (PI);
- l'insuffisance des données précliniques requises pour attirer des investissements externes en vue de la poursuite du développement et de l'adoption en milieu clinique.