



# Actualités du Réseau

## Un guide sur les ressources en matière de commercialisation

### Par CCRM

Perdez-vous des heures de sommeil à chercher comment commercialiser vos recherches et les transformer en une technologie ou une thérapie cellulaire ou génique?

Si c'est le cas, c'est peut-être parce que vous ne savez pas par où commencer pour répondre aux questions les plus importantes qui se posent sur la voie de la commercialisation :

- Comment cadrer la pertinence commerciale de ma technologie (p. ex., son indication idéale, ses avantages concurrentiels et sa nouveauté)?
- Quelles possibilités commerciales (p. ex., population de patients, utilisation clinique, remboursement potentiel) ma technologie offre-t-elle?
- Mon dossier de propriété intellectuelle (PI) est-il solide?
- Mes données précliniques sont-elles suffisamment étoffées pour attirer les investissements externes nécessaires pour poursuivre le développement de mon produit et soutenir son adoption par les milieux cliniques?



Commercializing  
Living Therapies

Le CCRM, qui s'emploie à créer et à incuber de nouvelles entreprises dans le domaine de la médecine régénératrice, et le Réseau de cellules souches, qui soutient les recherches et les essais cliniques canadiens novateurs susceptibles de mener à la création d'entreprises, se sont associés au fil des ans et dans le cadre de plusieurs projets afin d'aider les chercheurs universitaires et les travailleurs hautement qualifiés à relever les problèmes qui se présentent tout au long du parcours de la commercialisation.

Il y a quelques années, nous avons collaboré à la création d'une ressource intitulée « Guide de préparation à la commercialisation d'une technologie ». Le présent billet s'adresse à ceux et celles d'entre vous qui ne connaissent pas cette ressource ou qui ne sont pas encore en mesure de l'utiliser.



Ce guide gratuit fournit des outils de commercialisation qui visent à aider les acteurs du secteur canadien de la recherche en médecine régénératrice à surmonter les obstacles cités plus haut et à faire passer leurs découvertes du laboratoire au chevet du patient, puis à les mettre sur le marché. Il décrit les principales considérations dont il faut tenir compte lorsque vient le temps de planifier la commercialisation et l'adoption par les milieux cliniques d'une technologie de médecine régénératrice ou d'une thérapie cellulaire ou génique.

**Le « Guide de préparation à la commercialisation d'une technologie » comprend trois volets :**

#### CONSIDÉRATIONS INITIALES EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION :

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

#### ÉVALUATION DU NIVEAU DE MATURITÉ TECHNOLOGIQUE ET ÉTUDE DE CAS :

Ce document a pour but de vous aider à déterminer le degré de maturité actuel de votre technologie et aborde les questions qui doivent être prises en compte pour transformer cette technologie en un produit commercial. Il fournit également un exemple pratique de la façon dont la grille d'évaluation doit être utilisée pour déterminer la viabilité commerciale et le potentiel de développement futur d'une technologie de thérapie cellulaire émergente.

#### INVENTIONS ET COLLABORATION AVEC VOTRE BUREAU DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE : FAQ

Ce document répond à certaines des principales questions qui peuvent se poser concernant le processus de concrétisation d'une invention et la collaboration avec le BTT de votre établissement. Il sert de complément aux documents Considérations initiales en matière de commercialisation et Évaluation du niveau de maturité technologique et étude de cas.

**Téléchargez dès aujourd'hui le « [Guide de préparation à la commercialisation d'une technologie](#) » et vous aurez l'esprit tranquille. Si vous avez des questions ou si vous avez besoin d'aide, veuillez contacter le CCRM à l'adresse [jp@ccrm.ca](mailto:jp@ccrm.ca).**

## À PROPOS DU CCRM

Le CCRM, un partenariat public-privé canadien financé par le gouvernement du Canada, la Province de l'Ontario et des partenaires universitaires et industriels de premier plan, soutient le développement de produits de médecine régénératrice et des technologies habilitantes associées, en particulier dans le secteur des thérapies cellulaires et géniques. Un réseau de chercheurs universitaires, d'entreprises de premier plan, d'investisseurs stratégiques et d'entrepreneurs, le CCRM accélère la transformation des découvertes scientifiques en nouvelles entreprises et en produits thérapeutiques commercialisables en réunissant sous un même toit des équipes spécialisées, des fonds et une infrastructure de pointe. Le CCRM recherche et évalue des actifs de propriété intellectuelle du monde entier, offre un éventail de services-conseils, mène des projets de développement avec des partenaires et crée de nouvelles entreprises fondées sur des ensembles stratégiques d'actifs de propriété intellectuelle. Le CCRM dispose d'un centre de recherche doté de toutes les ressources nécessaires pour évaluer et faire progresser les technologies, d'un centre de développement des procédés et de fabrication de technologies de pointe ainsi que d'une installation respectant les BPF de 40 000 pieds carrés. En 2022, le CCRM a créé OmniaBio Inc., une ODFC de stade commercial capable de fabriquer des cellules génétiquement modifiées et des vecteurs viraux pour les thérapies cellulaires et géniques. Le CCRM est le partenaire de commercialisation du projet Medicine by Design de l'Université de Toronto. Le CCRM est hébergé par l'Université de Toronto et a été inauguré dans le Discovery District de Toronto le 14 juin 2011. Visitez-nous à l'adresse [www.ccrm.ca](http://www.ccrm.ca).

*Le CCRM est un commanditaire platine des Réunions Till & McCulloch 2023.*