SUSTAINABLE DEVELOPMENT TECHNOLOGY CANADA

TECHNOLOGIES DU DEVELOPPEMENT DURABLE CANADA

Financement des start-up : Créer une dynamique vers la commercialisation

Nous croyons que toutes les start-up ambitieuses ont le potentiel d'être un leader mondial. TDDC aide les entreprises à fort potentiel à franchir ce pas et à se préparer à la commercialisation en finançant le développement et la démonstration de technologies propres. Nous voulons vous aider à mettre au point les produits et les solutions durables que le marché exige.

Comment ça fonctionne ?

Pour les start-up, la rapidité est primordiale — saisir les opportunités qui se présentent, amasser de l'argent en banque et s'assurer une place dans l'économie mondiale extrêmement concurrentielle d'aujourd'hui.

À ce stade de votre parcours professionnel, votre technologie a été prouvée à petite échelle, elle semble prometteuse et elle a le potentiel nécessaire pour offrir une transformation positive pour l'environnement. Vous voulez maintenant démontrer et valider votre solution sur le marché.

Nous menons un processus de financement compétitif, travaillant sur une base d'admission continue en approuvant les financements tous les deux mois. Si vous êtes prêt, nous voulons travailler avec vous. Après une première sélection, nous vous mettrons en contact avec un responsable des investissements qui vous guidera dans notre processus de financement.

Nous reconnaissons que chaque entreprise est unique, et le financement nécessaire à l'accélération peut varier. Alors que notre contribution moyenne est de 2 à 5 millions de dollars, nous avons la possibilité d'apporter des contributions plus importantes (généralement jusqu'à 10 millions de dollars), sur une période de cinq ans ou moins. Nous travaillerons avec vous pour déterminer quel est le financement nécessaire pour vous faire passer à l'étape suivante.

Mon entreprise peut-elle bénéficier d'un financement ?

- ✔ Une entreprise canadienne qui démontrera de réels avantages pour le Canada avec un projet défini.
- ✔ Un produit ou un service avec le potentiel de fournir des avantages environnementaux significatifs et quantifiables découlant d'une accélération de son déploiement commerciale.
- ✔ Une nouvelle technologie démontrant une propriété intellectuelle dont l'entreprise est propriétaire et une stratégie pour soutenir une croissance future.
- ✔ Un projet défini, soutenu par un plan d'affaires qui vous met sur la voie de la commercialisation.
- ✔ Un client potentiel ou un partenaire d'utilisation finale qui peut valider les besoins du marché.

Comment évaluons-nous les entreprises en démarrage en vue de leur financement ?

Lorsque nous examinerons votre demande, voici quelques-unes des questions que nous vous poserons :

La force de l'innovation technologique

Quelle est l'ampleur potentielle de l'impact environnemental et des avantages économiques ?

En quoi la technologie est-elle meilleure que les technologies existantes et celles des concurrents émergents ?

À quel degré la propriété intellectuelle (PI) de votre entreprise est-elle forte ?

Quelle est votre stratégie de propriété intellectuelle pour maintenir un avantage concurrentiel ?

Capacité de gestion

Votre équipe possède-t-elle les compétences nécessaires pour mener à terme votre technologie et votre stratégie commerciale pendant cette phase de développement de l'entreprise ?

Niveau de maturité technologique (TRL)

La technologie est-elle au-delà de la preuve de concept, mais précommerciale (TRL 3-8) ?

Comment le projet proposé fera-t-il progresser la technologie vers la commercialisation ?

Avez-vous trouvé le ou les partenaires stratégiques nécessaires pour vous aider à développer et à démontrer votre solution dans un cadre industriel (le cas échéant) ?

Plan d'entreprise et trajectoire vers le marché

Existe-t-il une proposition de valeur convaincante qui incitera les clients à adopter la technologie ?

Avez-vous un plan d'entreprise pour soutenir l'entrée sur le marché et la commercialisation ?

Avez-vous une bonne compréhension de la taille potentielle du marché pour le produit et du contexte concurrentiel ?

Solidité financière

Quel est le capital nécessaire afin de commercialiser la technologie en cours de développement ?

Quel est le niveau d'intérêt des autres investisseurs ?

À ce jour, quels engagements de financement ont été obtenus ?

Autres considérations :

33% TDDC finance en moyenne 33 % (jusqu'à 40 %) des coûts admissibles du projet.

Au moins 25 % des coûts admissibles doivent être financés par le biais de contributions du secteur privé.

Au moins 50 % des coûts admissibles du projet doivent être engagés au Canada.

Vous croyez être admissible ?

Vous croyez être admissible? Parlez-nous de votre entreprise et de votre innovation en remplissant le formulaire disponible sur **SDTC.ca**