



Les projets doivent être dans le domaine de la recherche de médicaments (i.e. le thérapeutique.) Les projets d'instrumentation médicale, d'outils diagnostiques, de plateformes de recherche ne seront pas considérés dans le cadre de l'Événement Knock-Out™ Amorchem 2014.

Veillez svp compléter ce formulaire en utilisant des listes là où c'est possible. Vous pouvez aussi joindre des publications en annexe au formulaire. Svp vous limiter à **quatre publications pertinentes**, incluant les articles de revue scientifique. La longueur finale du formulaire ne devrait pas dépasser **cinq pages** (police Helvetica, 12-pts). **La Fiche Technique ne fait partie de ces cinq pages et vous pouvez y faire référence dans votre formulaire.**

Vous trouverez des notes explicatives à la fin du formulaire. Nous vous encourageons à communiquer avec votre société de valorisation ou bureau de transfert technologique afin de remplir la section POTENTIEL COMMERCIAL, ainsi que pour vous familiariser avec les modalités d'une entente avec AmorChem. Les pourcentages indiqués à chaque section vous donnent une idée de la pondération de celles-ci dans l'évaluation des projets.

Notez que les exemples donnés dans les notes ne sont là que pour clarifier les explications et ne doivent pas être perçus comme des indications des critères de sélection.

VEUILLEZ SOUMETTRE LE FORMULAIRE AVANT LE 14 JUILLET, 10 H, À L'ADRESSE COURRIEL SUIVANTE : info@amorchem.com

CONFIDENTIALITÉ :

L'INFORMATION QUE VOUS NOUS SOUMETTEZ SERA CONSIDÉRÉE COMME CONFIDENTIELLE ET UTILISÉE UNIQUEMENT POUR LES FINS DE L'ÉVÉNEMENT KNOCK-OUT AMORCHEM. AMORCHEM A MIS EN PLACE DES ENTENTES DE CONFIDENTIALITÉ GÉNÉRALES AVEC LA MAJEURE PARTIE DES INSTITUTIONS ACADÉMIQUES QUÉBÉCOISES.

CONFIDENTIEL

PROCHAINES ÉTAPES:

Nous contacterons les finalistes au plus tard le 2 septembre 2014. Ceux-ci seront conviés à une conférence téléphonique au cours de laquelle les dernières étapes de l'Événement KNOCK-OUT AmorChem leur seront expliquées. Les finalistes devront compléter une présentation PowerPoint standard en anglais (le modèle sera fourni par AmorChem) pour le 15 septembre à midi. Ce support visuel ne pourra pas être utilisé lors de la présentation à BioContact.

Il est important de noter que tous les participants de la conférence BioContact pourront assister à la ronde finale de l'Événement KNOCK-OUT AmorChem. Il est donc fortement recommandé que vous contactiez votre société de valorisation ou bureau de transfert technologique afin de comprendre comment adapter votre présentation publique pour éviter toute divulgation accidentelle d'information confidentielle.

Tous les participants à la ronde du 8 octobre devront signer une entente d'exclusivité avec AmorChem couvrant une période de six mois.

INSCRIPTION À BIOCONTACT:

Tous les finalistes devront s'inscrire à la conférence BioContact 2014. Par ailleurs, ceux-ci pourront bénéficier du tarif pour inscriptions hâtives au-delà de la date limite. Pour de plus amples informations, veuillez visiter le site www.biocontact.qc.ca.

CONDITIONS PRÉINVESTISSEMENT:

Le projet choisi le 8 octobre sera soumis à différentes étapes qui devront être conclues à la satisfaction d'AmorChem et de son Comité d'Investissement avant que l'investissement ne soit accompli. Ces étapes sont : 1) Vérification diligente de la propriété intellectuelle, si c'est pertinent; 2) Élaboration et finalisation du Plan de Maturation; 3) Négociations des termes économiques avec l'institution concernée; 4) Négociations contractuelles avec l'institution concernée.

GÉNÉRAL (10%)

A. NOM DU CHERCHEUR PRINCIPAL ET INSTITUTION ACADÉMIQUE	
B. PRINCIPAUX CHAMPS DE RECHERCHE	
C. PRINCIPAUX CHAMPS D'EXPERTISE	

DESCRIPTION DU PROJET PROPOSÉ (24%)

D. TECHNOLOGIE	
E. STADE ACTUEL	
F. INDICATION VISÉE ET FORME DE TRAITEMENT ANTICIPÉE	
G. OPPORTUNITÉ	
H. UTILISATION DES FONDS AMORCHEM	

POTENTIEL COMMERCIAL (66%)

I. MARCHÉ VISÉ	
J. POTENTIEL D'AFFAIRES	
K. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE EXISTANTE	
L. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE POUVANT ÊTRE CRÉÉE AU COURS DU PROJET PROPOSÉ	
M. DÉMARCHAGE DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES	
N. RISQUE/FAIBLESSES	

FICHE TECHNIQUE

TYPE DE CIBLE (enzyme, canal ionique, protéine, récepteur etc)	
NOM DU GÈNE	
VOIE BIOLOGIQUE OU DE SIGNALISATION IMPLIQUÉE	
SUBSTRAT NATUREL DE LA CIBLE	
DISTRIBUTION TISSULAIRE	
SOUS-TYPES	
ACTIVATEURS CONNUS	
INHIBITEURS CONNUS	
STRUCTURE CRYSTALLINE (oui/non)	
EXPRESSION INTRA OU EXTRA-CELLULAIRE	
VALIDATION GÉNÉTIQUE (mutations chez l'humain, SNPs etc)	
KNOCK-IN OU KNOCK-OUT	
OUTILS D'ANALYSE IN VITRO (courte liste des outils d'analyse nécessaire dans l'exécution de votre projet. Svp indiquer ceux qui sont en place dans votre laboratoire et ceux qui ne le sont pas.)	
OUTILS D'ANALYSE IN VIVO (courte liste des outils d'analyse nécessaire dans l'exécution de votre projet. Svp indiquer ceux qui sont en place dans votre laboratoire et ceux qui ne le sont pas.)	
MODÈLES ANIMAUX (courte liste des outils d'analyse nécessaire dans l'exécution de votre projet. Svp indiquer ceux qui sont en place dans votre laboratoire et ceux qui ne le sont pas.)	

CONFIDENTIEL

POUR CONTACTER LE CHERCHEUR PRINCIPAL

ADRESSE COURRIEL	
NUMÉROS DE TÉLÉPHONE : <ul style="list-style-type: none">• CELLULAIRE• BUREAU/LABO	
NOM DE LA PERSONNE CONTACTÉE À LA SOCIÉTÉ DE VALORISATION OU AU BUREAU DE TRANSFERT TECHNOLOGIQUE IMPLIQUÉ	

GÉNÉRAL (10%)

B. Énumérez vos principaux champs d'intérêt de recherche actuels. Vous pouvez inclure ceux qui ne sont pas directement liés à votre projet proposé. Énumérez aussi vos principales sources de financement des 5 dernières années.

C. Résumez brièvement votre historique en tant que chercheur. Indiquez l'expérience et les qualifications qui sont pertinentes au projet proposé.

DESCRIPTION DU PROJET PROPOSÉ (24%)

D. Décrivez les travaux qui ont mené au projet proposé.

E. Décrivez le stade auquel se trouvent présentement vos travaux. Décrivez brièvement comment les données existantes appuient l'hypothèse pour le projet proposé.

F. Indiquez quelle indication clinique serait traitée par le médicament qui pourrait éventuellement découler du projet proposé. Précisez quelle forme pourrait prendre le traitement (petite molécule, biologique, livrée par voie orale, intraveineuse, sous-cutanée, etc.)

G. L'objectif dans cette section est de déterminer quel est l'avantage concurrentiel du projet proposé. De plus, cette section servira à déterminer l'avantage pour AmorChem de travailler avec vous dans ce projet.

Pour ce faire, vous devez décrire les avantages de votre projet proposé par rapport aux technologies et/ou produits sur le marché et/ou en voie de développement. Ces avantages peuvent être autant technologiques que liés à la propriété intellectuelle, à l'approche scientifique proposée et/ou à des considérations cliniques. Décrivez brièvement l'importance et l'originalité de l'hypothèse sous-jacente à votre projet par rapport aux traitements existants.

Énumérez les aspects pertinents de vos résultats, vos connaissances ou outils de recherche qui font en sorte qu'il sera avantageux pour AmorChem de travailler avec votre laboratoire pour effectuer le projet proposé. Par exemple : est-ce qu'il existe des données de génétique des populations qui soutiennent l'utilisation de votre cible? Est-ce que vous avez complété des travaux de « knock-in » ou « knock-out » qui valident votre cible? Est-ce que vous avez déjà

en place tous les outils de recherche nécessaires pour exécuter votre projet proposé? Etc.

H. Décrivez le plan de recherche en tenant compte d'un budget de 500 000\$ et d'une limite de 2 ans. Décrivez le but ultime du projet, ainsi que les étapes qui y mèneront. Indiquez quel sera le principal produit livrable à la conclusion du projet. Pour les étapes intermédiaires et leurs produits livrables, indiquez celles qui sont des étapes décisionnelles, i.e. qui influenceront la décision d'aller de l'avant ou non à chaque étape du projet. Il n'est pas nécessaire de soumettre un plan final, une ébauche suffira.

Si possible, indiquez quels outils de recherche sont en place dans votre laboratoire et lesquels devront être développés ou mis en place. Svp indiquez, le cas échéant, quels travaux devront être accomplis en utilisant des fournisseurs de services externes (dont NuChem Thérapeutique inc. pour la chimie médicinale.)

POTENTIEL COMMERCIAL (66%)

I. Décrivez brièvement le marché visé. Soyez le plus spécifique possible en précisant s'il existe une catégorie particulière de patients qui pourraient bénéficier de manière particulière de votre médicament éventuel.

Comparez votre médicament potentiel à ceux déjà sur le marché ou dont le développement est en cours. Décrivez les attributs qui différencient votre produit de la compétition. Si cela s'applique, indiquez le bénéfice potentiel qui pourrait être amené par la forme que prendrait le traitement.

J. Cette section vise à déterminer s'il sera possible d'intéresser des compagnies pharmaceutiques aux produits livrables du projet proposé. Décrivez, en prenant une perspective commerciale, comment votre projet proposé répond à un besoin médical.

K. Indiquez si votre technologie fait déjà l'objet d'une protection de propriété intellectuelle. Si c'est le cas, indiquez les dates de priorités pour toute demande de brevet ou brevet accordé. Nous vous encourageons à collaborer avec votre société de valorisation ou bureau de transfert technologique pour répondre à cette section. Par contre, veuillez noter qu'AmorChem n'accorde pas de priorité aux dossiers possédant déjà des éléments de propriété intellectuelle.

L. Décrivez quelle propriété intellectuelle pourrait émaner de votre projet proposé. Nous vous encourageons à collaborer avec votre société de valorisation ou bureau de transfert technologique pour répondre à cette section.

M. Indiquez quelles démarches ont été faites dans le passé pour intéresser des compagnies pharmaceutiques ou de biotechnologie à vos travaux, soit par vous directement ou par votre société de valorisation ou bureau de transfert technologique

N. Énumérez les principaux risques associés à votre projet, d'un point de vue technique (un risque d'exécution à court terme) et d'un point de vue commercial pour l'acquéreur potentiel (un risque à long terme). Ce risque peut inclure tout obstacle à la commercialisation que vous êtes en mesure d'identifier.