

Bulletin GO Newsletter | Nov. 2015 | ALIGO Innovation

[Version Web | Web version](#)[English version](#)

## BULLETIN **GO** NEWSLETTER

ALIGO FAIT **FRUCTIFIER**  
LA RECHERCHE DE POINTE  
AU **QUÉBEC**

ALIGO HELPS **LEADING-EDGE**  
QUEBEC RESEARCH **FLOURISH**



### Mot de la PDG



Dans ce premier bulletin, nous tenons à souligner les succès retentissants de 2 entreprises dérivées créées par les sociétés de valorisation MSBi Valorisation et Gestion Valeo, ces dernières étant regroupées depuis 2014 dans une même entité, Aligo Innovation. Ces exemples témoignent de l'importance d'intervenir dès les premières étapes de valorisation afin de permettre l'exploit de transformer des inventions provenant de la recherche universitaire en produits innovateurs.

Le cycle de la valorisation est long mais excessivement porteur pour le développement économique du Québec. Nous sommes fiers de vous présenter les succès récents des entreprises Mimetogen et NoviFlow qui contribuent à faire rayonner le Québec à l'échelle nationale et internationale.

Anne-Marie Larose  
PDG, Aligo Innovation

---

### La compagnie biopharmaceutique montréalaise Mimetogen conclut une entente avec Allergan.

Cette nouvelle a été diffusée par l'ensemble des médias du secteur biopharmaceutique dès sa sortie le 4 novembre dernier. En vertu de cette entente, la phase 3 de développement clinique de la tavilermide pour

le traitement du syndrome de l'œil sec, sur plus de 400 patients, sera financée par la compagnie Allergan, un chef de file mondial en ophtalmologie. Il s'agit de la dernière étape à franchir afin d'obtenir l'approbation réglementaire permettant la commercialisation du produit.

La petite molécule agoniste du récepteur TrkA a été développée initialement par l'équipe du Dr Uri Saragovi, chercheur à l'Institut Lady Davis affilié à l'université McGill. Le potentiel de cette molécule a justifié la création d'une entreprise et les efforts de M. Cédric Bisson et de M. Radu Pislariu, alors membres de l'équipe de MSBiV ont été déterminants pour mettre en place les conditions gagnantes.



*« J'ai participé activement à la création, puis au développement de Mimetogen depuis plusieurs années. Mimetogen a bénéficié du soutien de MSBi Valorisation (maintenant partie intégrante d'Aligo) aux stades de pré-démarrage et démarrage, ce qui en fait un exemple frappant de la pertinence des sociétés de valorisation et de l'importance d'investir des petits montants à des moments critiques de la vie d'une société issue de la recherche universitaire. » Cédric Bisson, Associé, Teralys Capital.*

Le support financier additionnel provenant de programmes du gouvernement du Québec a également été essentiel pour amener l'invention à un niveau de maturité suffisante pour intéresser des investisseurs et attirer des gestionnaires d'expérience. L'appui obtenu du Programme de maturation commerciale (PMC) de Valorisation-Recherche Québec (VRQ) et du Programme d'aide à l'entrepreneuriat (PAEN) du ministère du Développement économique, de l'innovation et de l'Exportation du gouvernement du Québec (MDEIE) a été important, tout comme l'arrivée de M. Cumberlandidge à la tête de la compagnie lors de son démarrage.

*« The early stages of a company's development often fade into the background, particularly when development succeeds and the enterprise flourishes, but it is nearly always the work and decisions made in those formative stages that prepare the company for a successful future. Mimetogen was lucky enough to be given guidance, support and even office space by MSBiV as it began to identify and develop its lead compounds. The financial support of MSBiV's early investments paid for early studies to be completed, the results of which then attracted larger investments from both Canadian and US investment groups. Mimetogen has also been lucky enough to be able to count on MSBiV's sage counsel far past the early development phases, and still sees MSBiV (now Aligo), as a trusted partner as it celebrates its 10th anniversary. » Garth Cumberlandidge, PDG, Mimetogen*



L'entente exclusive de licence avec Allergan permet à la compagnie Mimetogen de recevoir des paiements à l'atteinte de jalons, dont un premier montant de 50 M\$ US qui a été reçu à la conclusion de l'entente ainsi que des redevances lors de la commercialisation du produit. En plus de générer un retour sur les investissements effectués par VIMAC Milestone Medica, Ora, Medwell Capital, MSBi Valorisation,

et iNovia Capital, cela procure des retombées significatives pour l'Université McGill qui a octroyé les droits de propriété intellectuelle à Mimetogen. Il s'agit aussi d'une validation du modèle d'affaires de MSBiV / Aligo, où les retours sur les investissements permettent de supporter de nouveaux projets prometteurs pour le bénéfice de l'ensemble de ses institutions partenaires.

---

## NoviFlow, sur le radar des compagnies technologiques à surveiller au Canada selon Deloitte

Les progrès spectaculaires de cette compagnie la positionnent comme un leader de l'industrie de la réseautique SDN et ne sont pas étrangers au prix des « Sociétés prometteuses » du Programme Technologie Fast 50™ de Deloitte annoncé tout récemment. Deloitte récompense avec ce prix les entreprises en activité depuis moins de 4 ans qui transforment notre monde par des innovations audacieuses et qui ont le potentiel d'atteindre une croissance exceptionnelle.

Beaucoup de chemin a été parcouru depuis la réception d'une déclaration d'invention chez Valeo en 2011 décrivant une technologie développée dans le Laboratoire de recherche en téléinformatique et réseaux (LTIR) de l'UQAM dirigé par le professeur Omar Cherkaoui. Cette technologie de réseautage à base de logiciel (software-defined networking, SDN) permet de reconfigurer centralement sur une seule console le comportement des routeurs et des commutateurs du réseau selon les besoins et de tirer le maximum des réseaux existants, sans devoir opter pour le surdimensionnement des équipements traditionnels. On note ici que la propriété intellectuelle n'a pas toujours besoin de prendre la forme d'une invention brevetable pour être valorisée. M. Duc Levan, membre de l'équipe de Valeo / Aligo, et le professeur Cherkaoui, ont été les artisans du démarrage de l'entreprise qui a également bénéficié du soutien financier de Prompt, le consortium québécois de recherche et développement (R-D) en TIC, et le Centre d'excellence en efficacité énergétique (C3E).



*« Aligo / Valeo est un partenaire d'affaires de premier plan pour NoviFlow. Les employés d'Aligo / Valeo ont une vaste expérience dans le démarrage d'entreprises, et ce dans plusieurs industries, et NoviFlow a pu profiter de leur support direct, tant au niveau technique, commercial et financier, et ce, tout au long de notre évolution. Aligo / Valeo a apporté un support essentiel à notre développement ».* Dominique Jodoin, PDG, NoviFlow

M. Dominique Jodoin et son équipe ont réalisé des prouesses pour rapidement développer des produit hautement performants et répondant aux standards de l'industrie. Leurs efforts ont également permis d'attirer des partenaires financiers et stratégiques qui ont propulsé la compagnie.

En septembre 2015, le Fonds de solidarité FTQ, Investissements W3 et Somel Investments se sont joints aux anges investisseurs de la première heure et à la direction pour conclure une ronde de financement de

9 M\$ CA. Les efforts de Valeo / Aligo ont porté fruits et sont susceptibles de générer des retombées financières importantes pour l'UQAM. Dans l'immédiat, la croissance de NoviFlow a un impact économique significatif par la création d'emplois, l'attraction de capitaux étrangers, le déploiement d'une force de vente à l'international et contribue ainsi au rayonnement du Québec.

---

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate ▼](#)

---

## CEO'S message



In our first newsletter, we are pleased to announce the resounding success of two spin-off companies created by Aligo Innovation (established in 2014 with the merger of MSBi Valorisation and Valeo Management). These examples demonstrate the importance of early stage intervention in the commercialization process in order to successfully transform inventions from academic research into innovative products.

The commercialization cycle of inventions is long but vital to economic development in Quebec. We are proud to present the recent achievements of Mimetogen and NoviFlow who have both contributed to putting Quebec on the national and international stage.

Anne-Marie Larose,  
CEO, Aligo Innovation

---

## The Montreal pharmaceutical company Mimetogen has reached an agreement with Allergan.

The news was broadcast by all media in the biopharmaceutical sector upon its release on November 4. Under this agreement, Phase 3 of clinical trials of tavilermide with over 400 sufferers of dry eye syndrome will be financed by Allergan, a world leader in ophthalmology. This is the last step before obtaining regulatory approval to market the product.

The novel small molecule called TrkA receptor agonist was originally developed by the team of Dr Uri Saragovi, a researcher at the Lady Davis Institute affiliated with McGill University. Given the potential of the molecule in question, the creation of a company was warranted. The combined efforts of Mr Cédric Bisson and Mr Radu Pislariu, members of the MSBiV team at that time, were instrumental in setting up the conditions for its success.



*"I have been actively involved in Mimetogen as a founder and later on throughout its development. MSBi Valorisation (now part of Aligo) provided critical support at the pre-seed and seed stages, which brilliantly illustrates the relevance of the Sociétés de valorisation and the criticality of being able to invest smaller amounts of money to get things going in a university spin-off."* Cedric Bisson, Associate, Teralys Capital

The additional financial support from Government of Quebec programs has also been essential in bringing the invention to the level of maturity that would interest investors and attract experienced managers. The support obtained from the *Programme de maturation commerciale (PMC) de Valorisation-Recherche Québec (VRQ)* and the *Programme d'aide à l'entrepreneuriat (PAEN)* of the *ministère du Développement économique, de l'innovation et de l'Exportation du gouvernement du Québec (MDEIE)* were crucial as was the arrival of Mr Cumberlandidge at the helm of the company during the startup phase.

*"The early stages of a company's development often fade into the background, particularly when development succeeds and the enterprise flourishes, but it is nearly always the work and decisions made in those formative stages that prepare the company for a successful future. Mimetogen was lucky enough to be given guidance, support and even office space by MSBiV as it began to identify and develop its lead compounds. The financial support of MSBiV's early investments paid for early studies to be completed, the results of which then attracted larger investments from both*



*Canadian and US investment groups. Mimetogen has also been lucky enough to be able to count on MSBiV's sage counsel far past the early development phases, and still sees MSBiV (now Aligo) as a trusted partner as it celebrates its 10th anniversary."* Garth Cumberlandidge, CEO, Mimetogen

The exclusive license agreement with Allergan allows Mimetogen to receive payments for achieving milestones, including an initial amount of US\$50M as well as royalties when the product eventually hits the market. In addition to generating a return on investment for VIMAC Milestone Medica, Ora, Medwell Capital, MSBi Valorisation, and iNovia Capital, this license agreement provides benefits for McGill University who granted the intellectual property to Mimetogen. It is also a validation of the MSBiV/Aligo business model of using returns on investments to support new promising projects for the benefit of all its partner institutions.

---

## Deloitte names NoviFlow one of Canada's Companies-to-Watch

NoviFlow, industry leader in Software Defined Networking (SDN) has made remarkable progress and they are no stranger to this award in the Deloitte Technology Fast 50™ Program. Deloitte awards this prize to companies who have been in business for less than 4 years but who manage to transform our world through bold innovations with exceptional growth potential.

A lot of ground has been covered since the invention disclosure was received at Valeo in 2011 describing a technology developed and led by Professor Omar Cherkaoui in the Laboratoire de recherche en téléinformatique et réseaux (LTIR) at UQAM. This technology provides high-performance solutions for SDN enabled switches, routers, and other network appliances and offers centralized reconfiguration on a single console to make the most of existing networks without having to opt for oversized traditional equipment.

NoviFlow's success is a good example of how Intellectual Property does not always need to take the form of a patentable invention to be commercialized. Mr Duc Levan, team member of Valeo / Aligo, and Professor Cherkaoui were key people in the startup, which also received financial support from Prompt, the consortium québécois de recherche et développement (R-D) en TIC, and the Center of Excellence in Energy Efficiency (C3E).



*"Aligo / Valeo is a key business partner for NoviFlow. Employees of Aligo / Valeo have extensive experience in business startups in several fields, and NoviFlow has benefited from their direct support on technical, commercial and financial matters, throughout our evolution. Aligo / Valeo has provided essential support to our development."* Dominique Jodoin, President and CEO, NoviFlow

The speed at which Dominique Jodoin and his team have developed high-performance products that respond to industry standards is nothing short of miraculous. Their efforts have attracted financial and strategic partners that have helped propel the company to success and rapid growth.

In September 2015, NoviFlow secured CA\$9M from initial investors, including from the Solidarity Fund QFL, W3 Investments, Somel Investments, and angel investors. Valeo / Aligo's efforts have paid off and are likely to generate significant financial benefits for UQAM. Already, through job creation, attracting foreign capital, and the creation of an international sales force, the growth of NoviFlow is having a significant economic impact and is contributing to the promotion of Quebec.



Copyright © 2015 Aligo Innovation s.e.c. Tous droits réservés. All rights reserved.

355, Peel, # 503, Montréal, Québec, H3C 2G9, Canada

+1 (514) 840-1226 | [info@aligo.ca](mailto:info@aligo.ca)

[Préférences](#) | [Preferences](#) ou/ou [Se désinscrire](#) | [Unsubscribe](#)

