

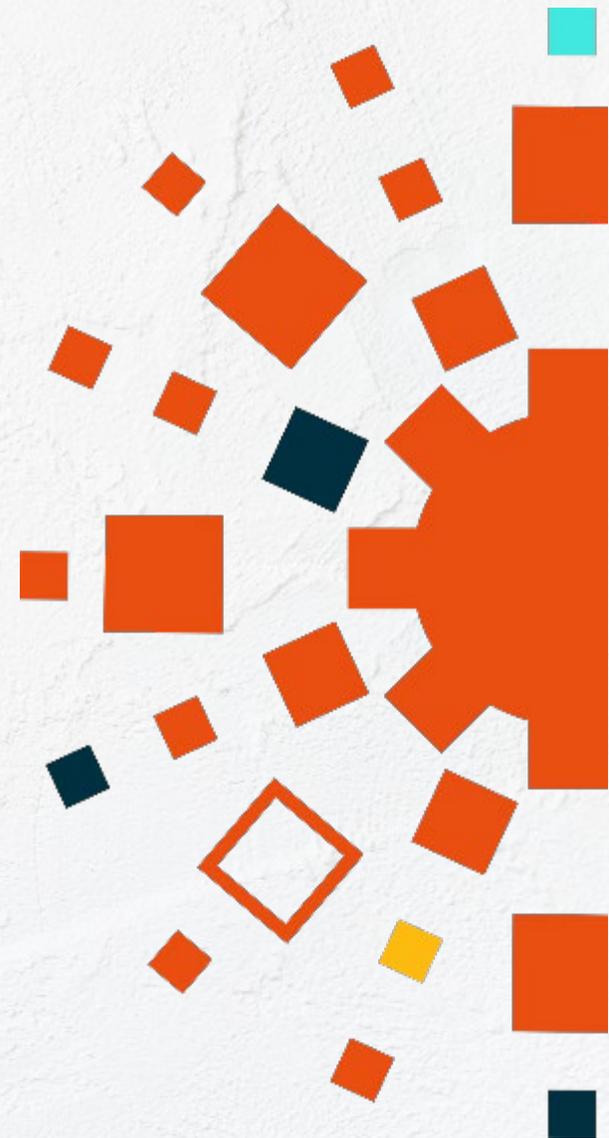


# Programme de technologie de fabrication de pointe (AMTP)

## Rédaction d'une demande gagnante

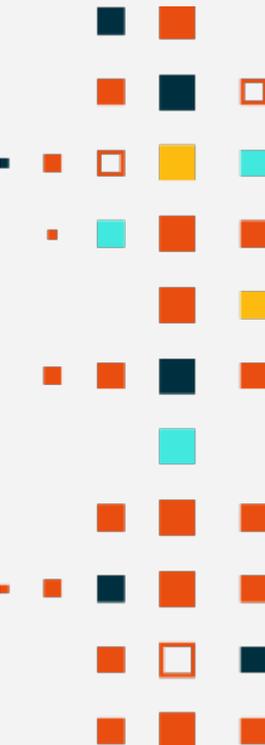
Courriel: [AMTP@ngen.ca](mailto:AMTP@ngen.ca)

Site web: <https://www.ngen.ca/funding/challenge/advanced-manufacturing-2025>



# Table des matières

1. Dates clés et processus de demande
2. Revue des 10 Questions relatives à la demande
3. Revue des Annexes de la demande
4. Revue des emplois, des revenus et des répercussions sur l'écosystème
5. Budgets et cahiers d'exercices
6. Diligence financière raisonnable
7. Résumé et conseils finaux
8. Prochaines étapes après le développement de l'application



# Équipe Développement de Projets



**John Laughlin**  
DG de la Technologie  
John.laughlin@ngen.ca



**Robert Mastrotto**  
VP, Projets  
Robert.mastrotto@ngen.ca



**John Cigana**  
Directeur Dév. Projets  
John.cigana@ngen.ca



**Helen Papachronis**  
Directrice Dév. Projets  
Helen.papachronis@ngen.ca



**Aakash Rao**  
Gestionnaire Dév. Projets  
Aakash.rao@ngen.ca



**Blake Helka**  
Gestionnaire Dév. Projets  
Blake.helka@ngen.ca



**William Dubois**  
Gestionnaire Dév. Projets  
William.dubois@ngen.ca



**Joanne MacKinnon**  
Gestionnaire, Opérations de Projets  
Joanne.mackinnon@ngen.ca

# Équipe Développement de Projets



**Jonathan Cutler**

VP, PI et contrats  
Jonathan.cutler@ngen.ca



**Jérôme Lafrenière**

Directeur PI  
Jerome.lafreniere@ngen.ca



**Sharon Ho**

Directrice PI  
Sharon.ho@ngen.ca



**Gillian Sheldon**

Directrice, Partenariats et  
Investissements  
Gillian.sheldon@ngen.ca



**MC Stevens**

Gestionnaire de contrats  
Marie.stevens@ngen.ca



**Michelle Larmer**

Gestionnaire de contrats  
Michelle.larmer@ngen.ca



**Jeff Montag**

Directeur, Finance  
Jeff.montag@ngen.ca



**George Mallin**

Directeur de Programmes  
George.mallin@ngen.ca

# AMTP – Dates clés et processus d'application

1. Devenez membre de NGen  
[www.ngen.ca/membership](http://www.ngen.ca/membership)

3. **Présélection** - Soumettre le projet pour présélection (expression d'intérêt) d'ici le 20 août 2025

5. **Application** – application complète à soumettre avant le 23 septembre 2025

7. Exigences contractuelles complètes  
~ nov. - déc. 2025

2. Connectez-vous au portail des membres et commencez un nouveau projet (étape de pré-sélection)

4. Revue de l'expression d'intérêt. Les projets présélectionnés iront de l'avant et la diligence raisonnable financière débute.

6. Évaluation par un groupe d'experts indépendants. Entrevues, au besoin.

*Début  
Projet*

## Ressources disponibles:

[Webinaire, séance d'information AMTP - Diapos](#)

[Webinaire, séance d'information AMTP - Enregistrement](#)

# AMTP – Questions de la demande

- Les candidats doivent répondre à dix (10) questions – maximum de 7 000 caractères par question.
- Pour s’assurer que le niveau d’information fourni est équitable pour tous les demandeurs :
  - Toute information fournie au-delà de 7 000 caractères ne sera pas envoyée aux évaluateurs.
  - Aucun lien externe n’est autorisé.
- Envisagez d’utiliser des graphiques et des tableaux, car ils ne compteront pas dans le nombre total de mots. Les tableaux riches en texte seront pris en compte dans la limite de caractères de la question.
- Il faut répondre aux questions dans le portail.
- Les évaluateurs répondront oui/non à deux (2) questions.
  - Le projet est-il dans le champ d’application pour ce défi?
  - Le financement du projet est-il recommandé sur la base de la demande globale?

# Q1 : Quelle est l'opportunité globale du projet?

## Conseils de réponse:

- Décrivez la motivation globale et les objectifs globaux de fabrication de pointe que le projet vise à atteindre.
  - Cette réponse à la question fournit une introduction de haut niveau à l'ensemble du projet et aux éléments clés du projet.
- Donnez un aperçu du projet en tenant compte des impacts technologiques et commerciaux, et mettez en évidence d'autres avantages stratégiques.
- Décrivez ce que l'équipe de projet doit faire pour atteindre les objectifs du projet dans les délais et le budget souhaités.
  - Quels sont les défis, les questions et les complexités techniques spécifiques qui doivent être abordés dans le cadre du projet?
- Décrivez la nature des défis auxquels vous ou vos clients potentiels êtes confrontés, ainsi que les défis potentiels du marché ou les barrières à l'entrée.
- Comment les résultats du projet surmonteront-ils ces défis?
- Décrivez clairement les partenaires du projet et la façon dont ils collaboreront pour atteindre les objectifs du projet.

## Q2 : Qu'est-ce qui est transformatif dans le projet?

### Conseils de réponse:

*C'est dans cette question que le consortium peut clairement démontrer la nature transformatrice du projet*

- Définissez clairement les aspects transformateurs de la fabrication de pointe du projet et les nouvelles connaissances relatives à la fabrication de pointe créées par chaque organisation partenaire.
- Déterminer dans quelle mesure le projet est transformateur et novateur, tant sur le plan technique que commercial, pour chaque partenaire:
  - Décrivez les processus et les technologies de fabrication actuels de pointe pour votre industrie (ou secteur) et décrivez comment ce projet repousse les limites dans le contexte de la fabrication de pointe.
  - Comment le projet mènera-t-il à des avantages technologiques et commerciaux qui permettront aux entreprises canadiennes de devancer leurs concurrents mondiaux et de devenir des chefs de file mondiaux dans l'application ou la production de technologies de fabrication de pointe?
  - Décrivez comment le projet sera reconnu à l'échelle mondiale comme conférant ou renforçant le leadership canadien dans le domaine de la fabrication de pointe.
  - Mettez en évidence la feuille de route du niveau de maturité technologique (NMT) et/ou du niveau de maturité de fabrication (LMR) du début du projet, selon le cas, selon le partenaire.

## Q2 : Qu'est-ce qui est transformatif dans le projet?

### Conseils de réponse (suite) :

- Expliquez comment le projet a le potentiel de transformer ou de soutenir la transformation de chaque organisation partenaire.
  - Décrivez la PI de base qui devrait être exploitée pendant le projet ainsi que la PI de premier plan qui devrait apparaître pendant le projet et discutez de la façon dont vous comptez tirer parti de cette PI.
    - Construisez ce récit en utilisant et en vous référant aux Tableaux de PI (annexe 3).
    - Notez que la PI ne se limite pas aux brevets; d'autres types de PI tels que les secrets commerciaux, le savoir-faire, les droits d'auteur, les dessins industriels enregistrés, les marques de commerce, etc., peuvent être pertinents.
    - Consultez le Guide de la PI pour les définitions.
- Fournir des preuves pour toutes les affirmations ci-dessus. Cela peut inclure les résultats de recherches de brevets, d'analyses de concurrents, d'enquêtes documentaires et/ou d'analyses stratégiques ou de feuilles de route d'analyse comparative.

# Q3 : Quelle est la nature et la taille du marché potentiel auquel le projet s'adressera?

## Conseils de réponse:

Pour chaque partenaire de projet, décrivez-le ou les marchés que vous pénétrez à la suite de ce projet OU décrivez le marché existant dans lequel vous exercez vos activités et la façon dont les résultats du projet amélioreront votre position concurrentielle sur le marché.

- Incluez des détails tels que :
  - Le marché cible, y compris la taille, les marges, les chefs de file du marché, les principaux concurrents, la concurrence par les prix, les barrières à l'entrée
  - Dynamique du ou des marchés, y compris les taux de croissance historiques et prévus
  - Quantifier les facteurs de différenciation du marché pour les résultats de votre projet
  - Identifier et analyser les marchés adjacents où les nouvelles connaissances pourraient être commercialisées
  - Les applications de produits, de plateformes et de services cibles spécifiques qui sous-tendent le marché
  - La part de marché prévue à saisir grâce à ce projet
  - L'échéancier de l'occasion et le moment où vous vous attendez à ce que les avantages se réalisent
  - L'impact du projet sur les relations avec les clients existants ou futurs

## Q4 : Comment les résultats du projet seront-ils commercialisés?

### Conseils de réponse:

*Cette réponse à la question permet aux candidats de démontrer la nature appliquée de leur projet*

- S'assurer qu'il existe un plan de commercialisation convaincant décrivant comment les objectifs de commercialisation de cette proposition de projet seront atteints. Le plan de commercialisation doit mettre en évidence les nouvelles occasions d'affaires prévues par chaque partenaire en collaboration et individuellement.
  - Décrivez les extrants du projet qui seront commercialisés, comme les produits, les services, les processus, les capacités, la propriété intellectuelle ou les applications nouvelles ou améliorées.
  - Décrivez le potentiel de commercialisation de ces extrants sur le marché existant, les marchés futurs ou les marchés adjacents, tels que définis à la question 3.

## Q4 : Comment les résultats du projet seront-ils commercialisés?

### Conseils de réponse (suite) :

- Décrivez comment chacun de ces extraits sera atteint, ainsi qu'un échéancier mesurable et des indicateurs de rendement clés (IRC) pour la commercialisation. Envisagez d'inclure :
  - Une feuille de route montrant la route vers le marché.
  - Le nombre de fabricants ou d'installations dans lesquels la technologie sera mise en œuvre.
  - Mettez en valeur votre avantage concurrentiel et votre proposition de valeur.

## Q4 : Comment les résultats du projet seront-ils commercialisés?

### Conseils de réponse (suite) :

- Décrivez le plan de gestion et de commercialisation de la propriété intellectuelle, qu'il soit explicite (p. ex., dans des contrats écrits) ou implicite (p. ex., par voie de ventes).
- Rappelons que la PI ne se limite pas aux brevets; d'autres types de PI tels que les secrets commerciaux, le savoir-faire, les droits d'auteur, les dessins industriels enregistrés, les marques de commerce, etc., peuvent être pertinents. Consultez le Guide de la PI pour les définitions.
- Utilisez l'annexe 3 - Tableaux de PI pour indiquer les parties (y compris les tiers) qui devraient élaborer, posséder ou accéder à chacun des biens de PI du projet énumérés.
- Décrivez la stratégie de protection de ces actifs de PI. Inclure des détails sur tout dépôt de demande de brevet envisagé
- Décrivez toute autre possibilité de retombées commerciales et soulignez comment vos activités contribueront à l'ensemble de l'industrie et à d'autres secteurs.

## Q5 : Quels sont les avantages économiques que le projet devrait procurer aux personnes à l'intérieur et à l'extérieur du consortium, et sur quelle période?

### Conseils de réponse:

- Les projets doivent procurer des avantages économiques importants à leurs partenaires collaborateurs.
- Dans le cadre de cette réponse, indiquez les avantages économiques que le projet aura pour les partenaires participants et les autres fournisseurs/partenaires à l'intérieur et à l'extérieur du projet. Comment le partenariat aide-t-il chaque partenaire à atteindre une plus grande croissance économique?
- Les arguments économiques peuvent être renforcés en représentant des avantages économiques directs et indirects supplémentaires. Voici quelques exemples :
  - La possibilité économique potentielle de mettre en œuvre les solutions dans plusieurs fabricants ou installations.
  - La valeur économique associée à :
    - Gains d'efficacité
    - Réduction des temps d'arrêt
    - Réduction de l'empreinte de fabrication
    - Avantages environnementaux positifs
    - Réduction de l'utilisation de matériaux
    - Sortie de meilleure qualité
    - Réduction des rebuts et de la garantie.

## Q5 : Quels sont les avantages économiques que le projet devrait procurer aux personnes à l'intérieur et à l'extérieur du consortium, et dans quel délai?

### Conseils de réponse (suite) :

- Assurez-vous que les tableaux du portail de demande indiquent l'impact sur l'emploi de chaque partenaire de projet sur la durée du projet, de 0 à 2 ans après et de 3 à 5 ans après sous forme de périodes discrètes (non cumulatives).
  - Veuillez indiquer :
    - le nombre d'emplois directs créés;
    - le nombre d'emplois directs maintenus ou sauvegardés;
    - le nombre d'emplois indirects créés dans la chaîne d'approvisionnement (envisager de faire référence aux effets multiplicateurs basés sur les emplois directs);
    - Le nombre d'emplois indirects maintenus ou sauvegardés (envisager de faire référence aux effets multiplicateurs en fonction des emplois directs).
- Alignés sur les tableaux d'emplois remplis, dans la réponse à la question, mettez en évidence les types et les rôles d'emplois que les partenaires créeront.

## Q5 : Quels sont les avantages économiques que le projet devrait procurer aux personnes à l'intérieur et à l'extérieur du consortium, et dans quel délai?

### Conseils de réponse (suite):

- S'assurer que les tableaux du portail de demande indiquent les revenus supplémentaires prévus pour chaque partenaire à la suite du projet : 0 à 2 ans après le projet et 3 à 5 ans après le projet.
- Conformément aux tableaux de revenus remplis, indiquez dans la réponse à la question les possibilités commerciales pour d'autres fabricants ou secteurs industriels découlant de l'application de la technologie ou pour le réseau d'approvisionnement existant en amont et en aval.
- Soulignez si le projet créera des occasions d'affaires dérivées (nouvelles entreprises, relations nouvelles ou élargies avec des fournisseurs ou des partenaires) au Canada et dans le monde.

## Q6 : Quelle est l'incidence sur l'écosystème de fabrication de pointe et les Canadiens?

### Conseils de réponse:

*Cette réponse à la question est l'endroit où les demandeurs peuvent démontrer les avantages durables du projet proposé.*

- Les projets doivent offrir des avantages écosystémiques durables. Les avantages ne peuvent pas être versés à un partenaire; le projet doit laisser un héritage au-delà des partenaires pour la fabrication canadienne.
- Mettre en évidence toute intention de rendre la propriété intellectuelle accessible (que ce soit commercialement ou gratuitement) par des tiers tels que d'autres membres de NGen.
- Il est également important de mettre en évidence les possibilités de développement de la main-d'œuvre et d'équité, de diversité et d'inclusion (EDI) pratiquées par les partenaires.
- Décrivez comment le projet aidera à promouvoir les capacités canadiennes et à créer un impact positif généralisé, laissant un héritage dans le secteur manufacturier au Canada pour les partenaires et au-delà (considérez l'impact du projet sur la chaîne d'approvisionnement et le secteur industriel, tant au pays qu'à l'étranger). Voici quelques exemples :

## Q6 : Quelle est l'incidence sur l'écosystème de fabrication de pointe et les Canadiens?

### Conseils de réponse (suite):

- Développement de la main-d'œuvre :
  - Comment le projet encouragera-t-il l'engagement des femmes, des Autochtones et des groupes sous-représentés sur le marché du travail et améliorera-t-il ou créera-t-il des efforts d'équité, de diversité et d'inclusion?
  - Décrivez les possibilités d'attirer, de former, de perfectionner et de retenir un bassin de talents hautement qualifiés.
  - Décrivez les initiatives visant à faire participer les élèves au projet.
- Autres avantages sociaux :
  - Inclusion sociale
  - Amélioration de la qualité de vie
  - Autonomisation du public
  - Santé et sécurité

# Q6 : Quelle est l'incidence sur l'écosystème de fabrication de pointe et les Canadiens?

## Conseils de réponse (suite):

- Connaissance de l'industrie :
  - Le projet servira-t-il de modèle, de plateforme d'apprentissage ou de lac de données pour d'autres?
  - Le projet générera-t-il de la propriété intellectuelle que d'autres pourront utiliser pour accélérer les applications technologiques ou accroître la fabrication au Canada?
  - Le projet influencera-t-il les activités des collèges, des universités, des instituts de recherche ou des services publics, ce qui entraînera la diffusion de ces connaissances dans l'industrie?
- Soutien à l'infrastructure :
  - Le projet aidera-t-il à développer ou à soutenir l'utilisation d'outils, de bancs d'essai, de données et de plateformes technologiques qui favoriseront le développement, l'adoption, la mise à l'échelle et la commercialisation de technologies futures dans le secteur manufacturier canadien?
- Réseaux de collaboration :
  - Le projet améliorera-t-il la capacité des partenaires de l'industrie, des établissements d'enseignement postsecondaire, des centres de recherche et d'autres organisations privées et publiques à travailler ensemble pour renforcer la fabrication de pointe au Canada?
  - Le projet offrira-t-il une plus grande capacité, des possibilités et des capacités pour soutenir les PME?

# Q6 : Quelle est l'incidence sur l'écosystème de fabrication de pointe et les Canadiens?

## Conseils de réponse (suite):

- Avantages environnementaux :
  - GES, réduction des particules
  - Efficacité des processus et des ressources
  - Meilleure gestion de l'énergie
  - Composés organiques volatils réduits
  - Réduction de la dégradation des terres
  - Réduction de la consommation d'eau
  - Empreinte carbone et réduction des émissions
  - Utilisation ou création de matériaux durables
  - Réutiliser, recycler et remettre à neuf
  - Autres avantages du cycle de vie
  - Autres possibilités de durabilité
- Tout autre avantage - réglementation, certification, élaboration de normes, avantages régionaux et politiques, etc.

## Q7 : Quel est le plan global du projet?

### Conseils de réponse:

- Dans le cadre de cette réponse à la question, décrivez le plan global du projet, en identifiant les principaux outils et mécanismes de gestion de projet (p. ex., les systèmes de gestion de la qualité) qui seront mis en œuvre pour assurer la mise en place d'un contrôle suffisant pour livrer le projet à temps, dans les limites du budget et conformément aux spécifications.
- Fournir un résumé du projet, y compris les descriptions des lots de travail, une description des principaux jalons du projet, les besoins en ressources et en gestion, ainsi que les principaux paramètres pour mesurer le succès.
- L'évaluation et la notation de cette question tiendront compte de la réponse écrite et de l'annexe 1. Lors de l'évaluation du plan de projet, les évaluateurs tiendront compte des éléments suivants :
  - Y a-t-il suffisamment de détails considérant la complexité du projet?
  - Y a-t-il suffisamment de détails pour comprendre les tâches et les ressources requises?
  - Le calendrier des étapes clés est-il réaliste?
  - Y a-t-il une démonstration d'engagement et de capacité suffisants en matière de ressources pour entreprendre le projet?
  - Le plan de projet est-il harmonisé avec les coûts décrits dans la réponse à la question 10?

## Q8 : Quel est le plan global de gestion des risques?

### Conseils de réponse:

- NGen reconnaît que les projets de ce type sont intrinsèquement risqués et comporte donc des dispositions adéquates pour gérer ce risque.
- Dans le cadre de cette réponse à la question, décrivez l'approche de gestion des risques, y compris les outils et les mécanismes de gestion pour cerner, évaluer et gérer les risques du projet.
- Les principaux risques identifiés à l'annexe 2, le *Registre des risques*, devraient être détaillés dans le cadre de la réponse à cette question. Par exemple, la portée et les résultats de toute évaluation de la liberté d'exploitation devraient idéalement être discutés.
- L'évaluation et la notation de cette question tiendront compte de la réponse écrite et de l'annexe 2.
- Les évaluateurs veilleront à ce que tous les principaux risques soient cernés et qu'il y ait suffisamment de risques dans le projet pour justifier le financement de NGen.

# Q9 : Décrivez la collaboration et les compétences, l'expérience, les ressources et l'accès aux installations des partenaires pour offrir les avantages identifiés?

## Conseils de réponse:

*Cette réponse à la question est l'endroit où les candidats peuvent démontrer la nature collaborative de l'idée de projet.*

- Décrivez la nature collaborative du projet et la façon dont le consortium travaillera ensemble et réalisera plus que s'il travaillait individuellement.
- Décrivez comment les partenaires établiront des relations, établiront la confiance et partageront leurs connaissances.
- Décrivez toute autre activité de collaboration liée aux fournisseurs, aux sous-traitants et aux organismes universitaires ou de recherche participant au projet.
- Démontrer qu'il existe des structures de gestion, de reddition de comptes et de gouvernance appropriées entre les partenaires du consortium pour gérer et exécuter le projet. Envisagez d'inclure un diagramme de structure de gouvernance.
- Utilisez et consultez les Tableaux de PI (annexe 3) pour démontrer la nature collaborative du projet, le cas échéant, en ce qui concerne le développement conjoint de la PI de premier plan et/ou l'accès à la PI de premier plan et de premier plan pendant et après le projet.

## Q9 : Décrivez la collaboration et les compétences, l'expérience, les ressources et l'accès aux installations des partenaires pour offrir les avantages identifiés?

### Conseils de réponse (suite):

- Démontrer que le consortium possède les compétences et l'expérience nécessaires pour mener à bien le projet.
- Inclure une description générale des réalisations des partenaires dans la réalisation de projets similaires.
- Décrire les réalisations des membres de l'équipe de projet dans la mise en œuvre et l'exploitation des résultats des projets technologiques afin de démontrer la capacité du consortium à développer et à commercialiser la technologie.
- Démontrer un accès approprié aux installations et aux ressources, y compris l'identification et l'affectation de l'espace et de l'infrastructure appropriés à la réussite du projet (tenir compte de l'espace au sol, des besoins en équipement spécialisé, des ressources spécialisées, etc.).

# Q10 : Pourquoi le financement de NGen est-il demandé et quel est l'engagement financier pour le projet?

## **Conseils de réponse:**

### Partie 1 :

- Expliquez pourquoi le financement de NGen est demandé, comment il profitera au projet, et démontrez que les activités s'ajoutent aux activités commerciales régulières des demandeurs. Questions à considérer :
  - La portée technique ou commerciale du projet sera-t-elle affectée par le soutien de NGen?
  - Pourquoi le financement de NGen est-il essentiel pour entreprendre le projet tel que proposé?
  - Le financement de NGen permet-il d'entreprendre le projet différemment (plus rapidement, à plus grande échelle, avec plus de partenaires)?
  - Les partenariats de collaboration auraient-ils été formés sans le projet?
  - Le projet est-il trop risqué pour les investisseurs commerciaux?

# Q10 : Pourquoi le financement de NGen est-il demandé et quel est l'engagement financier pour le projet?

## Conseils de réponse (suite):

### Partie 2 :

- Fournissez une ventilation des coûts par lot de travail et jalon, et par partenaire, en montrant comment il s'harmonise avec le plan de projet.
- Envisager également d'ajouter à **l'annexe 1** (Plan de Projet) et de la décrire dans la présente réponse.
- À l'aide des **cahiers de travail financiers**, indiquez les coûts prévus du projet, en indiquant clairement le niveau de contribution de tous les participants et le niveau de financement requis de NGen.
- Dans la réponse, fournissez des renseignements à l'appui et une explication des coûts extraordinaires ou spécialisés du projet.
- Pour chaque partenaire, assurez-vous que tous les points clés liés à ces coûts sont décrits par catégorie de coûts.
- S'assurer que le financement du projet ne subventionne pas la production.

# Q10 : Pourquoi le financement de NGen est-il demandé et quel est l'engagement financier pour le projet?

## Conseils de réponse (suite):

- Envisagez de fournir des explications supplémentaires sur les coûts admissibles dans les cahiers de finances. Y compris :
  - **Main-d'œuvre** : Justification de l'utilisation de la main-d'œuvre avec des taux particulièrement élevés.
  - **Sous-traitance** : Expliquez la raison et l'utilisation des sous-traitants, leur incidence sur le projet et pourquoi ils ne sont pas des partenaires officiels du projet. Fournissez un contexte sur les sous-traitants à forte valeur ajoutée, comme le milieu universitaire ou le CNRC.
  - **Équipement** : Décrivez les immobilisations requises avec une justification des raisons pour lesquelles elles sont nécessaires pour atteindre les objectifs du projet et une justification pour les biens d'équipement de plus de 1 million de dollars canadiens.
  - **Matériaux** : Veuillez expliquer toute quantité excessive de matériaux ou l'utilisation de matériaux coûteux. La quantité de matériaux énumérés doit être aux fins des aspects de R-D du projet et être liée à la capacité éprouvée des technologies et des procédés de fabrication de pointe.

# Q10 : Pourquoi le financement de NGen est-il demandé et quel est l'engagement financier pour le projet?

## Conseils de réponse (suite):

- Il est reconnu que d'autres sources de financement peuvent être nécessaires pour mener à bien le projet. Préciser les autres sources de financement du gouvernement ou du secteur privé nécessaires à l'atteinte des objectifs du projet.
- Pour améliorer davantage l'optimisation des ressources, veuillez indiquer si le projet a le potentiel d'attirer des investissements futurs du gouvernement ou du secteur privé à court, moyen et long terme.
- Pour évaluer cette question, les évaluateurs tiendront compte des questions suivantes :
  - Le projet a-t-il clairement démontré que ces activités s'ajoutent aux entreprises commerciales régulières?
  - A-t-on fourni une ventilation réaliste du budget, et le budget est-il réaliste et raisonnable compte tenu de l'ampleur et de la complexité du projet?
  - Un engagement financier d'autres sources est-il démontré pour le reste des coûts du projet?
  - Le projet offre-t-il un bon rapport qualité-prix pour le financement de NGen? Compte tenu de l'impact potentiel total du projet et du rendement par rapport au montant du financement demandé.

# Annexe 1 – Plan de projet

- L'évaluation et la notation du plan de projet **tiendront compte de la réponse écrite et de l'annexe 1**.
- Les consortiums doivent adopter une méthodologie de planification de projet qui leur est **familière**. N'inventez pas de nouveaux processus de planification qui ne sont pas faciles à comprendre ou à exécuter par tous les partenaires.
- Envisagez de détailler à la manière d'un **diagramme de Gantt** :
  - **Phases du projet** – il s'agit de grandes phases de l'ensemble du projet dans les délais prévus par le projet NGen.
  - **Lots de travail** – il s'agit généralement de sous-ensembles de travail qui peuvent être répartis en groupes
  - **Tâches** – des activités détaillées au niveau de la tâche qui sont raisonnables en longueur et les progrès sont mesurables en bouchées
  - **Jalons avec des livrables clairs** – tenir compte de la mesure de la réussite, des objectifs du projet et/ou des IRC
- De plus, discutez et alignez-vous sur :
  - **Affectation des ressources** – s'assurer que chaque partenaire peut consacrer le bassin de ressources requis pour la durée du projet
  - **Répartition des coûts** – alignée sur les budgets que chaque partenaire alloue au projet
  - **Dépendances entre toutes les tâches** – aidant à comprendre la séquence des événements et les obstacles potentiels
- Connaître et décrire le **chemin critique du projet** aidera à le mettre sur la voie du succès et d'une gestion active.

## Annexe 2 – Registre des risques

- Il est préférable que les sociétés utilisent leur propre cadre de gestion des risques avec les directives d'intervention pour élaborer le plan de gestion des risques
- En l'absence d'un cadre interne de gestion des risques, il est recommandé que les sociétés utilisent les directives pour élaborer un plan. Le tableau ci-dessous est un exemple d'un tel cadre :

ID	Theme	Risk Details	Owner	Likelihood	Impact (Consequence)	Risk Score	Treatment Strategy	Likelihood	Impact (Consequence)	Residual Risk	Comments
1	Technical	Technical risk in project description	Partner 1	5	4	20	Mitigate: Details about risk mitigation.	5	2	10	

1. L'énoncé des risques doit être rédigé selon les causes et les effets.
2. Désignez un propriétaire pour chaque risque
3. Les risques doivent avoir un rang relatif
4. Les stratégies peuvent inclure Éviter, Transférer, Atténuer (réduire), Accepter (gérer)
5. La stratégie et le classement subséquent devraient avoir du sens
6. Les classements de risque doivent avoir une légende pour comprendre la notation

**Likelihood**

Almost Certain 5	Moderate	High	Extreme	Extreme	Extreme
Likely 4	Moderate	Moderate	High	Extreme	Extreme
Possible 3	Low	Moderate	Moderate	High	Extreme
Unlikely 2	Low	Low	Moderate	High	High
Rare 1	Low	Low	Low	Moderate	Moderate

6

Insights businessanalyststoolkit.com Major Critical

**Consequence**

## Annexe 3 – Tableaux de PI

- Consultez d'abord le **Guide de la PI** ici : [NGen - AMTP - Guide de la PI](#).
  - On y fournit une définition générale de la propriété intellectuelle et de ses différents types.
  - Il fournit également des pratiques exemplaires générales de gestion de la PI et des lignes directrices sur l'élaboration des aspects liés à la PI d'une demande de projet.
- En support aux réponses aux 10 questions ci-dessus, chaque projet doit télécharger une copie dûment remplie des Tableaux de PI, un document décrivant la PI pertinente au projet.
- Consultez le **modèle de Tableaux PI** ici : [NGen - Tableaux PI v1.1.docx](#)
- Rappels:
  - La PI **ne se limite pas aux brevets**. Il comprend également le savoir-faire, les renseignements confidentiels, les secrets commerciaux, les dessins industriels, les marques de commerce et les droits d'auteur.
  - Assurez-vous de **budgétiser les coûts adéquats liés à la PI** lors de l'élaboration des budgets de votre projet.

***N'oubliez pas que les trois annexes font partie du parcours du projet et évolueront, s'adapteront et s'affineront au fur et à mesure de l'avancement du projet.***

# AMTP – Détails de la demande – Tableaux

- En s'alignant bien sur les réponses aux questions de la demande (comme les questions 3, 4, 5, 6 et 9), remplissez les tableaux des détails de la demande pour les emplois, la croissance économique (revenus) et les engagements universitaires et de recherche que le projet peut entraîner.

**New Economic Impact** \* - Required Information

**Information**

Economic Impact ID  \*Project

\* Related Company  Stage Stamp

**Economic Impact for Member**

\* Additional Revenue Generated 0-2 years  \* Additional Revenue Generated 2-5 years

**New Project Jobs** \* - Required Information

**Job Information**

Project Job ID  \*Project

Related Member Company  Stage Stamp

Direct or Indirect Job

**Job Details**

Jobs Created Over the Course of Project	<input type="text"/>	Jobs Maintained Over Course of Project	<input type="text"/>
Jobs Created 0-2 Years After the Project	<input type="text"/>	Jobs Maintained 0-2 Years After Project	<input type="text"/>
Jobs Created 2-5 Years After the Project	<input type="text"/>	Jobs Maintained 2-5 Years After Project	<input type="text"/>

FTF Created  This field is calculated upon save      FTE Maintained  This field is calculated upon save

**Totals**

Total Jobs	<input type="text" value="0"/>	Total Created	<input type="text" value="0"/>
Total Jobs (incl. Maint.)	<input type="text" value="0"/>		<input type="text" value="0"/>

**New Academic/Research Involvement** \* - Required Information

**Information**

\* Academic/Research Institution Name  \*Project

\* Type of involvement

# AMTP – Tableaux de demande

- Le registre des jalons doit être harmonisé avec l'annexe 1 – Plan de projet, ainsi que les questions de demande (comme la question 7).
- Créez des jalons qui peuvent être mesurés avec des résultats objectifs avec des dates réalistes basées sur les tâches et les activités liées précédentes.
- Désignez un partenaire de projet responsable pour chacun (même s'il s'agit d'un jalon partagé).
- Un bon plan de projet comporte des jalons mesurables bien espacés tout au long du projet.

The screenshot shows a 'New Milestone' form with the following fields and sections:

- Information:**
  - \* Milestone Name: (brief name, tied to the project plan)
  - \* Milestone Reference Number: M51
  - \* Project: Test prod IM 1
  - \* Responsible Partner Organizations: Search Project Member Companies...
  - Milestone Owner: (empty field)
- Milestone Details:**
  - \* Baseline Due Dates: (empty date field)
  - \* Current Due Dates: (empty date field)
  - \* Milestone Description: (objectives, success measures, KPI)
  - \* Percentage Complete: (empty percentage field)

Buttons at the bottom: Cancel, Save As New, Save.

# AMTP – Cahiers financiers

- Lisez le **Guide des finances** : AMTP - Guide des finances.
- Établissez un **budget réaliste** en planifiant divers scénarios du projet.
- Assurez-vous que **la direction accepte** les dépenses prévues.
- Chaque organisation partenaire du projet n'a accès **qu'à son propre cahier de travail** sur les finances.
- Assurez-vous que les budgets sont **bien expliqués à la question 10** pour tous les partenaires.
- S'assurer que le **financement demandé à NGen est rempli** par tous les partenaires.
  - Remboursement maximal de **40%** du total des coûts admissibles financés du consortium
  - Aucun partenaire ne peut recevoir plus de **70%** de ce remboursement
- NGen peut fournir une rétroaction initiale sur les budgets à l'avance.

Project Finance Workbook  
FWB:P-00011:Test Company1

**Details**

**Disclaimer:** Financial Workbook recommendations will directly affect funding eligibility. Failure to follow recommendation(s) may result in ineligible expenses.

Workbook Details

Project Financial Name	Project
FWB:P-00011:Test Company1	Test prod JM 1
Project Member Company	Project Number
Test Company1	P-00011
Company Operating Name	Status
	Review Requested
Company Legal Name	Completed by
Test Company1	
CRA Business Number	Role In Project
	Lead
	Funding Sought from NGen
	\$100,000.00
Registered Business Address	
CA	

Category Summary

Total Labour Costs

**Related** Chatter History

- Finance Feedback (0)
- Other Fundings (0)
- Labour Costs (0)
- Subcontract Costs (0)
- Capital & Equipment Costs (0)
- Materials & Supplies Costs (0)
- Travel Costs (0)
- Other Eligible Costs (0)
- Unfunded Eligible Costs (0)

# AMTP – Diligence raisonnable financière (DF)

- La DF est effectuée au niveau organisationnel **directement** entre NGen et l'organisation. Il est obligatoire pour tous les partenaires du projet d'approuver la DF. Passez en revue l'ensemble du processus de DF ici : Diligence raisonnable financière.
- L'objectif de la DF est que NGen **effectue une évaluation financière** pour s'assurer que chaque organisation respective du projet peut soutenir l'engagement envers le projet pendant toute la durée du projet (en plus des engagements commerciaux réguliers).
- En plus d'un examen du crédit, **les facteurs qui entrent en ligne de compte dans l'évaluation** généralement tirée des états financiers comprennent, mais sans s'y limiter :
  - **Flux de trésorerie d'exploitation**
  - **Rentabilité**
  - **Liquidité**
  - **Effet de levier/endettement**
  - **Renseignements commerciaux:** statut constitutif, structure de l'entreprise, listes des administrateurs et des dirigeants, tableau de capitalisation...
- D'autres documents demandés peuvent inclure, mais sans s'y limiter: une prévision des flux de trésorerie ou une feuille de modalités ou un financement prouvé pour soutenir vos capacités de flux de trésorerie futurs.
- Assurez-vous que votre **personne-ressource de la DF (identifiée dans l'entente de demande) est inscrite en tant que membre et est disponible** pendant cette période.
- Seul le **signataire de l'entente de demande peut apporter un changement ou un ajout à la personne-ressource initialement identifiée par la DF.**
- En cas de doute sur l'un ou l'autre des aspects de la DF, communiquez avec [ProjectFinance1@ngen.ca](mailto:ProjectFinance1@ngen.ca)
- Les projets qui ne réussissent pas la DF risquent de ne pas être financés, quelle que soit la qualité de la demande. **Engagez-vous tôt et activement!!**

# Gagnant Gagnant

- Lisez le guide de projet, le guide de financement et le guide de PI en détail. Programmes du Défi : [Programmes de financement : Projets de technologies de fabrication avancées 2025](#)
- Ne commencez pas par répondre aux questions. Organisez une rencontre de partenariat avec vos collaborateurs et planifiez le projet avec vos partenaires.
- Pensez à la façon dont vous atteignez les objectifs du programme NGen, à vos objectifs en tant que responsable et aux objectifs de vos partenaires.
- Établissez des relations avec vos partenaires : établissez la confiance dans le consortium.
- Quels sont les problèmes que vous essayez de résoudre? Parlez-en!
- Plus vous mettez de temps à planifier ce stade, plus vous en sortirez gagnant. Le projet sera plus facile et plus efficace lorsqu'il sera lancé.

# AMTP – Résumé et conseils finaux

- Assurez-vous que **tous les partenaires ont l'adhésion** de la haute direction et que vous avez les bonnes personnes influentes au sein de l'équipe de projet.
- Trouvez un gestionnaire de projet solide ou quelqu'un qui peut diriger la proposition et la **mener à bien**.
- Esquisser la **portée** du projet, les **objectifs** communs, les **livrables** à haut-niveau et les **échéanciers** généraux.
- Réfléchissez ensemble aux **avantages** et aux **opportunités** du projet en tant que consortium.
- Élaborez l'analyse de **rentabilisation** avec vos partenaires.
- L'analyse de rentabilisation, le plan de projet et les finances doivent être renforcés **mutuellement** avec tous les partenaires du projet.
- Suivez les **guides** pour appuyer l'élaboration de la proposition.
- Tout le monde aborde l'élaboration des propositions différemment.

1

Collaborate

2

Brainstorm

3

Structure the Project

4

Build the Business Case

# AMTP – Résumé et conseils finaux

- À titre de recommandation, **commencez par répondre aux questions 1 et 2**. Cela définira la vision du projet et soulignera pourquoi il est transformateur.
- Vous voulez de la rétroaction à ce stade? Contactez NGen et **demandez des commentaires – le plus tôt sera le mieux**.
- N’envoyez pas votre proposition ou vos réponses par courriel - utilisez le portail sécurisé.
- Tenez compte des directives détaillées sur chaque question. Articulez ce qui est le plus **pertinent pour votre projet**. Soyez aussi complet que possible.
- Tenez compte du montant du **financement demandé** et de **l’impact** que le projet peut avoir sur le fait de **laisser un héritage** à la fabrication de pointe au Canada.
- **Chaque projet est unique** - veuillez donc inclure toute autre information pertinente qui n’est pas couverte par la présente ligne directrice.

# AMTP – Résumé et conseils finaux

- Les évaluateurs **ne peuvent évaluer que ce qui est fourni dans la demande**. Au mieux de vos capacités, tenez compte des **conseils fournis pour chaque question**.
- **Travaillez avec vos partenaires** pour **répondre aux questions** et **quantifier tous les avantages** qui pourraient en découler pour **chacun**.
- Ne perdez pas de vue les exigences de la portée de NGen :
  - Comment **repoussez-vous les limites de la fabrication de pointe**?
  - Qu'est-ce qui est **transformateur** dans le projet que vous proposez?
  - Quel **héritage** laissera-t-il à la fabrication de pointe pour le Canada?
  - Existe-t-il une voie vers la **commercialisation** des technologies?
  - Faites-vous preuve d'une **collaboration significative**?
- Dans la mesure du possible, fournissez les **sources** appuyant vos déclarations. Avez-vous de l'information sur les analyses de marché ou les sondages?
- Réfléchissez aux facteurs de **différenciation** de votre projet qui le distinguent des autres.
- La **vérification diligente financière** doit être réalisée pour tous les partenaires.

# AMTP – Au-delà du développement d'applications



- Jusqu'à cinq (5) groupes d'experts indépendants examineront chaque demande.
- Les deux principales questions que les évaluateurs voudront répondre dans le contexte des objectifs et des buts de ce programme :
  - Le projet **est-il dans la portée du programme?**
  - Le projet serait-il **recommandé pour le financement?**
- À la discrétion de NGen, certains projets **peuvent être invités à une brève entrevue** avec le comité d'évaluation si des précisions sont nécessaires dans une demande.
- Une **rétroaction détaillée de l'évaluateur** sera fournie à chaque projet, quel que soit le résultat de l'évaluation.
- Les projets seront informés s'ils sont recommandés pour un financement et entreront dans une phase de passation de marchés.
- Une fois le contrat terminé, le projet entrerait dans une phase de surveillance (exécution).

# Page Web et ressources

## NGen | Advanced Manufacturing Technology Program



### Documents de référence et d'orientation

Les technologies numériques, des matériaux et de production de pointe aident les fabricants à s'adapter à l'évolution de la dynamique du marché et à en tirer parti en améliorant les processus de production et d'affaires existants, en augmentant la productivité, en réduisant les coûts et en accélérant la production et la commercialisation de nouveaux produits et services.

L'objectif de ce Défi de fabrication de pointe est de renforcer la compétitivité du secteur manufacturier canadien, de stimuler l'innovation et l'investissement dans les technologies de fabrication de pointe au Canada, de créer de nouvelles opportunités commerciales pour les entreprises canadiennes sur les marchés mondiaux, de faire croître des entreprises canadiennes de calibre mondial et de former une main-d'œuvre moderne et inclusive possédant les compétences nécessaires pour exceller dans la

<b>Guide d'application</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Guide financier</b> ③ Anglais ③ Français (à venir)	<b>Guide de la propriété intellectuelle</b> ③ Anglais ③ Français
<b>Guide d'inscription et de connexion des membres</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Guide pour soumettre un projet à la sélection</b> ③ Bilingue	<b>Présentation du processus de candidature</b> ③ Anglais
<b>Due diligence financière</b> ③ Anglais ③ Français (à venir)	<b>Vidéo sur la diligence raisonnable financière</b> ③ Montre	<b>Admissibilité budgétaire (à venir)</b>
<b>Vidéo sur l'admissibilité budgétaire (à venir)</b>	<b>Mémoire sur les réclamations</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Vidéo sur les réclamations</b> ③ Montre
<b>Présentation des conseils sur la propriété intellectuelle</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Vidéo d'orientation sur la propriété intellectuelle</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Coin de collaboration</b> ③ Connecter
<b>Enregistrements des webinaires d'information</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Présentations de webinaires d'information</b> ③ Anglais ③ Français	
<b>Accord d'application</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Formulaire de déclaration de PME</b> ③ Anglais ③ Français	<b>Tables IP du projet</b> ③ Anglais ③ Français



## Soutien au développement de projets

- Avez-vous besoin de conseils pour répondre à la demande?
- Avez-vous besoin de conseils sur la façon d'améliorer les aspects de la PI?
- Avez-vous besoin de conseils sur l'établissement d'un budget pour le projet?
- D'autres questions?

Envoyez-nous un courriel à [AMTP@ngen.ca](mailto:AMTP@ngen.ca)

## Guides, ressources et modèles officiels

<https://www.ngen.ca/funding/challenge/advanced-manufacturing-2025>

