



Guide de demande de projet

Appel de propositions – Programme Percée vers la Lune pour l’exploitation minière, les minéraux et manufacturier (PLM3)



Table des matières

1. Aperçu.....	5
a) Objectifs du programme.....	5
b) Qui peut présenter une demande?	7
2. Critères d’admissibilité des projets (portée)	8
a) Secteurs d’activité des projets.....	8
b) Répartition du financement :.....	8
c) Exigences liées aux projets	9
d) Enquête financière.....	10
e) Informations complémentaires	10
3. Financement	11
a) Frais d’administration de NGen	12
b) Calendrier du projet.....	12
i. Processus d’examen des projets proposés – première ronde.....	12
ii. Deuxième tour de demandes (seulement si des fonds sont encore disponibles après le premier tour)	13
c) Présentation d’une demande de financement de projet.....	13
i. Soutien de NGen pour les demandes de financement des projets	14
ii. Portail de collaboration des partenaires.....	14
iii. Examen préalable des projets.....	14
d) Vérifications financières d’usage	15
e) Processus d’approbation des demandes	15
i. Groupes d’experts évaluateurs indépendants.....	17
ii. Acceptation ou rejet.....	17
iii. Retour d’information.....	17
Catégorie 1	18
Catégorie 2	18
4. Documents requis pour l’évaluation	26
5. Une fois l’accord établi	27
6. Modèles, guides et documents de référence	27

NGen – Programme Percée vers la Lune pour l’exploitation minière, les minéraux et manufacturier (PLM3) – appel de propositions

1. Aperçu

Fabrication avancée de prochaine génération Canada (NGen) est une société sans but lucratif axée sur l’industrie qui se consacre au renforcement des capacités de fabrication de pointe de calibre mondial au Canada.

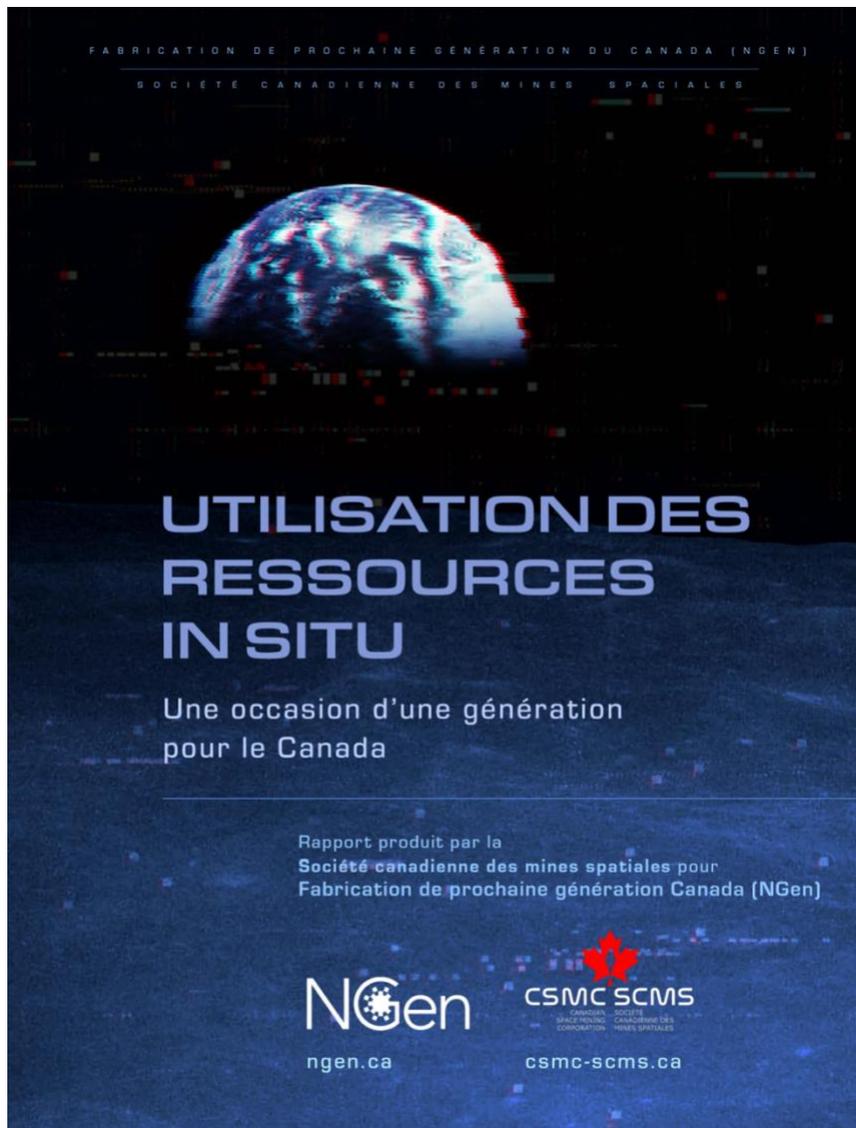
NGen vise à établir des liens et à renforcer la collaboration entre les fabricants et les entreprises technologiques afin d’accélérer le développement et la mise à l’échelle des capacités de transformation de pointe dans le secteur manufacturier canadien.

Le programme PLM3 (programme Percée vers la Lune pour l’exploitation minière, les minéraux et manufacturier, en anglais Moonshot 4 Mining, Minerals and Manufacturing) a pour objet de soutenir le développement de nouvelles solutions d'utilisation des ressources in situ (URIS) pour l'exploitation minière, le traitement des minerais et la fabrication de pointe, tant dans l'environnement lunaire que terrestre. Ces solutions doivent avoir des applications à double usage qui renforceront la position de chef de file technologique du Canada dans l'espace et contribueront à revitaliser la compétitivité à long terme de nos secteurs industriels les plus importants. Elles déboucheront sur des innovations de nouvelle génération tirant parti des avantages canadiens dans des domaines tels que l'intelligence artificielle, la robotique, la détection quantique et la fabrication de pointe, qui pourront être appliquées à la fois sur la lune et sur terre et qui auront des effets immédiats et durables sur la viabilité environnementale, la productivité, le renforcement des compétences et la création d'emplois dans les secteurs canadiens de l'exploitation minière, du traitement des minerais et de la fabrication de pointe.

a) Objectifs du programme

Le programme PLM3 de NGen a été lancé avec le soutien financier de la CSA, avec la publication d’un [avis d’offre de participation](#) et grâce au financement attribué dans le cadre du programme des Grappes d’innovation mondiales du gouvernement du Canada, initiative dirigée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE Canada).

Le développement de l'utilisation des ressources in situ (URIS) est au cœur de la nouvelle ère de l'activité spatiale : il s'agit de la pratique de fabrication de produits avancés à partir de matériaux locaux, plutôt qu'à partir de matériaux provenant de la Terre. La gravité terrestre est trop forte pour que des ressources soient perpétuellement transportées dans l'espace. Voici un lien vers le rapport final sur l'URIS. https://www.ngen.ca/hubfs/M4M/20231016_Utilisation%20des%20ressources%20in%20situ_FR%20v1.pdf



L'URIS est intrinsèquement liée à des technologies durables et propres pour la gestion des ressources naturelles, la production et le stockage de l'énergie. Il est prévu qu'elle donne lieu à son tour à des technologies transformatrices susceptibles de contribuer à la réalisation des objectifs climatiques mondiaux et à la transition vers des sources d'énergie plus propres au cours des dix prochaines années.

Les innovations développées pour l'URIS sont à la base de certains des secteurs industriels les plus importants du Canada : prospection, extraction et traitement des ressources naturelles, fabrication et construction de pointe, aérospatiale et production d'énergie. Ensemble, ces secteurs représentent plus de 40 % du PIB du Canada et emploient 2 626 000 Canadiens.

Dans le cadre de cette initiative, NGen vise un co-investissement avec l'industrie à hauteur de 5 millions de dollars pour promouvoir les solutions d'URIS dans l'exploitation minière, le traitement des minerais et la fabrication de pointe pour le milieu terrestre et lunaire.

NGen cherche à investir dans des projets :

- Qui sont axés sur l'avancement de l'utilisation des ressources in situ (URIS) des ressources critiques que l'on trouve à la fois sur la lune et sur la terre, en mettant l'accent sur :
 - L'exploitation minière
 - Le traitement des minerais
 - La fabrication avancée
- Qui sont dirigés par des entreprises, qui sont menés en collaboration et qui ont pour but ultime d'améliorer l'efficacité, l'agilité et la compétitivité des fabricants canadiens. Ces projets doivent soutenir l'innovation transformatrice pour les opérations industrielles lunaires et terrestres;
- Qui ont pour résultat de créer des emplois pour une main-d'œuvre diversifiée et inclusive, qualifiée dans le secteur de la fabrication spatiale de pointe, en plus de contribuer à la durabilité environnementale et à la résilience de la chaîne d'approvisionnement.

Il est à noter que les résultats obtenus antérieurement dans le cadre d'autres projets parrainés par NGen seront pris en compte dans la sélection des projets.

Le processus d'évaluation sera fondé sur une approche globale et intégrée qui favorisera un certain équilibre entre les projets d'exploitation minière, de traitement des minerais et de fabrication de pointe.

b) Qui peut présenter une demande?

Toute entreprise membre de NGen peut soumettre une demande de financement de projet ou une demande en tant que partenaire ou co-investisseur dans des projets PLM3 (programme Percée vers la Lune pour l'exploitation minière, les minéraux et le manufacturier). Cliquer sur le lien suivant pour s'inscrire gratuitement en tant que membre de NGen : www.ngen.ca/join.

- Les bénéficiaires du financement du programme PLM3 doivent être une entreprise enregistrée au Canada et avoir une présence à valeur ajoutée au-delà d'un bureau de vente.
- Les bénéficiaires du financement doivent être :
 1. Des organismes à but lucratif;
 2. Des organismes sans but lucratif qui facilitent et financent la recherche et le développement au nom de l'écosystème et dont le financement ou les revenus proviennent principalement d'organisations du secteur privé ou de l'industrie;
 3. Des sociétés d'État non fédérales dont le financement provient d'activités commerciales;
 4. Des organisations autochtones.
- Les autres organismes sans but lucratif financés par l'État, les établissements postsecondaires, les sociétés d'État fédérales et les ministères ou organismes gouvernementaux ne sont pas admissibles directement au financement du programme PLM3, bien qu'ils puissent apporter leurs propres contributions à des projets ou être des sous-traitants de bénéficiaires financés pour mener à bien des activités du projet.
- Les organisations internationales (sociétés étrangères et organismes de recherche sans présence commerciale enregistrée au Canada) peuvent également participer aux projets du programme PLM3, mais toute activité de projet entreprise par ces organisations pourrait ne pas être admissible au financement.

Participation du Conseil national de recherches du Canada (CNRC)

NGen est favorable à la participation du CNRC à ses projets. Le mécanisme de participation du CNRC à un projet consisterait en un contrat de sous-traitance avec un partenaire industriel.

Il existe trois options sur la manière dont la participation du CNRC pourra être traitée dans un projet de NGen:

- Le CNRC fera partie de l'accord de collaboration du consortium, reconnaissant qu'il apportera de la valeur au consortium, qu'il pourra apporter de la propriété intellectuelle ou qu'il sera un élément essentiel de l'exécution du projet.
- NGen reconnaîtra le CNRC comme partenaire dans les publications et la promotion des travaux du projet.
- La partie du projet réalisée par le CNRC sera confiée en sous-traitance à un partenaire industriel - l'accord est conclu de gré à gré entre le partenaire industriel et le CNRC. NGen pourra alors reconnaître le CNRC comme partenaire dans les publications et les activités promotionnelles convenues par le consortium.

2. Critères d'admissibilité des projets (portée)

a) Secteurs d'activité des projets

L'appel aux projets PLM3 a pour objet de soutenir le développement et la commercialisation de solutions URIS dans trois domaines particuliers, notamment:

- L'exploitation minière;
- Le traitement des minerais;
- La fabrication de pointe.

En cas de doute sur la portée et l'admissibilité d'une idée de projet, les demandeurs sont invités à consulter l'équipe de projet de NGen tout au long du processus de candidature à l'adresse suivante : m4m@ngen.ca

b) Répartition du financement :

NGen vise un co-investissement avec l'industrie pouvant aller jusqu'à cinq millions de dollars. NGen remboursera jusqu'à 50 % du total des coûts admissibles des projets.

NGen s'attend à financer entre sept et 12 projets, en fonction de leur taille respective :

- Un projet d'une valeur totale approximative de 2,2 à 2,6 millions de dollars lié à l'un des trois domaines d'URIS spécifiés précédemment (exploitation minière, traitement des minerais ou

fabrication de pointe), ou à une combinaison de ceux-ci. Les projets touchant plus d'un domaine d'URIS seront avantagés.

- Six à 11 projets d'une valeur totale approximative comprise entre 250 000 et 500 000 dollars pour le développement et la commercialisation de solutions URIS liées au traitement des minerais critiques et à la fabrication de pointe.

c) Exigences liées aux projets

Les projets doivent être transformateurs, appliqués, durables et collaboratifs, et ils doivent répondre aux critères de portée ci-dessous :

- **Projets transformateurs** – Les projets doivent avoir une double utilisation (sur terre et dans l'espace) et un impact sur les pratiques courantes d'exploitation minière, de traitement des minerais ou de fabrication de pointe, en plus d'avoir le potentiel de conférer à l'industrie canadienne un avantage concurrentiel mondial significatif.
- **Projets modulables et évolutifs** – Les projets doivent avoir un potentiel significatif de commercialisation.
- **Projets durables** – Les projets devraient offrir des avantages plus larges à l'écosystème canadien de l'exploitation minière, du traitement des minerais et de la fabrication de pointe en contribuant à promouvoir les capacités de l'industrie spatiale canadienne en matière de fabrication de pointe, en partageant les connaissances de l'industrie, en offrant des possibilités d'enseignement général, de formation et d'équité, diversité et inclusion (EDI), et en permettant l'accès à des capacités de recherche appliquée, d'essais et de démonstration.
- **Projets collaboratifs** – Les projets doivent démontrer un niveau significatif de collaboration entre les partenaires, le développement de relations industrielles, l'établissement d'une confiance et le partage des connaissances, des risques, des investissements et des avantages qui en résultent. Les projets doivent impliquer la participation de plusieurs partenaires industriels et doivent inclure une petite et moyenne entreprise (PME).

Tous les projets doivent démontrer le développement ou l'application de solutions URIS à l'appui de l'industrie canadienne.

Les projets doivent s'ajouter aux activités commerciales régulières des demandeurs.

Les partenaires du projet doivent mettre en place une stratégie de cybersécurité comprenant des protocoles de gestion, de protection et de partage des données.

Les projets doivent avoir le potentiel de générer des avantages commerciaux et des emplois significatifs parmi les partenaires du projet et au-delà.

Les projets doivent inclure au moins une PME parmi les partenaires. Aux fins de ce programme, une PME est définie comme une organisation qui compte moins de 500 employés à travers le monde.

Les projets devraient créer des emplois pour une main-d'œuvre diversifiée et inclusive et des applications évolutives qui contribuent à renforcer l'industrie, en plus de contribuer à la durabilité environnementale et à la résilience de la chaîne d'approvisionnement.

Les activités qui sont hors de la portée du programme et qui ne seront pas financées comprennent ce qui suit :

- Les activités dont les avantages profitent à une seule entreprise ou organisation.
- Les projets qui seraient entrepris à la même échelle ou portée et dans le même délai sans le financement du programme PLM3.
- Les projets entièrement axés sur l'exploitation minière, le traitement des minerais et la fabrication de pointe sur terre, sans aucune application possible à l'URIS lunaire.
- Les projets entièrement axés sur l'URIS spatial et lunaire, sans aucune application possible sur Terre.
- Les projets axés sur l'URIS mais non liés à l'exploitation minière, au traitement des minerais et à la fabrication de pointe (c'est-à-dire la fabrication avancée de systèmes de communication, etc.)
- Les projets qui se concentrent principalement sur le développement de produits ou la conception de produits en tant que tels.
- Toute modification de routine ou périodique apportée aux produits, lignes de production, procédés de fabrication, services et autres opérations en cours existants, même si ces modifications peuvent représenter des améliorations.
- Les projets liés à des travaux expérimentaux ou théoriques sans aucune application ou utilisation commerciale directe.
- Les activités de production et les activités qui subventionnent la production à grande échelle.
- Les investissements en capital pour la production ou à des fins non liées au projet.
- Les activités qui pourraient être considérées comme anticoncurrentielles.

d) Enquête financière

NGen entreprendra une évaluation financière de tous les partenaires participant au projet pour vérifier s'ils sont en mesure de soutenir leur engagement envers le projet pendant toute sa durée. Les facteurs qui seront évalués comprennent, sans toutefois s'y limiter, la rentabilité, la liquidité, l'effet de levier/endettement et les flux de trésorerie.

Si les renseignements financiers fournis par les demandeurs sont insuffisants pour démontrer leur capacité de mener à bien le projet tel que proposé, NGen Canada pourra :

- Demander des informations complémentaires au membre participant;
- Refuser le projet proposé au motif que l'équipe de projet ne semble pas avoir la capacité de financer le projet proposé jusqu'à son achèvement;
- Approuver le projet pour un montant réduit de financement de NGen jusqu'à ce que les membres participants puissent fournir des assurances supplémentaires sur les liquidités.

e) Informations complémentaires

En cas de doute sur la portée et l'admissibilité d'une idée de projet, les demandeurs sont invités à consulter l'équipe de projet de NGen tout au long du processus de candidature à l'adresse suivante : m4m@ngen.ca

Les projets doivent également répondre aux exigences du gouvernement du Canada en ce qui concerne les conditions suivantes :

- Le projet n'est pas un « projet désigné » ou un « projet » au sens de la Loi sur l'évaluation d'impact (L.C. 2019, ch. 28), et les demandeurs veilleront à ce que le projet ne devienne pas un « projet désigné » au sens de la Loi sur l'évaluation d'impact.

Le demandeur se conforme aux sanctions. Ni le demandeur ni aucun de ses dirigeants ou administrateurs n'est une personne désignée; Le demandeur s'engage à mener ses activités à tout moment en conformité avec les sanctions. Le terme « sanctions » désigne les sanctions économiques ou financières ou les embargos commerciaux imposés, administrés ou appliqués de temps à autre par le gouvernement du Canada (en vertu de la Loi sur les mesures économiques spéciales (L.C. 1992, ch.17) ou autrement). Le terme « personne désignée » désigne une personne (i) désignée en vertu de la Loi sur les mesures économiques spéciales, ou (ii) figurant sur toute autre liste relative aux sanctions tenue par le gouvernement du Canada, ou (iii) figurant sur toute autre liste relative aux sanctions ou étant une « personne désignée » en vertu de toute loi canadienne en vigueur.

3. Financement

Tout projet doit faire l'objet d'une collaboration significative impliquant au moins deux (2) partenaires de l'industrie canadienne (une entité responsable et un ou plusieurs partenaires) qui contribuent au financement des coûts du projet.

Les projets doivent inclure au moins une (1) petite ou moyenne entreprise (PME) (une PME est définie comme une organisation qui compte moins de 500 employés dans le monde en tant que partenaire).

Les activités et les dépenses du projet doivent être entreprises et encourues au Canada. Les entreprises ou organisations constituées en dehors du Canada ne sont pas admissibles au financement PLM3 mais peuvent être impliquées en tant que partenaires du projet. NGen remboursera jusqu'à 50 % du total des coûts admissibles du projet.

Catégorie 1 : Projets comportant une solution URIS pour l'exploitation minière, le traitement des minerais ou la fabrication de pointe proposant un coût total compris entre 250 000 \$ et 500 000 \$ chacun. Tout écart mineur à cette disposition devra être approuvé par écrit par NGen. Les demandeurs de ces projets devront soumettre des réponses écrites à huit questions particulières dans leur demande.

Catégorie 2 : Un seul projet de plus grande envergure lié une solution URIS pour l'exploitation minière, le traitement des minerais ou la fabrication de pointe proposant un financement à hauteur de 2,4 à 2,6 millions de dollars. Tout écart mineur à cette disposition devra être approuvé par écrit par NGen.

Les demandeurs de projets de catégorie 1 et 2 devront soumettre des réponses écrites à huit questions particulières dans leur demande.

Les coûts de projets admissibles sont définis dans le Guide de financement des projets disponible en ligne : [Programmes de financement : Projets Moonshot | NGen \(ngen.ca\)](#)

Cet appel à propositions soutiendra les organisations dans la création de nouvelles capacités de fabrication avancées axées sur l'URIS. Les dépenses d'investissement pourront représenter jusqu'à 30 % du coût total du projet. Toute dérogation mineure à cette règle devra être approuvée par écrit par NGen. Les dépenses doivent être effectuées strictement à l'appui du projet.

Le montant total des coûts de sous-traitance ou de consultation ne doit pas dépasser 40 % des coûts totaux du projet, et les travaux doivent être exécutés au Canada.

Les partenaires du projet ne peuvent pas non plus fournir en sous-traitance des services de main-d'œuvre ou être des consultants dans le cadre du projet.

Aucun des partenaires ne doit recevoir plus de 80 % du financement de NGen.

Les projets doivent être achevés et toutes les demandes de remboursement des dépenses admissibles et payées doivent être soumises par tous les partenaires avant le 31 mars 2025.

a) Frais d'administration de NGen

NGen est un organisme sans but lucratif. Les frais d'administration de projet sont appliqués aux projets en tant que condition de financement. Les frais sont des frais d'administration de projet uniques et non remboursables qui sont payables à NGen et qui équivalent à 5 % du coût total du projet. Le paiement des frais d'administration est une condition non négociable du financement du projet. Une somme équivalant à 3,5 % du coût total du projet doit être versée à NGen au moment du lancement du projet, et le 1,5 % résiduel doit être versée à NGen dans les 9 mois suivant le lancement du projet. Les frais d'administration permettent à NGen de soutenir des projets grâce à son processus de suivi des projets et de gestion des demandes de remboursement.

b) Calendrier du projet

La page Web, le guide du projet et le livre blanc sur l'URIS seront disponibles en date du 7 novembre 2023.

Les projets doivent être enregistrés sur le portail Salesforce le plus tôt possible afin que NGen puisse vérifier s'ils correspondent aux critères liés à la portée du projet.

Le portail Salesforce sera ouvert pour recevoir les enregistrements de projets dès le 7 novembre 2023.

i. Processus d'examen des projets proposés – première ronde

La date limite d'acceptation des déclarations d'intérêt à soumettre une proposition est le 11 janvier 2024.

Cela permettra à NGen de s'assurer que la portée du projet est conforme l'objet du programme et de procéder aux vérifications financières nécessaires.

La date limite de soumission des documents requis pour de l'audit financier est le 16 janvier 2024.

La date limite de dépôt des demandes pour le premier tour est le 18 janvier 2024, 17h Est.

Si ce délai n'est pas respecté, la proposition ne sera pas prise en considération pour un financement avant le deuxième tour. À ce stade, les demandeurs répondront à toutes les questions de la demande, incluront les annexes et les soumettront à NGen de manière à respecter les exigences de la demande finale.

Les demandeurs seront informés des résultats dans les plus brefs délais et la passation des marchés débutera dans la semaine du 5 février 2024.

ii. Deuxième tour de demandes (seulement si des fonds sont encore disponibles après le premier tour)

La date limite d'acceptation des déclarations d'intérêt à soumettre une proposition est le 15 février 2024, 17h Est.

Cela permettra à NGen de s'assurer que la portée du projet est conforme l'objet du programme et de procéder aux vérifications financières nécessaires.

La date limite de soumission des documents requis pour de l'audit financier est le 16 février 2024.

La date limite de dépôt des demandes pour le deuxième tour (s'il en est) est le 22 février 2024 17h Est.

À ce stade, tout candidat qui n'a pas été accepté lors du premier tour peut intégrer les commentaires pertinents du NGen et se représenter au deuxième tour, si des fonds sont encore disponibles.

Si ce délai n'est pas respecté, la proposition ne sera pas prise en considération pour un financement. À ce stade, les demandeurs doivent répondre à toutes les questions de la demande, inclure les annexes et les soumettre à NGen de manière à respecter les exigences de la demande finale.

Les demandeurs seront informés des résultats dans les plus brefs délais et la passation des marchés débutera en mars 2024.

c) Présentation d'une demande de financement de projet

Un portail consacré aux demandes sera accessible aux organisations membres de NGen à partir du 7 novembre 2023. Le portail doit être utilisé pour entrer les informations sur le projet.

Pour présenter une demande de financement, commencer en s'inscrivant gratuitement en tant que membre de NGen en cliquant sur le lien suivant : www.ngen.ca/join

Inscrire ensuite une demande de financement sur le portail NGen.

Il est recommandé d'enregistrer le projet au préalable sur le portail de gestion des subventions de NGen (*Salesforce*) afin que NGen puisse examiner et assurer le suivi du projet tout au long du processus de sélection. Cela permet de s'assurer que le projet est véritablement admissible au financement avant de présenter une demande détaillée.

i. Soutien de NGen pour les demandes de financement des projets

L'équipe de projet de NGen est disponible pour aider à préparer les demandes de financement de projets de NGen avant leur évaluation. Le personnel de NGen peut :

- Fournir des conseils et une orientation de haut niveau en ce qui concerne les critères liés à la portée, les règles de financement, les activités admissibles et les exigences du projet, en plus d'aider à préparer les réponses aux huit questions clés;
- Identifier des partenaires potentiels pour le projet;
- Identifier d'autres sources de financement possibles pour les activités du projet.

Les ressources étant limitées, le soutien sera fourni selon le principe du premier arrivé, premier servi. Les demandeurs sont invités à présenter une demande de soutien par courriel à l'adresse suivante : m4m@ngen.ca

Il n'est pas recommandé d'envoyer par courriel des documents confidentiels ou de nature délicate. NGen peut effectuer l'examen de l'information sur les projets par l'entremise du portail sécurisé Salesforce ou un dossier sécurisé par le biais de SharePoint.

ii. Portail de collaboration des partenaires

NGen a mis en place un portail de collaboration qui aidera les demandeurs de projets à trouver des partenaires.

Les entreprises peuvent y publier des informations relatives au projet et aux types de partenaires qu'elles recherchent.

Le portail est accessible à partir de la page d'accueil du programme PLM3.

iii. Examen préalable des projets

NGen examinera toutes les propositions pour vérifier si elles répondent aux critères d'admissibilité de base.

Dans le cadre de l'examen préalable des projets, les demandeurs seront invités à :

- Remplir un accord de candidature - modèle ici : [Programmes de financement : Projets Moonshot | NGen \(ngen.ca\)](#)
- Certifier qu'ils ont lu et compris les exigences des projets de NGen et qu'ils acceptent de s'y conformer.
- Décrire le but de leur projet et comment il contribue à l'URIS et au renforcement de la fabrication de pointe au Canada.
- Indiquer que leur projet est collaboratif et identifier les principaux partenaires du secteur privé.
- Certifier que les partenaires du secteur privé à la recherche de financement sont constitués en société au Canada et que le projet sera réalisé au Canada.
- Certifier que l'équipe de projet a déjà élaboré ou produira des plans de cybersécurité.

- Certifier que leur projet ne serait pas entrepris sous la même forme sans le financement de NGen.
- Fournir une estimation des coûts du projet et à indiquer qu'ils sont prêts à investir dans le projet conformément à l'horizon de financement de NGen.
- Certifier qu'ils disposent des moyens financiers adéquats et des capacités de gestion de projet pour mener à bien le projet.
- Confirmer qu'il y a une PME parmi les partenaires du projet.
- Attester qu'ils respectent la réglementation canadienne en matière de sanctions et d'évaluation environnementale.
- Accepter de fournir les renseignements nécessaires pour que NGen puisse effectuer les vérifications financières d'usage.

d) Vérifications financières d'usage

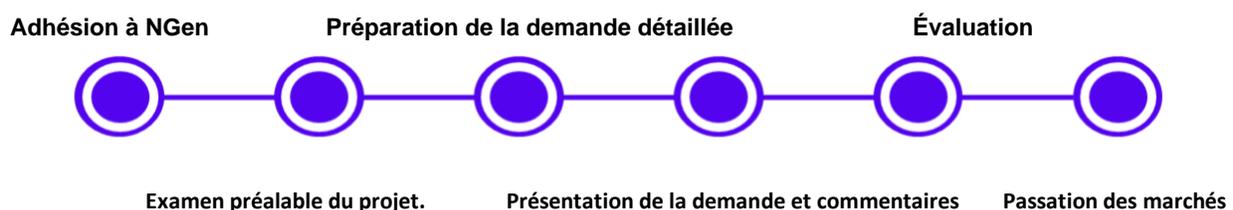
NGen procédera à une évaluation financière de chaque partenaire participant au projet afin de s'assurer qu'il sera en mesure de soutenir son engagement tout au long du projet.

Les facteurs qui seront évalués comprennent, sans toutefois s'y limiter, la rentabilité, la liquidité, l'effet de levier ou l'endettement et les flux de trésorerie.

Si les informations financières fournies par les demandeurs ne suffisent pas à démontrer leur capacité à mener à bien le projet tel qu'il est proposé, NGen Canada se réserve le droit de :

- Demander des informations supplémentaires au membre concerné.
- Écarter le projet proposé jugeant que l'équipe de projet ne semble pas avoir la capacité de financer le projet proposé jusqu'à son achèvement;
- Approuver le projet pour un montant réduit de financement de NGen jusqu'à ce que les membres participants puissent fournir des assurances supplémentaires sur les liquidités.

e) Processus d'approbation des demandes



Les demandeurs qui satisfont aux critères d'admissibilité dans le cadre de l'examen préalable des projets seront invités à présenter une demande.

La demande doit comprendre les documents ci-dessous :

Catégorie 1 : Projets d'une valeur de 250 k\$ à 500 k\$ - réponses aux huit (8) questions, maximum de 4 000 caractères par question.

Catégorie 2 : Projets d'une valeur de 2,2 M\$ à 2,6 M\$ - réponses aux huit (8) questions, maximum de 7 000 caractères par question.

Pour que la quantité d'informations fournie soit équitable pour tous les demandeurs :

- Toutes les informations fournies dépassant 4 000 caractères pour les projets d'une valeur de 250 k\$ à 500 k\$ et 7 000 caractères pour les projets d'une valeur de 2,2 M\$ à 2,6 M\$ ne seront pas transmises aux évaluateurs.
- Aucun lien externe ne sera autorisé.
- Aucune information supplémentaire, telle que des rapports, ne peut être soumise sous forme d'annexe.
- Les demandeurs doivent inclure toute information demandée à même leurs réponses aux questions de la demande et citer une référence appropriée, si besoin est.
- Les demandeurs doivent prévoir l'utilisation de graphiques et de tableaux, car ils ne seront pas inclus dans le compte de mots. Les tableaux contenant beaucoup de texte seront inclus dans le compte de mots.

Il est possible de répondre aux questions dans le portail ou en fournissant des réponses sur ce modèle de questions de candidature et en les téléchargeant dans la section des huit questions.

Quatre (4) annexes

1. Plan de propriété intellectuelle (DOC, PDF)
2. Plan de projet (DOC, XLS, MSP, PDF)
3. Registre des risques (DOC, XLS)
4. Cahiers d'exercices financiers - un pour chaque partenaire

Les modèles (gabarits) pour le plan de PI du projet, le cahier financier et l'accord de candidature sont disponibles en ligne : [Programmes de financement : Projets Moonshot | NGen \(ngen.ca\)](#).

Il n'existe pas de modèles pour le plan de projet ou le registre des risques ; les demandeurs doivent utiliser les outils de gestion de projet dont elle dispose.

Chaque demande de projet sera évaluée sur la base de huit questions par un maximum de cinq évaluateurs indépendants.

Les réponses sont pondérées de manière égale dans les évaluations.

Les candidatures sont notées sur 80 points (10 points par question) par des experts indépendants.

Les évaluateurs doivent répondre par « oui » ou par « non » à deux questions d'introduction.

- Le projet respecte-t-il la portée de financement du programme?
- Le financement du projet est-il recommandé en fonction de la demande globale et, en particulier, de l'analyse de rentabilisation présentée?

Si la majorité des évaluateurs répondent « non » à l'une ou l'autre des questions d'introduction, la demande, quelle que soit la note globale sur 100, ne sera pas prise en considération aux fins de financement. Tout au long du processus de demande, il est recommandé de demander conseil à l'équipe de projet NGen pour vérifier si le projet répond aux critères liés à la portée du programme.

i. Groupes d'experts évaluateurs indépendants

Toutes les propositions de projet feront l'objet d'un processus d'évaluation indépendant mené par un maximum de cinq experts externes sélectionnés par NGen. Les groupes d'experts évaluateurs veilleront à ce que les projets approuvés soient de grande qualité, répondent aux objectifs stratégiques de NGen et soient sélectionnés de manière équitable. Ces groupes peuvent également comprendre des représentants du gouvernement.

Le financement de NGen est limité. NGen vise à financer les projets de la plus haute qualité sur la base d'une évaluation indépendante réalisée par des experts de l'industrie.

NGen se réserve le droit d'adopter une approche de portefeuille répartissant les projets à travers tous les secteurs d'intérêts visés par l'appel à propositions.

Les experts externes de NGen comprennent d'anciens PDG d'entreprises de fabrication et de technologie de pointe, d'anciens cadres supérieurs de la fabrication, de l'ingénierie et des technologies de pointe, des cadres supérieurs d'universités et d'établissements d'enseignement supérieur, ainsi que des cadres de sociétés d'experts-conseils aux entreprises.

L'identité des experts participant à l'évaluation des projets individuels restera confidentielle. Les évaluateurs signeront des accords de non-divulgence et des déclarations de conflits d'intérêts afin de garantir l'indépendance et la confidentialité du processus.

ii. Acceptation ou rejet

À la suite de l'évaluation et de la recommandation des évaluateurs indépendants, le personnel de NGen informera directement tous les candidats de la réussite ou de l'échec de leur proposition de projet.

iii. Retour d'information

Tous les demandeurs recevront un retour d'information sur le processus d'évaluation, expliquant les motifs pour lesquels leurs propositions ont été approuvées ou non, de même que des recommandations pour renforcer leur proposition.

Pour satisfaire aux exigences du processus d'évaluation des projets, les demandeurs doivent répondre à huit questions qui éclaireront le processus d'évaluation.

Les demandeurs doivent lire, comprendre et respecter les lignes directrices fournies pour chaque question autant que possible.

Inclure également toute autre information pertinente non couverte par les lignes directrices.

Tous les partenaires associés à la proposition de projet et non seulement le partenaire principal doivent répondre à ces questions, afin que l'impact et les avantages prévus qui découleront du projet soient clairement définis.

Tout au long de la demande, dans la mesure du possible, fournir des preuves à l'appui des déclarations.

Les lignes directrices encadrant le contenu attendu des réponses à chaque question ont pour but d'orienter l'équipe de projet sur la manière de répondre aux questions. Tenir compte de tous les conseils

pertinents, y répondre et ajouter des points supplémentaires pertinents pour chaque question. Cela aura pour effet de renforcer votre proposition.

Catégorie 1

Valeur totale du projet – 250 k\$ à 500 k\$ - (4000 caractères par question)

Catégorie 2

Valeur totale du projet – 2,4 M\$ à 2,6 M\$ - (7000 caractères par question)

Q1. Quelles sont les possibilités offertes par le projet?

Éléments de réponse suggérés

- Présenter le motif central et décrire les objectifs précis du projet.
- Décrire comment le projet s'inscrit dans au moins un des trois domaines d'activités :
 - Exploitation minière
 - Traitement des minerais
 - Fabrication de pointe
- Décrire comment le projet contribue au développement de solutions d'URIS alignées sur un ou plusieurs des trois domaines d'activités décrits ci-haut.
- Donner un aperçu du projet en tenant compte des impacts technologiques et commerciaux et souligner d'autres avantages stratégiques.
- Décrire les lacunes ou les possibilités que le projet permettra de combler pour accroître et renforcer les capacités d'URIS au Canada.

Décrire en détail la solution déployée et ce qu'elle est censée faire en soulignant :

- Comment la solution sera mise en œuvre, avec un double usage lunaire et terrestre.
 - Le stade actuel de développement.
 - Si les solutions sont des applications nouvelles ou existantes.
- Décrire clairement les partenaires du projet et la façon dont les partenaires collaboreront pour réaliser les occasions globales visées par le projet.

Q2. Quel est l'aspect transformateur du projet et quel sera son impact sur les applications terrestres et lunaires dans les domaines de l'exploitation minière, du traitement des minerais ou de la fabrication de pointe?

Les projets doivent avoir une dimension transformatrice à l'échelle mondiale. Il s'agit d'un aspect essentiel des projets NGen. Les projets qui ne sont pas suffisamment transformateurs seront considérés comme hors de portée pour un financement, quelle que soit la qualité du reste de la proposition.

- Déterminer dans quelle mesure le projet est transformateur d'un point de vue technique et commercial (par exemple, modèles, processus et pratiques commerciaux).

- Décrire l'état actuel des processus et technologies d'exploitation minière, de traitement des minerais ou de fabrication et de pointe et indiquer en quoi ce projet en repousse les limites actuelles.
- Expliquer de quelle manière le projet pourra transformer ou soutenir la transformation de chaque organisation partenaire.
- Fournir des preuves à l'appui des déclarations qui précèdent. Cela pourrait inclure les résultats suivants:
 - Recherches de brevets
 - Analyses de la concurrence
 - Analyses documentaires
- Lorsque pertinent, décrire également vos droits de propriété intellectuelle d'amont, en ce qui concerne le projet. Décrire le plan de protection et de justification de la PI, et quel est le plan de partage de la PI entre vos partenaires du consortium et, au-delà, avec d'autres membres de NGen.

Q3. Quels avantages économiques le projet devrait-il apporter à ceux qui sont à l'intérieur et à l'extérieur du consortium, et sur quelle échelle de temps?

Éléments de réponse suggérés

Les projets doivent générer des avantages économiques importants pour les partenaires impliqués.

- Indiquer les avantages économiques que le projet aura pour les partenaires du projet, les participants et d'autres fournisseurs ou partenaires à l'intérieur et à l'extérieur du projet.
- Revenus
 - Décrire l'impact économique sur terre - Inclure des tableaux (inclus dans Salesforce) montrant les revenus supplémentaires attendus qui seront générés pour chaque partenaire :
 - durant le projet
 - 0 à 2 ans après le projet
 - 3 à 5 ans après le projet
- Décrire l'impact économique terrestre et lunaire potentiel à plus long terme - (tableau non inclus dans Salesforce) montrant les revenus attendus qui seront générés pour chaque partenaire sur une période de 6 à 10 ans ou plus, le cas échéant. Emplois directs et indirects – Inclure un tableau (disponible dans Salesforce) montrant l'impact sur l'emploi pour chaque partenaire du projet (et, lorsque pertinent, pour les fournisseurs) :
 - durant le projet
 - 0 à 2 ans après le projet

3 à 5 ans après le projet. Inclure également l'impact à plus long terme en matière d'emplois directs et indirects (tableau non inclus dans Salesforce) sur une période de 6 à 10 ans ou plus, lorsque pertinent.

Préciser :

- le nombre d'emplois directs créés
- le nombre d'emplois directs maintenus/sauvegardés

- le nombre d'emplois indirects créés au sein de la chaîne d'approvisionnement (envisager de faire référence aux effets multiplicateurs basés sur les emplois directs)
- le nombre d'emplois indirects maintenus/sauvegardés
- Mettre en évidence le type d'emplois que les partenaires créeront.
- Indiquer toute nouvelle possibilité commerciale découlant de l'application des solutions technologiques et des études de cas découlant du projet.
- Le projet créera-t-il des occasions d'affaires dérivées (nouvelles entreprises, relations nouvelles ou élargies avec des fournisseurs ou des partenaires) au Canada?

L'analyse économique peut être renforcée par la prise en compte d'autres avantages économiques directs et indirects. En voici quelques exemples :

- L'opportunité économique potentielle de mettre en œuvre les solutions dans plusieurs secteurs industriels.
- Avantages économiques connexes :
 - Gains d'efficacité
 - Réduction des temps d'arrêt
 - Réduction de l'empreinte manufacturière
 - Avantages pour l'environnement
 - Réduction de l'utilisation des matériaux
 - Qualité de production améliorée
 - Réduction des déchets et garanties

Q4 Comment les résultats du projet seront-ils commercialisés?

Prévoir de produire un plan de commercialisation convaincant décrivant comment les avantages de cette proposition seront réalisés.

- Le plan de commercialisation doit mettre en évidence les nouvelles opportunités commerciales prévues par chaque partenaire en collaboration et individuellement.

- Décrire ce qui sera commercialisé (éléments nouveaux ou améliorés) :

- Produits
- Services
- Procédés
- Capacités
- Applications

- Décrire le potentiel de commercialisation des résultats sur le marché existant, sur les marchés futurs ou sur les marchés adjacents.

- Décrire les marchés potentiels des solutions URIS développées dans ce projet.

- Envisager de préciser :

- le marché cible
- la taille du marché
- les marges bénéficiaires potentielles
- les leaders du marché

- les principaux concurrents
- la concurrence par les prix
- les obstacles à l'entrée

o Fournir une description des moyens proposés pour atteindre chacun de ces résultats, ainsi qu'un calendrier de commercialisation.

Envisager de fournir les informations suivantes :

- Une feuille de route indiquant la voie à suivre vers le marché, y compris des détails sur certains canaux ciblés et les délais estimés.
- Le nombre de fabricants ou d'installations où les solutions d'URIS seront mises en œuvre.
- Votre avantage concurrentiel et votre proposition de valeur.
- Des informations sur le plan de commercialisation et de marketing axés sur les avantages économiques directs et indirects.
- Le plan de gestion et de commercialisation de la PI (Annexe 1). (à noter : la PI ne s'applique pas qu'aux brevets et qu'elle comprend les secrets commerciaux, le savoir-faire, les droits d'auteur, les dessins industriels, etc.)
 - Description du plan de protection et de partage de la PI entre les partenaires de votre consortium et, s'il y a lieu, par après, avec les autres membres de NGen.
 - Le plan de dépôt de brevets pour les administrations nationales et étrangères, lorsque pertinent.
 - Description des possibilités de commercialisation de la propriété intellectuelle, y compris les licences de fabrication, les licences de propriété intellectuelle et les ventes directes.

o Décrire toutes les autres possibilités de retombées commerciales et souligner les moyens par lesquels vos activités contribueront à l'industrie au sens large et à d'autres secteurs.

Q5 Quelle est l'incidence sur l'écosystème canadien au sens large?

Éléments de réponse suggérés

Les projets doivent procurer des avantages écosystémiques durables. Les avantages ne peuvent pas revenir à un seul partenaire; le projet doit laisser un héritage au-delà des partenaires de l'industrie canadienne. Il est important de souligner toutes les possibilités de perfectionnement de la main-d'œuvre et d'équité, de diversité et d'inclusion (EDI) mises en place par les partenaires.

- Décrire comment le projet contribuera à promouvoir les capacités canadiennes et à créer un impact positif généralisé en laissant un héritage dans le domaine de la fabrication de pointe au Canada pour les partenaires et au-delà (réfléchir à l'impact du projet en deçà des partenaires, tout au long de la chaîne d'approvisionnement et à l'échelle internationale). Pour mettre cela en évidence, considérer les éléments suivants :

Décrire les autres avantages qui pourraient être obtenus grâce à ce projet, par exemple :

- Décrire tout impact social positif attendu, par exemple :
 - Diversité et inclusion, y compris les activités qui seront entreprises pour garantir que les femmes et les groupes sous-représentés sont représentés de manière significative dans le projet et en bénéficient - Amélioration de la qualité de vie - Inclusion sociale - Santé et sécurité
- Décrire les améliorations et les incidences environnementales résultant de ce projet :

- Réduction des GES et des particules en suspension
- Efficacité des processus et des ressources
- Une meilleure gestion de l'énergie
- Réduction des composés organiques volatils
- Réduction de la dégradation des sols
- Réduction de la consommation d'eau
- Réduction de l'empreinte écologique
- Réduction des émissions grâce à un transport et une distribution plus efficaces et optimisés au sein de la chaîne d'approvisionnement
- Utilisation ou création de matériaux durables
- Réutiliser, recycler et refabriquer
- Autres avantages liés au cycle de vie
- Autres possibilités de développement durable

- Décrire les autres avantages qui peuvent découler du projet, par exemple : - réglementation, - certification, - élaboration de normes, - transparence de la chaîne d'approvisionnement, - développement de la main-d'œuvre, - connaissance du secteur, - outils, - bancs d'essai, - réseaux de collaboration, - soutien à l'infrastructure, et - avantages régionaux et politiques, etc.

Q6 Quel est le plan général du projet et quel est le plan général de gestion des risques?

Éléments de réponse suggérés

- Décrire le plan de projet global, en indiquant les principaux outils et mécanismes de gestion de projet (p. ex., systèmes de gestion de la qualité) qui seront mis en œuvre pour donner l'assurance qu'un contrôle suffisant sera en place pour que le projet soit livré à temps, dans les limites du budget et conformément au cahier de charges.
- Fournir un résumé du projet, y compris des descriptions des lots de travaux, une description des principaux jalons du projet, des ressources et des exigences en matière de gestion, ainsi que des mesures clés du succès.
- Dans le cadre de l'Annexe 2, fournir un plan de projet détaillé composé d'un diagramme de Gantt qui détaille les lots de travaux, les tâches, les échéanciers, les jalons, les livrables, les dépendances et l'affectation des ressources pour tous les partenaires.

L'évaluation et la notation de cette question tiendront compte à la fois de la réponse écrite et de l'Annexe 2. Lors de l'évaluation du plan de projet, les évaluateurs tiendront compte des éléments suivants :

- Y a-t-il suffisamment de détails fournis compte tenu de la complexité du projet?
- Y a-t-il suffisamment de détails fournis pour comprendre les tâches à accomplir et les ressources requises?
- Le calendrier des jalons clés est-il réaliste?

- A-t-on démontré un engagement et une capacité suffisants en matière de ressources pour entreprendre le projet?

NGen reconnaît que les projets de ce type sont intrinsèquement risqués. En raison de ceci, NGen cherche à s'assurer que les dispositions qui s'imposent seront mises en place pour gérer ces risques.

- Décrire l'approche de gestion des risques, y compris les outils et mécanismes de gestion pour cerner, évaluer et traiter les risques du projet.
- Les principaux risques définis dans le registre des risques peuvent être expliqués plus en détail dans le cadre de la réponse à cette question.

Fournir une analyse complète des risques dans le cadre de l'Annexe 3 (Registre des risques).

- Indiquer les principaux risques liés au projet. Fournir suffisamment d'informations dans l'énoncé des risques pour que la cause, l'incertitude et l'effet soient clairs.
- Fournir une analyse de la probabilité et de l'impact de chaque risque et préciser un classement relatif pour chaque risque.
- Indiquer les stratégies de gestion pour chaque risque. Les stratégies peuvent inclure les actions suivantes : éviter, transférer, atténuer (réduire), accepter (et gérer).
- Pour les projets complexes à risque élevé, il serait avantageux de fournir l'effet de chaque stratégie de gestion des risques en termes de risque résiduel.
- Identifier tous les éléments de risque pertinents. Inclure au minimum les catégories de risques suivantes :
 - Risque technique
 - Risque commercial
 - Risque lié à la gestion
 - Risque lié aux ressources
 - Risque financier
 - Risque lié à la propriété intellectuelle
- Tous les risques pertinents doivent être identifiés. D'autres catégories de risques peuvent être incluses, notamment les risques ci-dessous, sans toutefois s'y limiter:
 - Risque lié à la liberté d'exploitation
 - Risque lié à la sécurité
 - Risque lié à la réglementation
 - Risque juridique
 - Risque environnemental
 - Risques liés à la chaîne d'approvisionnement
- Les évaluateurs veilleront à ce que tous les principaux risques soient cernés et à ce que le projet comporte suffisamment de risques pour justifier un financement de NGen.

Q7 Décrire la collaboration et les compétences, l'expérience, les ressources et l'accès aux installations des partenaires mis en œuvre pour offrir les avantages définis?

Éléments de réponse suggérés

Les projets doivent faire preuve d'une collaboration significative. Il s'agit d'un pilier essentiel des projets NGen. Les projets qui ne démontrent pas de manière adéquate la collaboration seront considérés comme non admissibles au financement, quelle que soit la qualité du reste de la proposition.

- Décrire la nature collaborative du projet et indiquer comment le consortium travaillant ensemble accomplira davantage que si chaque partenaire travaillait individuellement.
- Décrire comment les partenaires du projet établiront des relations, établiront la confiance et augmenteront le partage des connaissances.
- Décrire toute activité de collaboration supplémentaire concernant les fournisseurs, les sous-traitants, les établissements universitaires ou les organismes de recherche participant au projet. Les institutions universitaires et de recherche seront reconnues comme des partenaires contribuant au projet, même si elles ne peuvent pas être des partenaires industriels officiels.
- Envisager d'utiliser le plan de PI (Annexe 1) pour démontrer la nature de la collaboration en termes de licence et d'accès à la PI d'arrière-plan et d'avant-plan pendant et après le projet.

Décrire les antécédents des membres de l'équipe du projet en matière de réalisation et d'exploitation des résultats des projets de recherche et de développement.

- Examiner les aspects suivants :
- L'équipe de projet dispose-t-elle de la bonne combinaison de compétences et d'expérience pour mener à bien le projet. Fournir une description de haut niveau des résultats obtenus par le partenaire dans la réalisation de projets de R&D similaires dans le domaine de la fabrication.
- existe-t-il des structures de gestion et de gouvernance appropriées entre les partenaires du consortium pour gérer et mener à bien le projet. Envisager d'inclure un diagramme de la structure de gouvernance.
- existe-t-il un accès approprié aux installations et aux ressources, y compris l'identification et l'attribution de l'espace et de l'infrastructure nécessaires à la réussite du projet (tenir compte de la superficie de plancher des installations, des besoins en équipement spécialisé, des ressources spécialisées, etc.)

Q8 Pourquoi demandez-vous du financement de NGen et quel est votre engagement financier envers le projet?

Éléments de réponse suggérés

Les demandeurs doivent clairement expliquer les motifs pour lesquels le financement NGen est demandé, indiquer comment ce financement profitera au projet et démontrer que les activités du projet s'ajoutent à leurs activités commerciales habituelles. Questions à envisager :

- 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 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?
- Fournir une ventilation des coûts par tâche et par jalon de projet, en montrant comment ils s'alignent sur le plan du projet. Envisager de l'ajouter à l'Annexe 2 ou de la décrire dans cette section.
 - À l'aide des cahiers financiers (Annexe 4), indiquer les coûts prévus du projet, en précisant le niveau de contribution de tous les participants au projet et le niveau de financement requis de la part de NGen.
 - Des informations complémentaires et une explication des coûts extraordinaires ou spécialisés du projet doivent être fournies dans cette section.
 - Pour chaque partenaire, veillez à ce que tous les éléments clés relatifs aux coûts soient décrits par catégorie de coûts.
 - S'assurer que le financement du projet ne subventionne aucunement la production.

Éléments à envisager:

- **Main-d'œuvre** : Justifier le recours à une main-d'œuvre spécialisée dont les tarifs sont particulièrement élevés.
- **Sous-traitance** : expliquer le motif et l'utilisation des sous-traitants, leur impact sur le projet et la raison pour laquelle ils ne sont pas des partenaires officiels du projet.
- **Matériel** : Considérations essentielles :
 - L'achat de matériel et d'équipement doit être directement lié aux objectifs du projet. Il peut s'agir d'une production pilote, dans le cadre de laquelle l'équipe du projet teste les nouvelles capacités de l'IA.
 - Le financement doit créer une nouvelle capacité qui n'existe pas encore au sein de l'organisation.

- Le financement ne soit pas lié à l'achat de plusieurs pièces d'équipement similaires puisque cela serait perçu comme une subvention des activités de production futures.
 - En tenant compte des éléments ci-dessus, décrire les dépenses en capital (immobilisations) requises. Préciser pourquoi ces dépenses en capital sont nécessaires pour atteindre les objectifs du projet et justifier en détail tout équipement dont le coût s'élève à plus de 1 million de dollars canadiens (veuillez noter que ces coûts nécessitent une approbation préalable).
 - **Matériaux** : Expliquer toute quantité substantielle de matériel ou l'utilisation de matériaux coûteux. La quantité de matériel énumérée doit être uniquement destinée aux aspects Recherche et Développement (RD) du projet. Elle devrait être liée à la démonstration de la capacité d'IA.
- 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 pour atteindre les objectifs du projet.
- Préciser tout financement complémentaire potentiel provenant de sources gouvernementales ou du secteur privé.
- Afin d'améliorer encore l'optimisation des ressources, indiquer si le projet a le potentiel d'attirer de futurs investissements du secteur privé à court, moyen et long terme. Décrire comment le projet peut contribuer à attirer, retenir et promouvoir les investissements industriels au Canada.

Pour évaluer cette question, les évaluateurs prendront en compte les questions suivantes :

- Le projet a-t-il clairement démontré que ces activités s'ajoutent aux activités normales de l'entreprise?
- Une ventilation réaliste du budget a-t-elle été fournie 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 a-t-il été démontré pour le solde des coûts du projet?
- Le financement de NGen projet serait-il rentable et justifié pour ce projet, en tenant compte de l'impact et le rendement potentiels totaux du projet par rapport au montant du financement demandé.

4. Documents requis pour l'évaluation

Les projets conformes qui ont fourni les informations suivantes seront retenus aux fins d'évaluation. S'il manque des documents ou des informations, NGen n'évaluera pas le projet proposé.

- Modèle de contrat de candidature signé - - modèle disponible en ligne.
- Réponses aux huit questions de la demande

- Annexe 1 - Plan de propriété intellectuelle - voir le guide et les tableaux du plan de propriété intellectuelle
- Annexe 2 - Plan de gestion du projet
- Annexe 3 - Registre des risques
- Annexe 4 - Modèle de cahier financier - un pour chaque partenaire - modèle disponible en ligne.

5. Une fois l'accord établi

- Sur la recommandation finale du Comité d'évaluation indépendant, NGen conclura un accord-cadre de projet (ACP) avec certains bénéficiaires du financement qui indiquera en détail les exigences du projet, les obligations de production de rapports et les obligations de conformité imposées par NGen.
- Un accord de collaboration doit avoir été mis en place entre les membres des consortiums de projets, et cet accord doit définir les rôles des partenaires des projets et les dispositions relatives à la gestion conjointe des risques.
- L'accord de collaboration doit également énoncer comment la PI d'aval découlant du projet sera partagée entre les partenaires du projet. En outre, les participants au projet doivent indiquer les types de PI d'aval qu'ils seraient prêts à partager avec les autres membres de NGen, avec qui ils accepteraient de le faire et à quelles conditions.

6. Modèles, guides et documents de référence

Téléchargeables du lien suivant : [Programmes de financement : Projets Moonshot | NGen \(ngen.ca\)](#)