



PLAN DE PROJET DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Les renseignements suivants sont nécessaires pour aider l'APECA à évaluer votre projet de recherche et développement (R-D) proposé. Lorsque l'agent de programme examinera les renseignements fournis, des renseignements additionnels ou des précisions pourraient être exigés de vous. Dans le cas de certains projets de R-D, il peut être nécessaire d'obtenir les conseils d'experts dans un domaine particulier pour satisfaire aux exigences en matière de diligence raisonnable et pour déterminer le risque global.

a) Titre du projet

Fournir un titre concis qui explique en quoi consistera le produit, le procédé ou le service proposé à la fin du projet de R-D.

b) Résumé du projet

Fournir une description non technique (maximum de deux pages) du produit, du procédé ou du service proposé, des problèmes qu'il réglera et de son importance pour les clients éventuels. Décrire pourquoi le projet de R-D est important et quelle incidence les résultats du projet auront sur votre entreprise ou votre organisme.

c) Expérience en gestion

Désigner les principaux membres de l'équipe de gestion du projet. Fournir un résumé de leurs rôles et de leurs responsabilités, ainsi que leur expérience de la gestion de projets comme le projet proposé.

d) Équipe de R-D

Désigner les principaux membres de l'équipe du projet et fournir un résumé de leurs rôles et de leurs responsabilités. Pour chaque membre de l'équipe, fournir un résumé (maximum de deux pages) de leur expertise et de leur expérience dans le contexte des travaux visés.

e) Résumé de l'équipement et/ou des installations

Fournir une description de l'équipement principal et/ou des installations requises pendant le projet.

f) Principaux collaborateurs

Désigner les principaux collaborateurs, alliances et autres liens qui se rapportent au projet. Décrire leurs rôles et leurs responsabilités et expliquer pourquoi ils sont importants pour le projet.

g) Résumé du travail effectué jusqu'à présent

Fournir un résumé du travail effectué jusqu'à la présentation de la présente proposition, y compris la preuve technique (p. ex. validation de principe, données à l'appui, références, examen de la documentation) qui appuie la faisabilité du projet proposé. Décrire l'état d'avancement actuel du projet proposé.

h) Activités à réaliser

Fournir un aperçu des activités à réaliser. Pour chaque activité, préciser :

- l'objectif;
- les résultats attendus;
- les rôles et les responsabilités des membres de l'équipe visés;
- le temps nécessaire;
- les procédures ou les méthodes à utiliser;
- le cas échéant, décrire les incertitudes sur le plan de la technologie et les stratégies d'atténuation des risques pour chaque tâche.



i) Calendrier du projet

Dans un format semblable au tableau qui suit, fournir le calendrier du projet pour les activités décrites au point h).

	DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ	DATE DE DÉBUT	DATE DE FIN
1			
2			
3			

j) Principaux jalons du projet

Dans un format semblable au tableau qui suit, énumérer et décrire les principaux jalons du projet, les indicateurs de réalisation et les dates d'achèvement visées. Les jalons du projet s'entendent de la réalisation des activités nécessaires à l'achèvement du projet (p. ex. la voie du succès du projet) et peuvent s'échelonner sur plusieurs des activités du projet. Ces jalons peuvent être liés à n'importe quel aspect du projet (p. ex. aspect technique, aspect financier, gestion, commercialisation du nouveau produit, procédé ou service).

	DESCRIPTION DES PRINCIPAUX JALONS	INDICATEUR DE RÉALISATION/PRODUIT LIVRABLE	DATE D'ACHÈVEMENT
1			
2			
3			

k) Approbations réglementaires

Le cas échéant, discuter des prévisions liées aux approbations réglementaires requises à toutes les étapes (p. ex. la R-D, la production ou la commercialisation) du projet proposé. Indiquer les approbations qui ont été reçues jusqu'à présent ou donner un aperçu de la stratégie qui a été élaborée pour obtenir toutes les approbations nécessaires. Énumérer les coûts et les délais prévus (p. ex. normes de l'industrie) pour obtenir les approbations réglementaires.

l) Propriété intellectuelle

Le cas échéant, décrire les ententes relatives à la propriété intellectuelle d'amont et d'aval (p. ex. les droits d'auteur, les marques de commerce, les brevets, les droits sur les dessins industriels, les secrets commerciaux) nécessaires pour exploiter la technologie inhérente au projet. Décrire le plan en vue du traitement des questions liées à la propriété intellectuelle et des coûts connexes. Décrire les mesures à prendre pour veiller à ce que la technologie mise au point continue de fournir des avantages dans la région de l'Atlantique.

m) Coûts et financement du projet

Fournir des détails sur les coûts du projet proposé, les salaires et traitements et le financement des travaux en remplissant le [Modèle A : Coûts du projet](#), le [Modèle B : Salaires et traitements](#) et le [Modèle C : Financement des travaux](#).



n) Stratégie de commercialisation

L'adoption d'une stratégie de commercialisation détaillée et pratique, c'est-à-dire un plan bien défini sur la façon d'introduire le nouveau produit, procédé ou service sur le marché et de générer des revenus, est un élément clé de toute proposition. Les promoteurs doivent donc expliquer comment les résultats commerciaux du projet seront promus, distribués et vendus. La stratégie de commercialisation devrait inclure :

- le besoin lié au produit;
- la taille du marché et les créneaux cibles à l'intérieur du marché;
- les concurrents éventuels et les produits, procédés ou services concurrents;
- les objectifs de pénétration des marchés et les principaux obstacles y associés;
- l'expertise de l'équipe et de ses collaborateurs en ce qui a trait à la commercialisation de nouveaux produits et services sur le marché;
- le cas échéant, les évaluations du marché indépendantes.

Dans un deuxième temps, compte tenu des créneaux et des segments du marché susmentionnés, les promoteurs doivent donner un aperçu de leur vision relative au modèle de revenus. Parmi les sujets à aborder, notons ceux qui suivent :

- la proposition de valeur que les nouveaux produits procureront au client;
- la façon dont les nouveaux produits permettront d'obtenir un avantage concurrentiel sur le marché;
- une description de la structure de coûts (p. ex. le produit sera-t-il soumis à la concurrence fondée sur le prix ou la valeur, coûts fixes par rapport aux coûts variables, économies d'échelle);
- une description et une explication des flux de revenus que les nouveaux produits devraient entraîner (p. ex. frais d'utilisation, ventes des produits, inscriptions, concession de licences, droits d'auteur).

La ventilation détaillée par produit et par client des ventes prévues et des prévisions liées au marché devrait être fournie.