

LIGNES DIRECTRICES DU PROGRAMME

Qu'est-ce que le programme CMC?

Le **programme de consultation et de mentorat en commercialisation (CMC)** fournit des fonds pour soutenir l'embauche d'un consultant ou de mentors pour aider les entreprises et les institutions dans les dernières étapes de la commercialisation de nouveaux, unique et innovant produits ou processus, ou de nouvelles technologies. CMC est un programme de SavoirSphère, mis en œuvre avec l'appui financier de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA).

Qui peut présenter une demande à CMC?

- ✓ Les demandeurs doivent être une des entités suivantes pour être admissible:
 - Petite ou moyenne entreprise,
 - Université ou Collège Communautaire,
 - Institution de recherche (à l'exclusion des laboratoires fédéraux)
- ✓ Les candidats doivent être enregistré et opérant dans l'une des quatre provinces de l'Atlantique (Nouveau-Brunswick, Île-du-Prince-Édouard, Nouvelle-Écosse, ou Terre-Neuve et Labrador).
- ✓ Tous les secteurs de l'industrie sont admissibles, à l'exception de : bois d'œuvre, commerce de détail et en gros, immobilier, services gouvernementaux et services de nature personnelle ou sociale.
- ✓ Les candidats doivent démontrer que l'activité proposée:
 - Favorise la commercialisation d'un produit, d'une technologie ou d'un processus nouveau et innovant; et/ou
 - Aide à développer et à maintenir des partenariats, des transferts de technologie et des ententes de licence.

Quel type d'aide est offert?

CMC peut rembourser jusqu'à **65% des coûts admissibles (avant taxe), jusqu'à concurrence de 16 250 \$**. Au moins 35% du coût total du projet doit être payé par le demandeur. Toutes les sources de financement doivent être identifiées.

COVID-19 – Conditions exceptionnelles en vigueur d'avril à septembre 2020 *:

Pour mieux répondre aux besoins pendant la crise du Covid-19, CMC pourra rembourser jusqu'à **80% des coûts admissibles (avant taxe), jusqu'à concurrence de 20 000 \$**.

**Les demandes complètes reçues avant le 30 septembre 2020 bénéficieront automatiquement de cette offre.*

Le coût total du projet doit être d'au moins 5 000 \$ (avant taxe) incluant les frais admissibles.

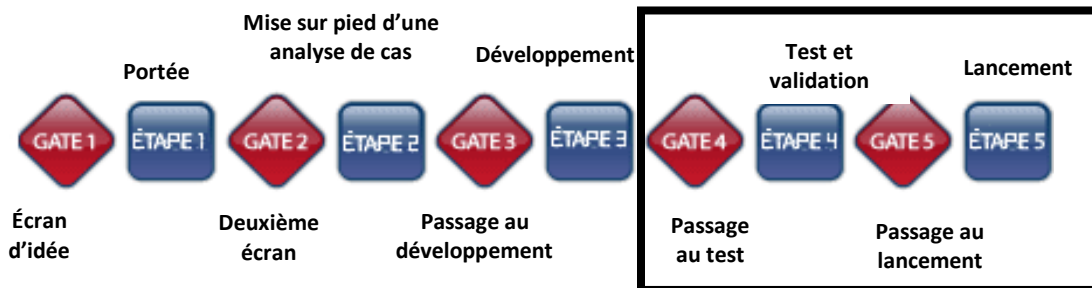
Un maximum de deux projets est permis par technologie/produit. Les activités d'un second projet doivent être progressives et ne doivent pas être la continuité de précédents projets.

Quels produits, technologies ou processus sont admissibles ?

Un produit, technologie ou processus admissible doit :

1. **Être nouveau** - pas encore sur le marché.
 - Les demandes peuvent encore être envisagées si des ventes de référence se sont produites dans le cadre d'une phase de test ou pilote, sur un délai limité.
 - Le projet n'est **pas** admissible s'il est déjà sur le marché et le demandeur recherche de nouveaux marchés géographiques.
 - Le projet n'est **pas** admissible s'il s'agit d'une nouvelle version ou d'une mise à niveau d'une offre existante.
2. **Être innovant et unique**
 - Offre une solution répondant aux nouvelles exigences, aux besoins non articulés ou répondus plus efficacement aux besoins actuels du marché.
 - Il est clairement différencié des autres solutions sur le marché.
 - Le cas échéant, ont droit à son brevet, marque ou propriété intellectuelle (retenue ou en attente).
3. **Avoir dépassé la barrière 4 du Processus d'Innovation de Produit Stage-Gate®** - Développé au point où il peut être testé avec un utilisateur.

Note : Les tests internes d'un produit ne sont pas une activité admissible.



Quelles sont les activités admissibles ?

En général, les coûts admissibles comprennent les honoraires professionnels pour embaucher un consultant ou un expert pour aider à des activités qui soutiennent la progression dans les étapes 4 et 5 du processus d'innovation « Stage-Gate® ». Les activités doivent être progressives, ne commençant pas plus tôt que la date de la demande et être achevées dans un délai de 5 mois.

Étape 4 : Activités de test et de validation ¹

Activités admissibles à la quatrième étape :

- *Tests d'utilisateur ou essais pratiques du produit* : pour vérifier si le produit fonctionne selon les conditions d'utilisation réelles et pour évaluer la réponse d'éventuels consommateurs au produit — afin de confirmer l'intention d'achat et l'acceptation du produit par le marché.
- *Production limitée, pilote ou d'essai* : pour tester, rectifier et prouver le processus de production, et pour déterminer la production plus précise des coûts et des données.
- *Marché prétest, marché-test ou vente d'essai* : mini-lancement du produit dans une région géographique limitée ou un territoire de ventes unique. Il s'agit de tester tous les éléments du marketing mix, notamment le produit en soi, ce qui permet d'évaluer la réponse des consommateurs, de mesurer l'efficacité du plan de lancement, et de déterminer les parts et les revenus prévus du marché.
- *Analyse financière révisée* : pour vérifier, la durabilité économique continue du projet en fonction de nouvelles données plus précises liées au revenu et aux coûts.
- *Analyse de l'écart* : afin de déterminer l'effort requis pour terminer la quatrième étape.

Le livrable à la fin de la quatrième étape est un produit et un processus entièrement testés, et immédiatement commercialisables.

Étape 5 : Pleine production et activités de lancement sur le marché

Activités admissibles à la cinquième étape :

- *Plans de marché de production ou d'activités* : pour concevoir ou mettre en œuvre des plans de lancement, du nouveau produit, de la nouvelle technologie ou du nouveau processus.
- *Matériel de commercialisation / vente* : dans le cadre d'un plan marketing / vente / lancement, développer des outils de communication spécifiques (matériels en ligne ou matériels) pour soutenir le lancement et la vente du nouveau produit, technologie ou processus.
- *Autres plans à l'appui* : pour analyser les voies de commercialisation possibles (vente ou brevet de la nouvelle technologie ou lancement d'une nouvelle entreprise) ou concevoir un plan de distribution et de logistique ou d'assurance de la qualité lié au lancement d'un nouveau produit, d'une nouvelle technologie ou d'un nouveau processus.
- *Surveillance* : pour concevoir ou mettre en œuvre un plan de surveillance après le lancement (qui se produit habituellement au début de l'étape de lancement) dans le cadre duquel le rendement du projet est évalué en fonction des principaux paramètres et l'équipe répond au moyen de mesures nécessaires.
- *Analyse de l'écart* : afin de déterminer l'effort requis pour terminer la cinquième étape.

Le livrable à la fin de l'étape 5 est le lancement du nouveau produit, de la technologie ou du processus.

¹ http://www.cyut.edu.tw/~tengli/Teaching/2007Fall/DesignMethod/DM_StageGate.ppt

Quels sont les coûts admissibles liés aux activités précédentes?

Coûts admissibles	Coûts NON admissibles
Frais professionnels associés à l'embauche d'un spécialiste ou d'un consultant et frais de déplacement pour celui-ci (selon les lignes directrices du gouvernement fédéral).	Frais de déplacement du demandeur. Tous les coûts associés au développement du produit, de la technologie ou du processus. Achat de biens matériels.
Coûts associés à la tenue d'une session de groupe (location d'un emplacement, équipement, etc.).	Coûts engagés qui vont au-delà des coûts mentionnés dans la colonne Coûts admissibles.
Conception d'outils de communication précis du produit ou de la technologie (sites web, dépliants, fiches techniques, etc.) dans le cadre du plan de marché ou de lancement.	Conception d'outils de communication pour l'organisation du demandeur ou pour une activité qui n'est pas directement reliées à la commercialisation d'un nouveau produit ou technologie.
Coûts administratifs limités directement liés au projet, par exemple les frais de communication, les photocopies, etc.	Coûts d'impression, achat publicitaire ou achat de logiciels opérationnels (exemple CRM), etc.

Sélection d'un consultant

Le demandeur choisit le(s) consultant(s) qu'ils souhaitent embaucher et s'assure que ceux-ci accomplissent un travail satisfaisant. Le demandeur peut choisir jusqu'à deux consultants.

Au moment de la demande, SavoirSphère confirmera que les consultants n'ont aucun lien de dépendance avec les demandeurs.

Exigences relatives aux contrats, aux réclamations et aux rapports

Si la demande est approuvée, un contrat sera établi entre SavoirSphère et le demandeur. Le contrat peut être daté et les coûts admissibles engagés à compter de la date de réception de la demande.

Le demandeur doit **financer** le projet. CMC **remboursera** le montant de la contribution le projet sera complété, que tous les coûts du projet auront été payés par le demandeur et qu'une réclamation aura été soumise.

Pour aider financièrement, SavoirSphère peut effectuer un paiement progressifs pendant le projet, si le demandeur fournit une preuve de paiement du pourcentage des coûts du projet engagés et une preuve de travail accompli.

Les demandeurs doivent accepter la possibilité d'une vérification future et être disposés à participer aux évaluations de programme. Plus précisément, cela signifie fournir des informations de base au début de l'activité, des informations de suivies lorsque le projet est terminé et une participation à un sondage jusqu'à quatre ans plus tard.

Processus de demande

Le formulaire de demande est disponible en ligne à www.savoirsphere.ca (onglet : nos programmes/commercialisation)

Chaque demande doit être appuyée d'un complément solide d'information pour en faciliter l'évaluation. Il se peut que des renseignements supplémentaires soient demandés à n'importe quel point du processus d'évaluation. Chaque demande sera analysée selon une grille d'évaluation prédéterminée mesurant la force générale de la soumission, la viabilité technique et financière du projet et la mesure dans laquelle il répond aux objectifs et aux critères généraux du CMC.

Les demandeurs seront informés des résultats de l'évaluation dans les plus brefs délais, habituellement à l'intérieur de quatre à cinq semaines suivant la réception du formulaire de demande et des documents à l'appui.

Le [Cadre de responsabilisation de gestion et la Procédure de recours](#) du programme sont disponibles en ligne.

Ressource

Si vous avez des questions au sujet du programme, veuillez communiquer avec SavoirSphère:

Courriel: info@savoirsphere.ca
Téléphone: 506-452-0387

Site Web : <https://savoirsphere.ca/>
Télécopieur: 506-452-1890



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

