

Annexe 1 – Guide de sélection des projets

Le présent guide offre un aperçu des renseignements qui aideront le Consortium national pour la cybersécurité (CNC) à évaluer le projet que vous proposez dans le cadre du programme du Réseau d'innovation pour la cybersécurité (RIC).

a) Renseignements sur le projet

Veillez fournir un titre court et concis indiquant ce que sera le produit, le procédé ou le service proposé une fois le projet achevé.

b) Résumé du projet

Veillez donner une description non technique (une page maximum) du produit, du processus ou du service proposé, des problèmes qu'il abordera et de son importance pour les clients potentiels. Décrivez pourquoi le projet est important et quelles seront les répercussions de vos résultats, y compris les éventuelles lacunes qu'il permettra de combler au sein l'écosystème de la cybersécurité au Canada. Veillez mentionner les avantages économiques, sociaux et en matière d'innovation qui découleront de votre projet. Tout progrès technologique généré pour l'écosystème de la cybersécurité au Canada doit également être mentionné.

c) Expérience de l'équipe de gestion

Veillez identifier les principaux membres de l'équipe de gestion du projet. Fournissez un résumé de leurs rôles et responsabilités et de leur expérience dans la gestion de projets comme celui proposé. Pour chaque membre clé, veillez fournir un curriculum vitae (deux pages maximum) incluant l'expertise et l'expérience nécessaires pour effectuer le travail relatif au projet.

d) Équipe de recherche et développement et/ou équipe de développement

Veillez identifier les principaux membres de l'équipe du projet et fournissez un résumé de leurs rôles et responsabilités. Pour chaque membre clé identifié, veillez fournir un curriculum vitae (deux pages maximum) incluant l'expertise et l'expérience nécessaires pour effectuer le travail relatif au projet.

e) Résumé de l'équipement et/ou des mises à niveau nécessaires

S'il y a lieu, veillez fournir une description de l'équipement ou des mises à niveau nécessaires pendant la durée du projet.

f) Situation actuelle de l'organisation en matière de cybersécurité

Veillez décrire la situation actuelle de l'organisation en matière de cybersécurité et la façon dont l'équipe veillera à ce que des contrôles de cybersécurité adéquats soient mis en place dans le cadre du projet.

g) Principaux collaborateurs

Veillez identifier les principaux collaborateurs, les alliances ou tout autre lien pertinent pour le projet. Décrivez leurs rôles et responsabilités et indiquez clairement l'importance de leur contribution au projet. Comment le projet appuiera-t-il la collaboration entre les

organisations de partout au Canada et comment réunira-t-il les intervenants des différentes régions?

h) Résumé des travaux réalisés à ce jour

S'il y a lieu, veuillez fournir un résumé des travaux déjà réalisés jusqu'à présent en lien avec la présente proposition, y compris toute preuve technique (p. ex. validation de principe, données à l'appui, références, analyse documentaire) qui étaye la faisabilité technique du projet. Décrivez l'état d'avancement du projet, le cas échéant.

i) Principaux jalons du projet

Veuillez déterminer et décrire les principaux jalons du projet, les indicateurs de réussite et les dates d'achèvement prévues. Les principaux jalons du projet sont définis comme la réalisation d'activités spécifiques nécessaires à l'achèvement du projet (c'est-à-dire le chemin critique vers l'aboutissement du projet) et peuvent couvrir plusieurs activités du projet. Ces jalons peuvent être liés à n'importe quel aspect du projet (par exemple, technique, financier, gestion, commercialisation du produit / procédé/service final).

j) Activités à réaliser

Veuillez donner un aperçu des activités à réaliser. Pour chaque activité, précisez :

- le nom de l'activité;
- le(s) jalon(s) s'y rapportant;
- l'objectif;
- le(s) résultat(s) escompté(s), y compris les mesures clés indiquant les points positifs et les points négatifs;
- les rôles et responsabilités des membres de l'équipe concernés;
- le temps nécessaire pour chaque activité;
- les procédures ou méthodes à employer;
- les risques et les stratégies d'atténuation des risques pour chaque tâche.

k) Propriété intellectuelle

Veuillez décrire les tenants et aboutissants des arrangements en matière de propriété intellectuelle (p. ex. [droits d'auteur](#), [marques de commerce](#), [Brevets](#), [dessins industriels](#), [secrets commerciaux](#)) requis pour l'exploitation de la technologie visée par le projet. Décrivez le plan de gestion des questions de propriété intellectuelle et les coûts qui y sont associés. Décrivez les mesures à prendre pour que les technologies qui en découlent procurent des avantages continus au Canada. Il est essentiel que les exigences en matière de propriété intellectuelle soient comprises et acceptées par tous les participants au moment de la présentation de la demande.

l) Coûts et financement du projet

Veuillez fournir des renseignements détaillés sur les coûts du projet, ainsi que les salaires et le financement du projet en remplissant le formulaire A : Coûts du projet, le formulaire B : Coûts relatifs au personnel et le formulaire C : Financement du projet. Le bénéficiaire ultime doit démontrer qu'il a la capacité financière de mener à bien le projet dans son intégralité. Il doit mentionner toutes les contributions en espèces liées à la demande et fournir des documents attestant de leur utilisation, comme spécifié dans les tableaux. Tous les coûts en nature et hors caisse doivent être documentés dans le formulaire D intitulé « Estimation des coûts non monétaires », être conformes aux

définitions du CNC ou du RIC, et leur utilisation devra être documentée dans le cadre du processus de production de rapport, une fois que le projet aura été attribué.

m) Stratégie de commercialisation (facultative pour les projets de formation et les projets de recherche et développement)

L'un des éléments clés de toute proposition réside dans une stratégie de commercialisation pratique et détaillée, c'est-à-dire un plan bien défini sur la manière dont le produit, le procédé ou le service qui en résultera sera commercialisé et sur la manière dont les revenus seront générés. C'est pourquoi les demandeurs sont tenus d'expliquer comment le produit commercial sera promu, distribué et vendu, en particulier au Canada. La stratégie de commercialisation devrait comprendre, sans s'y limiter, les éléments suivants :

- la nécessité de ce projet;
- la taille du marché et la niche ciblée au sein du marché;
- les concurrents potentiels et les produits, services et procédés concurrents;
- les objectifs de pénétration du marché et les principaux défis qui y sont associés;
- l'expertise de l'équipe et de ses collaborateurs en matière de commercialisation de nouveaux produits et services sur le marché;
- si possible, des évaluations indépendantes du marché.

Dans un deuxième temps, sur la base de la niche ou des segments de marché mentionnés ci-dessus, les candidats doivent présenter leur vision du modèle de revenus. Les domaines à prendre en considération doivent inclure, sans s'y limiter :

- la proposition de valeur que les produits réalisés apporteront au client final;
- la manière dont les produits qui en résulteront permettront d'obtenir un avantage concurrentiel sur le marché;
- une description de la structure des coûts (le produit sera-t-il concurrentiel sur le plan des prix ou de la valeur, du pourcentage des coûts fixes par rapport aux coûts variables, des économies d'échelle);
- une description et une justification des sources de revenus prévues pour les produits réalisés (par exemple, frais d'utilisation, ventes de produits, abonnements, licences, redevances).

Une ventilation détaillée des ventes prévues et des projections relatives au marché selon le produit et selon le client doit être fournie.

Remarque : Pour les projets de recherche et développement ou les projets de formation, les renseignements relatifs à la stratégie de commercialisation sont encouragés mais considérés comme facultatifs. Pour les projets de commercialisation, la stratégie de commercialisation est requise. Le formulaire H peut être utilisé pour présenter les renseignements relatifs à la commercialisation.

n) Indicateurs clés de performance – Mesures

Le projet entrepris doit inclure des résultats positifs qui sont clairs et mesurables. La demande doit indiquer les résultats en fonction du type de projet, la manière dont ils seront suivis et du rendement attendu. Le formulaire E doit être utilisé pour identifier les indicateurs clés de performance.

o) Autres considérations clés

L'objectif du CNC est de faire en sorte que le travail effectué par l'organisation se poursuive au-delà de la période de financement et que les projets et les investissements en matière de cybersécurité soutiennent le principe de l'inclusivité dans toutes les régions du pays. La soumission doit aborder les points suivants.

En quoi le projet contribue-t-il aux principes d'équité, de diversité et d'inclusion.
En quoi le projet soutient-il la viabilité globale du réseau du CNC et la croissance de la cybersécurité au Canada au-delà de l'utilisation initiale des fonds demandés.