

Critères d'évaluation - De l'innovation au marché

À la FINB, nous n'effectuons pas d'évaluation par les pairs et n'évaluons donc pas les demandes en fonction de leur mérite scientifique. Nous nous attendons cependant à ce que vous présentiez une demande solide sur le plan scientifique, ce qui peut être démontré à l'aide des évaluations des trois organismes subventionnaires (CRSNG, CRSH, IRSC) ou d'autres organismes, de publications liées à vos travaux dans le domaine donné, de lettres d'appui de la part de partenaires industriels qui appliquent l'innovation, ou d'autres moyens similaires.

Nous supposons que les demandes sont rédigées en langage simple (si cela est possible) et répondent aux critères d'évaluation ci-dessous :

- 1. Analyse de marché/concurrentielle Idée claire du problème à résoudre en lien avec le marché et pourquoi, et explication de la manière dont le projet de recherche appliquée aboutira à la création de produits ou services nouveaux et différenciés.
 - a. Le projet comprend-il des données sur la taille et les segments du marché?
 - b. Le fonctionnement et les moteurs du marché sont-ils expliqués de façon réaliste?
 - c. Le niveau de concurrence est-il suffisamment décrit, et quelles sont les forces et les faiblesses relatives des concurrents?
 - d. Les forces concurrentielles sont-elles utilisées efficacement, c'est-à-dire de manière à favoriser le plus possible le succès sur le marché?
- 2. Propriété intellectuelle (PI) Description de la propriété intellectuelle (p. ex., brevets, secrets commerciaux, contrats de recherche avec l'industrie) existante et de la propriété intellectuelle qui découlera du projet.
 - a. Y a-t-il un plan de protection et/ou de monétarisation de la propriété intellectuelle?
 - b. Quelle est la solidité des arguments en faveur de la valeur de la propriété intellectuelle (p. ex., présence de concurrence au sein du marché, activités liées à l'acquisition de brevets, acquisitions, etc.)?

info@nbif.ca / info@finb.ca

Toll Free / Sans frais: 1-877-554-6668

Fax: 506-452-2886





3.	Niveau de maturité technologique (NMT) – L'auto-évaluation du NMT reflète de façon précise la technologie en cours de mise au point. a. Le NMT est-il actuellement de 3 ou plus, et l'auto-évaluation est-elle étayée par des données?
	b. Le plan de projet présente-t-il la progression du NMT, et les étapes de cette progression sont-elles claires?
4.	Partenaire pour la commercialisation – Entreprise dérivée, entreprise déjà présente au sein du marché cible, ou organisation à but non lucratif ayant des compétences spécialisées dans le domaine. a. Le partenaire en matière de commercialisation est-il engagé dans le projet, ou s'engagera-t-il dans le projet une fois qu'une étape convenue sera atteinte? b. Ce partenaire apporte-t-il de la valeur au projet par d'autres moyens?
5.	Participation d'étudiants ou de personnel hautement qualifié – Plan détaillé relatif à la participation d'étudiants au projet. Dans l'idéal, les équipes d'étudiants devraient être interdisciplinaires. a. Comment les étudiants acquerront-ils une expérience concrète de la protection de la propriété intellectuelle, de l'analyse du marché, de l'évaluation du niveau de maturité technologique, de la création de nouvelles entreprises, du prototypage et des démonstrations pour clients?