



ALIMENTECH NEXT CYCLE DU PROGRAMME 2025-2026

Présentée par: Alexandra Barlow
Vice-présidente, programmes
Le Réseau canadien d'innovation en alimentation

Qui nous sommes



Le Réseau canadien d'innovation en alimentation (RCIA) a créé la communauté d'entreprises en alimentation la plus dynamique et la plus engagée du pays. Nos membres proviennent des quatre coins du monde et représentent tous les maillons de la chaîne de valeur alimentaire.



Nous finançons des projets transformateurs dans le domaine des technologies alimentaires, favorisons la collaboration et faisons le nécessaire pour créer une communauté florissante de professionnels œuvrant dans le secteur des aliments et des boissons.

Trois choses que vous devez savoir à propos du RCIA



Nos membres misent sur l'utilisation de l'innovation pour développer les entreprises de fabrication de produits alimentaires, de services alimentaires et de vente au détail de produits alimentaires.



Nous mettons nos membres en contact avec de nouvelles idées, opportunités et technologies afin d'accroître la collaboration et de positionner le Canada en tant que chef de file mondial de l'innovation en alimentation.



Notre équipe est répartie sur l'ensemble du territoire canadien et apporte son soutien en matière d'innovation à toutes les régions, à tous types de produits et à tous les types d'entreprises travaillant en aval des activités fermières jusqu'à l'assiette des consommateurs et consommatrices.

Voici quelques-uns de nos membres



Ce qui distingue le RCIA



Directeurs régionaux de l'innovation (DRI)

Les directeurs régionaux de l'innovation sont présents dans tout le pays et **apportent à nos membres un soutien local et des solutions nationales.**



YODL

YODL est un espace **d'innovation réservé à nos membres**, qui met les professionnels de l'alimentation en contact avec des idées, des ressources et des partenaires uniques.



Possibilités de financement uniques

Les programmes de financement du RCIA **stimulent l'innovation en alimentation au Canada**, favorisent la collaboration et génèrent des retombées économiques.

Programme Alimentech Next

- ❖ Les demandeurs au titre du programme Alimentech Next ont établi leur adéquation produit-marché, savent ce qui est nécessaire pour valider et vendre leur technologie et cherchent à démontrer leur solution dans le secteur alimentaire.
- ❖ Le montant maximal de subvention accordée du RCIA pourra atteindre 50 % du total des coûts admissibles du projet, jusqu'à 250 000 \$ pour un projet d'une durée maximale de 18 mois.
- ❖ Les projets doivent porter sur un maillon de la chaîne d'approvisionnement et de production alimentaire au-delà de la ferme. Les projets qui se concentrent principalement sur les activités agricoles et profitent principalement aux agriculteurs ne sont pas admissibles

Nos priorités



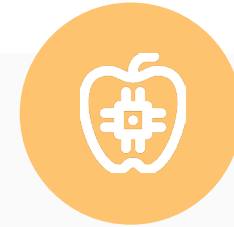
Création de produits et de processus intelligents

- Avantages pour la santé, la nutrition et le bien-être
- Sciences émergentes comme les protéines cultivées ou les protéines « vertes »
- Solutions à la pénurie de main-d'œuvre – nouvelles applications de la robotique, de la numérisation, de l'automatisation et de l'IA
- Technologies de transformation visant à améliorer la qualité, l'énergie et la productivité



Durabilité de l'écosystème alimentaire

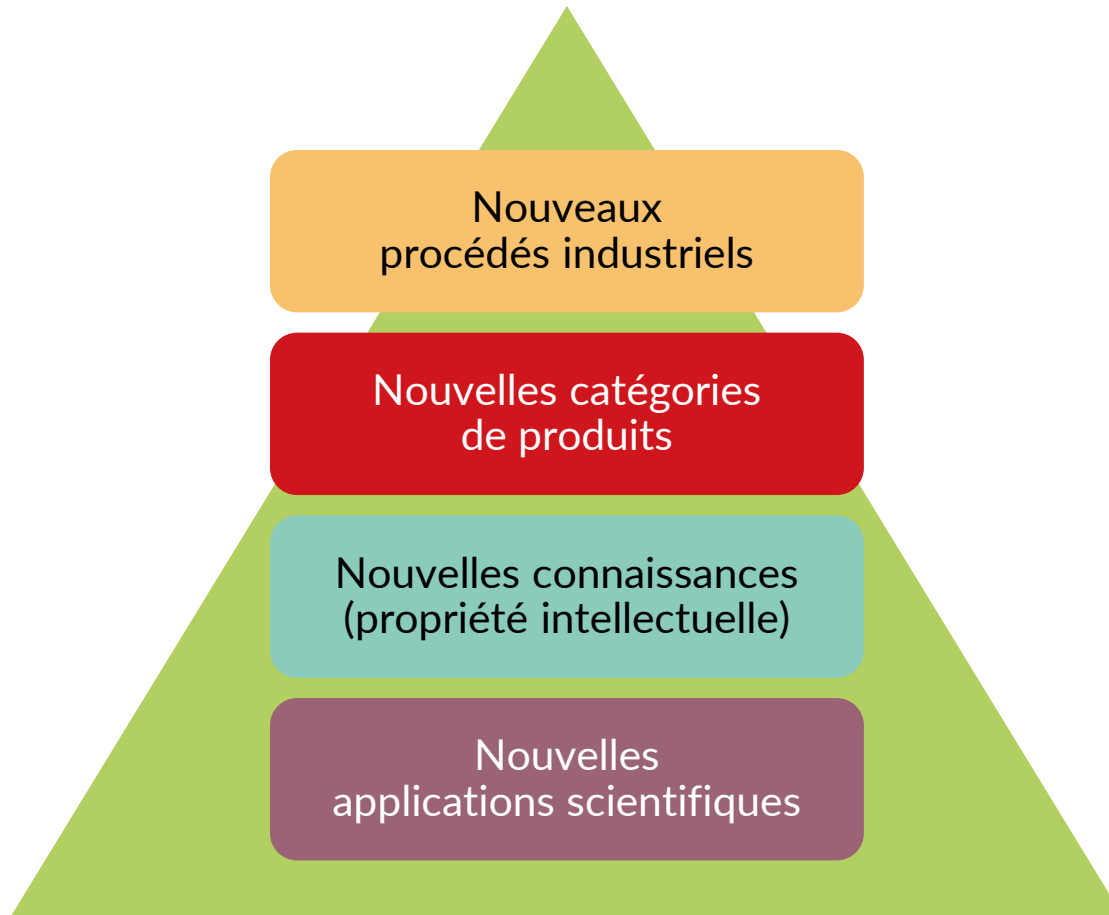
- Réduction des déchets alimentaires
- Récupération d'une plus grande valeur
- Circularité et suprarécyclage
- Emballages écologiques et intelligents
- Utilisation plus efficace des intrants, notamment de l'énergie, de l'eau et du carbone



Chaînes d'approvisionnement agiles et sûres

- Logistique et chaîne d'approvisionnement
- Analyse des consommateurs et de la clientèle
- Salubrité
- Sécurité alimentaire
- IdO et application numérique dans les chaînes alimentaires
- Chaîne de blocs et traçabilité

Qu'est-ce que l'innovation au RCIA?



Les demandeurs doivent proposer de nouveaux procédés industriels, de nouvelles catégories de produits, de nouvelles connaissances ou de nouvelles applications de la science. Les initiatives de développement de produits (comme la création d'une nouvelle marque ou d'une nouvelle formulation de produits alimentaires dans une catégorie qui existe déjà [p. ex. une nouvelle barre protéinée]) ne sont pas admissibles au programme.



Quel est le financement disponible?

- Le RCIA finance des projets jusqu'à 50 % sous forme de subvention, jusqu'à un maximum de 250,000 \$ pour un projet Alimentech Next.
- Les coûts totaux admissibles du projet doivent se situer entre 100 000 \$ et 500 000 \$.
- Le financement sera fourni sur une base de remboursement; les candidats doivent combler les coûts du projet ; aucune avance ne sera versée.
- Si votre demande est retenue, le RCIA exigera des frais de gestion de projet non remboursables de 5 % des coûts totaux du projet éligibles au financement du RCIA.
- Nous finançons 5-8 projets Alimentech Next par cycle.

Projets admissibles

Pour postuler, vous devez être membre du CFIN. Vous pouvez adhérer gratuitement au CFIN à l'adresse www.cfin-rcia.ca

L'accès à notre portail de candidature sera fourni dans les 24 heures suivant votre adhésion.

Les projets admissibles doivent:

- être présentées par des entreprises canadiennes constituées en société qui ont réalisé des ventes annuelles inférieures à 1 million de dollars au cours de leur dernier exercice;
- viser la démonstration d'innovations à un niveau de maturité technologique (NMT) allant de 4 à 7, les projets idéaux aboutissant à la démonstration d'un prototype de système dans un environnement opérationnel (NMT 7);
- Les projets doivent être achevés dans un délai de 18 mois, au plus tard le 31 décembre 2026.
- **nouveauté cette année** : toutes les entreprises faisant demande au programme Alimentech Next doivent démontrer qu'ils ont mis en place ou sont en train de développer une stratégie de propriété intellectuelle. Les demandeurs qui n'ont pas encore commencé à élaborer leur stratégie de propriété intellectuelle devront indiquer les postes budgétaires correspondant à ces coûts ou prouver leur implication auprès de ressources en propriété intellectuelle telles qu'Axelys Québec, Propriété intellectuelle Ontario, ÉleverlaPI ou un cabinet d'avocats afin de recevoir une subvention du RCIA.



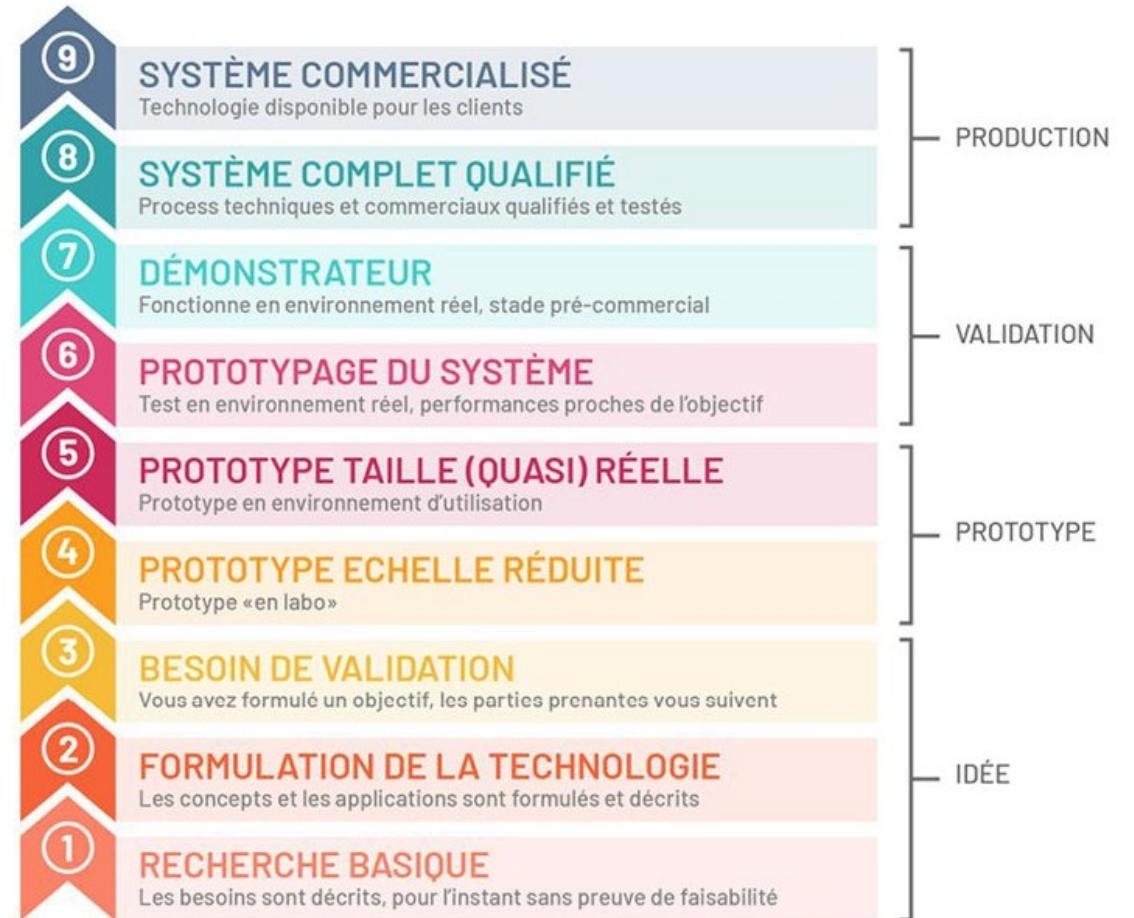
Quel type
d'activités le
RCIA
financera-t-il?

Alimentech Next se concentre sur les
projets de développement avancé et de
démonstration.

Tous les projets doivent prévoir des activités de recherche et de développement dont les **niveaux de maturité technologique** (NMT) vont de 4 à 7; les projets comportant des éléments de NMT 8 et 9 ne seront pris en considération que s'ils font partie d'un projet comportant également des éléments de NMT allant de 1 à 7 (voir le guide du programme pour une description complète des NMT).

Niveau de maturité technologique

Alimentech Next se concentre sur la démonstration et le pilotage – nous considérerons les TRL 4 à 7 – avec une préférence pour les projets qui se rapprochent le plus possible de la commercialisation à la fin du projet.



Coûts admissibles



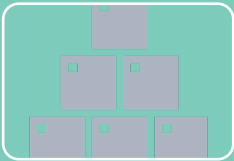
Coûts salariaux directs

- Les salaires bruts de personnel technique pour des activités approuvées .
- Les salaires des propriétaires/actionnaires majoritaires ne sont pas admissibles.



Sous-traitants et consultants

- Réalisation de travaux techniques sur le projet.
- Les factures doivent indiquer l'étendue des travaux.



Matières directes

- Articles pouvant être identifiés comme étant associés au projet.
- Les articles à volume élevé et à faible coût relèvent de notre politique de coûts indirects.



Équipement

- Doit être requis pour le projet - ne peut pas simplement servir à augmenter la production.
- La location d'équipement est admissible.



Autres coûts directs

- Ex : Frais d'expédition, Déplacements (sous réserve de la politique de déplacement du RCIA, doivent être directement liés aux activités de R&D).

Coûts indirects (frais généraux)

Le RCIA appliquera automatiquement un taux de frais généraux (coût indirect) de 55 % à toute main-d'œuvre de votre budget, jusqu'à un maximum de 15 % de vos coûts totaux.

Il s'agit de couvrir les dépenses souvent invisibles ou difficiles à comptabiliser liées à votre projet, telles que :

- La main-d'œuvre générale et administrative, la gestion de projet, le personnel financier, les vacances, les avantages sociaux, etc.
- Les matériaux et fournitures à volume élevé tels que les pipettes, les gants en caoutchouc, les filets à cheveux, les filaments pour imprimantes 3D, les emballages, les seaux, les chariots élévateurs, les échelles, les outils manuels tels que les perceuses, etc.
- Les baux ou locations d'installations, les taxes, le CVC, l'éclairage, l'électricité, etc.
- Les équipements indirects tels que les ordinateurs portables, les logiciels généraux, le mobilier de bureau, l'entretien et la réparation des équipements.
- Les frais de transport tels que les déplacements quotidiens et l'assurance voyage.

N'intégrez pas ces coûts dans votre budget, ils seront jugés inadmissibles. Le guide du programme présente un aperçu complet des coûts indirects à l'annexe C.

Coûts non admissibles

Ce que nous ne paierons pas :

- Activités de vente et de marketing, y compris les consultants, les salaires du personnel de ces équipes, les déplacements vers des salons professionnels ou des conférences, les nouveaux sites Web ou supports de vente, l'élaboration de plans de commercialisation, etc.
- Certifications et consultants en matière de sécurité ou de sûreté, y compris, mais sans s'y limiter, les certifications TSSA, les consultants en sécurité alimentaire.
- Alcool, pourboires ou frais de déplacement déraisonnables.
- Le coût d'un consultant pour préparer votre demande ou vos réclamations.
- Tout ce qui n'est pas prévu dans votre budget de projet initial, sans examen et approbation préalables du RCIA.

Pouvons-nous cumuler avec d'autres programmes de financement gouvernementaux?

Oui, le cumul jusqu'à 75 % des coûts éligibles du projet est autorisé. Cependant, les demandeurs doivent décrire les autres programmes de soutien gouvernementaux qu'ils mettent à profit pour leur projet.

Les demandeurs souhaitant cumuler d'autres fonds publics sont encouragés à nous contacter pour en discuter.



La propriété intellectuelle

Le RCIA s'attend à ce que vous créiez une nouvelle propriété intellectuelle grâce à votre projet d'innovation et que vous la protégiez, soit sous la forme d'un secret commercial, d'un dessin ou modèle industriel ou d'un brevet.

Le RCIA soutiendra les projets sectoriels qui généreront des éléments de propriété intellectuelle ayant le potentiel de profiter à l'écosystème alimentaire canadien. Une proposition est un document clé que les demandeurs utilisent pour préciser la stratégie en matière de propriété intellectuelle qu'ils comptent adopter pour la réalisation de leur projet.

Les demandeurs qui n'ont pas encore commencé à élaborer leur stratégie de propriété intellectuelle devront indiquer les postes budgétaires correspondant à ces coûts ou prouver leur implication auprès de ressources en propriété intellectuelle telles qu'Axelys Québec, Propriété intellectuelle Ontario, ÉleverlaPI ou un cabinet d'avocats afin de recevoir un financement du RCIA.

Vous pouvez obtenir de l'aide sur YODL ou par l'intermédiaire de votre directeur régional de l'innovation. Il existe de nombreux programmes et outils provinciaux et fédéraux pour vous aider à protéger la propriété intellectuelle.

Comment compléter une demande

Le programme Alimentech Next est un programme très compétitif en deux phases. Nous acceptons les candidatures en ligne sur notre portail jusqu'à la date de clôture annoncée pour l'admission, à minuit, heure locale.

Le portail permet aux demandeurs de soumettre des documents supplémentaires, tels que des présentations, des lettres de soutien, des devis ou des propositions de coûts, ou d'autres documents qui, selon eux, ajouteront du contexte à leur soumission.

Comme exigence, nous demandons que des états financiers de 2 ans (audités, mission d'examen ou avis au lecteur) soient soumis avec votre candidature. Si vous ne pouvez pas répondre à cette exigence, une feuille de conditions, un relevé bancaire ou tout autre document démontrant votre situation financière et une lettre indiquant que vous avez le solde de votre demande est le strict minimum.

Fournir une preuve de capacité financière ne garantit pas l'approbation de votre demande.

Manifestation d'intérêt

- Les candidats fourniront un aperçu du projet avec titre, description, date de début et de fin.
- Un profil de l'entreprise comprenant des informations financières est requis.
- Veuillez décrire et identifier les principaux prestataires de services ou partenaires du projet.

Questions:

- Quelle est l'adéquation produit-marché de votre solution pour les clients du secteur de l'alimentation (transformation, distribution, services alimentaires ou épicerie de détail)?
- Décrivez votre état de préparation en vue de la mise en œuvre d'un projet pilote. Décrivez les activités à réaliser avant le lancement du projet pilote ainsi que la portée et l'objectif du projet pilote que vous souhaitez mener. En cas de succès, comment ce projet pilote s'inscrit-il dans vos plans de commercialisation et de croissance?
- Veuillez décrire votre partenaire cible pour votre projet pilote, y compris son secteur d'activité, sa taille et tout autre détail qualifiant. Si vous avez trouvé un partenaire, veuillez décrire l'état actuel de votre relation.

Tous les demandeurs devront annexer à leur proposition une plateforme de lancement/présentation d'entreprise (pitch deck).

Plateforme de lancement

Le plateforme de lancement/présentation d'entreprise (pitch deck) ne doivent pas comporter plus de 10 diapositives et aborder les 6 domaines suivants:

Articulation du
problème et de
la solution

Étapes
franchies à ce
jour et capacités
de l'équipe

L'environnement
concurrentiel

L'opportunité
dans le marché

Aspects
novateurs du
projet

Aperçu
budgétaire

Critères d'évaluation - EI

- Utilisez-le lors de la préparation de vos réponses.
- Une fois la période de réception terminée, tous les projets sont examinés pour s'assurer qu'ils sont terminés et les soumissions conformes sont notées par un panel d'au moins trois examinateurs.
- Nos examinateurs doivent déclarer tout conflit d'intérêt et sont liés par des accords de confidentialité.
- Les soumissions les mieux notées sont sélectionnées pour la prochaine phase.

Critères d'évaluation	Pointage
Le demandeur a fourni une vue d'ensemble de son entreprise et a démontré qu'il possédait l'infrastructure et les capacités financières appropriées pour entreprendre le projet.	10
L'argumentaire du demandeur présente-t-il les besoins de son marché cible, explique-t-il la solution et incite-t-il l'auditeur à agir?	5
La solution répond à un irritant ou à une opportunité pour les fabricants d'aliments et de boissons, les exploitants de services alimentaires, les restaurateurs, les distributeurs ou les détaillants en alimentation. Le demandeur démontre une compréhension claire des besoins du secteur et présente une solution qui a un impact direct sur l'opportunité ou le défi.	15
Le demandeur est déjà presque prêt à lancer un projet pilote (NMT 4-6) et a clairement établi la structure et l'impact des activités de ce projet pilote sur son plan de commercialisation.	15
Le demandeur a clairement établi les caractéristiques démographiques de son client cible et la manière dont sa participation s'aligne sur les objectifs du projet pilote.	10
Plateforme de lancement du projet	45 points
Les réponses sont cohérentes avec les réponses écrites et décrivent clairement le problème et la solution proposée.	5
L'équipe et ses compétences sont connues et satisfont aux exigences du projet. Les progrès réalisés à ce jour démontrent que le demandeur est prêt pour le projet pilote.	5
Le demandeur décrit la position de son entreprise sur le marché et sa proposition de valeur unique. Les concurrents, leurs forces et la manière dont l'entreprise se compare à eux sont présentés.	10
Le demandeur démontre qu'il a étudié le marché et défini son client idéal, et qu'il tire parti de données tierces pour confirmer l'opportunité.	5
Le demandeur démontre que la croissance future de son entreprise sera soutenue par une solide stratégie en matière de PI. Les actifs de PI actuels et futurs sont décrits, y compris le type de PI.	10
Une justification claire de la nécessité de la subvention ainsi que des activités pour lesquelles il sera utilisé a été fournie.	10
Total	100

Proposition complète

La proposition comprendra :

- le gabarit de la demande dûment rempli;
- un budget et du plan de travail dûment rempli;
- des pièces jointes facultatives à l'appui de la proposition;
- un vidéo pitch de 5 minutes pour fournir un aperçu de la solution, de l'opportunité et du projet.

Questions:

- ❖ Relations avec les partenaires : quel est l'état actuel de vos relations avec vos partenaires pour le projet pilote?
- ❖ Équipes et ressources : détaillez votre plan de ressources pour mener à bien ce projet.
- ❖ Innovation et évolutivité : décrivez les aspects novateurs de la technologie et la manière dont elle pourrait être mise à plus grande échelle et contribuer de manière importante à relever les défis du secteur de l'alimentation.
- ❖ Adéquation produit-marché : démontrez qu'il s'agit d'un problème existant dans le secteur de l'alimentation et qu'il est important pour vos clients.
- ❖ Propriété intellectuelle : détaillez votre stratégie en matière de propriété intellectuelle et votre travail dans ce domaine à ce jour.
- ❖ Prochaines étapes : si ce projet est couronné de succès, quelles sont les prochaines étapes pour votre entreprise?



Présentations vidéo

Dans le cadre de la sélection finale, les finalistes de Alimentech Next devront préparer un pitch vidéo de 5 minutes sur leur projet. La vidéo sera présentée au examinateurs et le Conseil consultatif de l'innovation du RCIA, pour examen dans le cadre de son processus décisionnel.

Proposition Complète - critères d'évaluation

Critères d'évaluation d'Alimentech Next	Pointage
Le demandeur a fourni le nom des partenaires et décrit le degré de préparation de ces partenaires. Les exigences des partenaires pour le projet pilote sont établies, de même que les coûts financiers ou les contributions (y compris en nature).	15
Le demandeur a décrit l'infrastructure clé pour le projet, y compris les partenaires externes. L'infrastructure est conforme au plan de travail proposé et, en cas de lacunes ou de risques majeurs, une stratégie d'atténuation claire a été fournie.	20
Le demandeur a présenté les aspects novateurs de sa solution, les principales technologies ou les innovations qui sous-tendent sa solution, ainsi que sa stratégie de mise en marché et son modèle de revenus.	20
Le demandeur a clairement établi la persona, le problème, la promesse et l'adéquation du produit à son marché cible. Les solutions concurrentes ou existantes sont nommées et différenciées de l'innovation proposée. La réponse fait référence aux premiers clients, à des rapports sectoriels, à des sondages ou à d'autres documents. Les lettres de soutien sont encouragées et doivent clairement articuler l'adéquation produit-marché.	20
Le demandeur présente une stratégie claire et décrit la PI qui sera créée dans le cadre du projet. La façon de gérer la PI entre les partenaires est décrite et raisonnable. Des mesures ou un plan d'action sont clairement établis pour gérer la propriété intellectuelle découlant de ce projet.	10
Le demandeur a établi les prochaines étapes vers la commercialisation, comme l'obtention d'investissements supplémentaires, des projets pilotes et une protection pour la propriété intellectuelle. Les avantages pour l'entreprise ont été quantifiés, notamment les nouveaux emplois, revenus, ventes à l'exportation, etc.	10
Le plan de travail contient au moins 5 activités et présente une approche raisonnable alignée sur les détails du projet fournis dans la demande. Le budget est détaillé et étayé par des devis, le cas échéant. Les ressources internes en main-d'œuvre sont clairement des contributeurs techniques et le titre des postes affectés au projet et le nombre d'heures y étant consacrées sont indiqués. L'étendue des travaux pour les fournisseurs est mentionnée et des noms sont fournis, s'ils sont disponibles.	5
Total	100

Notre plateforme - demo

Les candidatures sont soumises sur le portail de soumissions du CFIN :
<https://cfin-rcia.smartsimple.ca/>

Des questions de présélection d'admissibilité sont incluses dans le portail en ligne pour garantir que les projets répondent aux exigences d'admissibilité de base.

Référez-vous à l'annexe D pour obtenir des conseils sur la façon de remplir chaque section de la demande.



La touche humaine optimise les résultats des membres

Scientifique des produits alimentaires	Économiste	Bâtisseuse de la communauté	Spécialiste du développement des affaires	Créateur de nouvelles entreprises
				
 Lavina Gully Directrice régionale de l'innovation (Colombie-Britannique)	 Hubba Khatoon Directrice régionale de l'innovation (Prairies)	 Marsha Druker Directrice régionale de l'innovation (Ontario)	 Julie Daigle Directrice régionale de l'innovation (Québec)	 Tyson MacInnis Directeur régional de l'innovation (Atlantique)

Nos **directrices et directeurs régionaux de l'innovation (DRI)** optimisent l'expérience du RCIA parce qu'ils sont **crédibles, compétents, stratégiques et bien connus** à l'échelle nationale et au sein de leurs marchés. Ces personnes travaillent ensemble pour résoudre les problèmes d'innovation et transformer nos membres en collaborateurs.



MERCI

Contactez nous –
innovation@cfin-rcia.ca au sujet
de votre projet!