

***Politique d'accès à l'expertise
du ministère des Ressources naturelles
en géomatique pour des fins d'exportation***

- 26 septembre 2002 -

***Ressources
naturelles***

Québec 

Mise en contexte

La présente politique encadre les procédures d'accès au savoir-faire exportable du ministère des Ressources naturelles (MRN) en géomatique et vise à permettre à l'industrie de la géomatique d'augmenter sa part du marché mondial.

Le MRN entend collaborer à l'exportation d'une offre intégrée¹ en géomatique. Cette offre combine l'expertise du secteur privé, du secteur gouvernemental et du secteur de l'enseignement (niveau collégial et universitaire).

Au cours des derniers mois, la réalisation de la Stratégie d'exportation de la géomatique a mis en présence le ministère des Ressources naturelles (MRN), le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC), le Centre de développement de la géomatique (CDG), Développement Économique Canada, Ressources naturelles Canada, le groupe GéoIntégra inc. ainsi que le groupe des collèges et universités EMERGE. La Stratégie fournit l'impulsion nécessaire à tous ces partenaires pour consolider cette offre intégrée et favoriser l'obtention de contrats internationaux. Il a en outre été démontré que le marché international de la géomatique se transforme rapidement d'un marché de produits et services vers un marché de solutions intégrées et que l'accompagnement institutionnel constitue une valeur ajoutée recherchée.

Le MRN possède une expertise importante qui a été développée au fil des ans par l'émergence de projets structurants. L'offre du MRN s'exprime dans l'élaboration, la réalisation, l'adaptation dynamique de solutions d'affaires gouvernementales novatrices en matière de gestion du territoire et des ressources naturelles à l'aide de la géomatique. Le MRN possède en outre un savoir-faire gouvernemental dans la gestion de l'information géographique numérique incluant sa normalisation, sa production et sa diffusion.

Il faut noter qu'un projet à l'international peut d'abord nécessiter des actions de **promotion** de l'expertise du Québec pour ensuite conduire à la **prospection** de marché pour enfin permettre la conclusion de contrats de **réalisation**. Ces actions peuvent mettre en présence des entreprises québécoises, des maisons d'enseignement et de recherche ainsi que le MRN. Ces actions doivent être encadrées par une politique ministérielle.

But

Rendre accessible l'expertise exportable du MRN en géomatique aux entreprises et aux maisons d'enseignement.

¹ Par offre intégrée, le MRN est interpellé pour : réaliser un projet dont une de ses composantes est une solution gouvernementale, mais inexistante dans le secteur privé, relevant d'un des M/O du gouvernement du Québec. Cette offre intégrée peut prendre trois formes :

- solution ou expertise gouvernementale et solution émanant du secteur privé
- solution ou expertise gouvernementale et solution du secteur de l'enseignement
- solution ou expertise gouvernementale, solution émanant du secteur privé et solution du secteur de l'enseignement

Objectif

Répondre efficacement aux demandes de collaboration signifiées au MRN par les entreprises québécoises et les maisons d'enseignement dans leurs démarches d'exportation pour qu'elles constituent une offre intégrée québécoise en géomatique sur les marchés étrangers.

Orientations

- Le MRN encouragera, appuiera et, s'il y a lieu, collaborera à l'exportation du savoir-faire québécois en géomatique.
- Le MRN laisse place aux initiatives des entreprises privées et aux maisons d'enseignement en matière d'exportation. Il ne les compétitionnera pas. Dans des cas exceptionnels, il acceptera de transiger de « gouvernement à gouvernement ».
- Le MRN apportera sa collaboration à titre onéreux d'une manière équitable et transparente à toutes les entreprises qui entendent faire une offre intégrée du savoir-faire québécois en géomatique et ceci pour contribuer au développement économique par l'exportation.
- Le MRN encouragera l'interaction entre les meilleures compétences de l'entreprise privée, de l'enseignement, de la recherche et de l'administration publique pour augmenter leurs chances de succès face aux offres des compétiteurs internationaux.
- Seules seront acceptées les intentions d'affaires concernant l'exportation d'une solution gouvernementale dans le cadre d'une offre intégrée.
- L'expertise recherchée est complémentaire à celle existante dans le secteur privé et auprès des maisons d'enseignement.
- Le MRN contribuera à une seule offre intégrée québécoise par projet, de la façon déterminée par la présente politique d'accès, que ce soit celle d'une entreprise, d'une maison d'enseignement ou d'un regroupement de partenaires québécois face aux compétiteurs étrangers.
- Afin d'obtenir la contribution du MRN, les entreprises et les maisons d'enseignement ont la responsabilité de faire connaître au MRN leurs intentions d'affaires en exportation et ce, par cible de marché².

² Par cible de marché, on entend : identifier un pays et un domaine d'intervention faisant l'objet d'un ou de projets potentiels ou concrets qui proposent à une clientèle étrangère dûment identifiée des solutions de gestion supportées par la géomatique.

- Le MRN respectera la confidentialité des informations d'affaires (verbales ou écrites) qu'il obtiendra des entreprises et des maisons d'enseignement.
- Le MRN prendra ses décisions concernant les demandes de contribution et d'appui à partir des informations qu'il aura en main. La transmission des informations est la responsabilité des entreprises et des maisons d'enseignement.
- Dans chacune de ses ententes le MRN s'exonérera de toutes responsabilités (financière, civile ou autre) envers un client étranger.

Modalités

- Les demandes de collaboration faites au MRN sont normalisées par une fiche de projet disponible dans l'Internet sur le site du MRN.
- L'information requise pour compléter ces fiches doit être fournie à la satisfaction du MRN.
- Pour chaque projet ou cible de marché le demandeur doit déposer une fiche de projet composée des éléments suivants :
 - nom et coordonnées du demandeur
 - identification du client potentiel (si connu)
 - identification de la ou des cibles de marché ou du projet
 - plan d'affaires (pour demande d'entente de collaboration de moyen et long terme seulement - entre autres, préciser les objectifs économiques, les stratégies d'intervention et le calendrier)
 - nature de la collaboration souhaitée
 - état du dossier ³
 - nature des démarches et niveau d'investissement déjà consentis
 - évaluation de la probabilité d'obtenir des contrats
 - bénéfices attendus
 - valeur du projet global
 - valeur du premier contrat à obtenir
 - échéancier prévu
- Toutes les initiatives d'affaires impliquant une collaboration du MRN doivent faire l'objet d'une entente de collaboration ou d'une entente de projet. S'il participe à la réalisation d'un projet commercial à l'étranger avec l'industrie, le MRN imposera des taux harmonisés avec les conditions du marché qui seront précisés dans ces mêmes ententes.

³ État du dossier : lettre d'intention du client, lettre garantissant un financement international du projet, extrait de décision concernant la volonté du client de réaliser le projet, recommandation favorable du MIC, du MRI ou du MAECI, étude de marché favorable au projet ou tout autre document démontrant l'imminence de la réalisation du projet.

- Le degré et la nature de la participation du MRN pour l'exportation d'une offre intégrée sont négociés pour chacun des projets et tiennent compte de la capacité des ressources internes qui sont aptes à participer à des projets à l'étranger.
- Chaque entente de projet contient des clauses particulières visant chacune des spécificités du projet.
- Ces deux types d'entente peuvent être résiliés, entre autres, si aucun résultat tangible ou progression significative n'est obtenu conformément aux objectifs et à l'échéancier identifiés et si aucun événement ne laisse supposer un renversement de la situation.
- Si plusieurs demandes de collaboration sont formulées pour un même projet, sans que les firmes se regroupent, le MRN enclenchera un processus de sélection.
- Le MRN prendra ses décisions le plus rapidement possible en tenant compte des délais des projets d'exportation.
- Les décisions du MRN se prendront en considérant les éléments suivants :
 - Le niveau d'investissement et la nature des démarches déjà consentis - (30 points)
 - L'état du dossier⁴ - (40 points)
 - Financement acquis - montage financier - (10 points)
 - Plan d'affaires - lorsque nécessaire - (20 points additionnels)

⁴ État du dossier : lettre d'intention du client, lettre garantissant un financement international du projet, extrait de décision concernant la volonté du client de réaliser le projet, rapport favorable du MIC, du MRI ou du MAECI, étude de marché favorable au projet ou tout autre document démontrant l'imminence de la réalisation du projet.