

CHEMINEMENT DE PROJETS DE DÉVELOPPEMENT AVEC LES PARTENAIRES GOUVERNEMENTAUX

François Diguer, 28 novembre 2012



CHEMINEMENT D'UN PROJET DANS L'APPAREIL GOUVERNEMENTAL



C'EST QUOI UN BON PROJET POUR L'APPAREIL GOUVERNEMENTAL?

1

- Dossier complet; conforme aux orientations gouvernementales

2

- Hiérarchie connaît le projet et reconnaît sa pertinence

3

- Autorités ont reçu des messages positifs et souhaitent s'y associer



DOSSIER COMPLET ET CONFORME

- **Projet crédible, données vérifiables, documentées**
- **Mise de fonds**
- **Présente des liens avec les orientations gouvernementales**
- **Procure des avantages concrets pour la région, le secteur ou l'État,**

LA PERTINENCE EST DÉMONTRÉE

- **Des rencontres ont permis de répondre aux questions et des ajustements ont été apportés**
- **La connaissance et le niveau de compréhension du projet par les autorités sont élevés**
- **Le projet fait avancer les priorités du gouvernement**



FAIT L'OBJET D'APPUIS ET EST ATTRAYANT

- **Des appuis tangibles se sont manifestés, idéalement des partenaires financiers**



- **Des leaders de la région ou du secteur en parlent positivement**
- **Il présente des avantages qui justifient un investissement public (emplois, création de richesse, etc.)**

SUIVEZ-VOUS VOTRE PROJET À TOUTES LES ÉTAPES?

- **Au niveau administratif :**
 - **Chargé de dossier**
 - **Directeur, directeur général, sous-ministre adjoint**
 - **Sous-ministre**
- **Au niveau politique :**
 - **Attaché politique ou député**
 - **Chef de cabinet**
 - **Ministre**

SUIVRE UN PROJET : EST-CE DU LOBBY?

- **Lobby = groupe de pression ou d'intérêts pour promouvoir un dossier ou un projet auprès des instances publiques**
- **Communiquez-vous avec les membres d'une institution publique en vue d'influencer une décision?**



C'EST QUOI DU LOBBY?

- **Communication orales ou écrites en vue d'influencer les décisions des titulaires de charges publiques concernant des objectifs déterminés. Par exemple :**
 - **Discuter avec les membres du conseil municipal dans le but de les convaincre de changer le schéma d'aménagement et le règlement**
 - **Communiquer avec un ministre pour s'assurer que l'adoption de politiques et de règlements dans le domaine forestier n'ira pas à l'encontre du développement de votre entreprise ou de votre projet**

OU ENCORE...

- **Faire des représentations auprès d'un représentant d'une société d'État afin d'obtenir son appui à un projet**
- **Tenter de convaincre les fonctionnaires d'un ministère ou un maire de subventionner un projet**
- **Faire pression sur le directeur général de la municipalité afin d'accélérer le processus**
- **Intervenir auprès d'un fonctionnaire afin d'obtenir une dérogation à un règlement**
- **Communiquer régulièrement avec un député ou un ministre afin d'obtenir des subventions**

QUI EST TITULAIRE DE CHARGES PUBLIQUES?

- **Ministres, députés et personnel politique**
- **Personnel du gouvernement**
- **Responsables d'organismes ou d'entreprises du gouvernement et leur personnel** (Hydro-Québec, Caisse de dépôt et de placement du Québec, Société des alcools du Québec, Loto-Québec, etc)
- **Responsables et personnel de certains organismes sans but lucratif dont le financement provient principalement du gouvernement et chargés d'octroyer des fonds publics** (par exemple, le Fonds de recherche en santé du Québec)
- **Maires, conseillers municipaux ou d'arrondissements, préfets, présidents et autres membres du conseil d'une communauté métropolitaine ainsi que leur personnel**

QUE FAIRE?

- **Vous inscrire au registre des lobbyistes :**
 - Lobbyiste-conseil
 - Lobbyiste d'entreprise
 - Lobbyiste d'organisation
- **Pourquoi?**
 - C'est la loi
 - Lorsqu'on parlera de votre projet dans les médias, vous serez heureux d'être en règle, vous... ou votre employeur!

A photograph of two men in business suits sitting at a table. The man on the left is holding up a green card, and the man on the right is holding up a red card. A blue banner with white text is overlaid across the middle of the image.

QUOI FAIRE ET NE PAS FAIRE ?

QUOI FAIRE ?

- **Préparer son dossier... dans les détails**
- **Tenir compte du calendrier gouvernemental (préparation du budget, réformes, projets de loi)**
- **Tester votre projet auprès de représentants régionaux et gouvernementaux**
- **Présenter officiellement auprès des autorités un dossier complet :**
 - **Lettres de présentation, plan d'affaires ou projet, photos, appuis, revue de presse, CV, équipe de gestion, etc.**

QUOI FAIRE ?

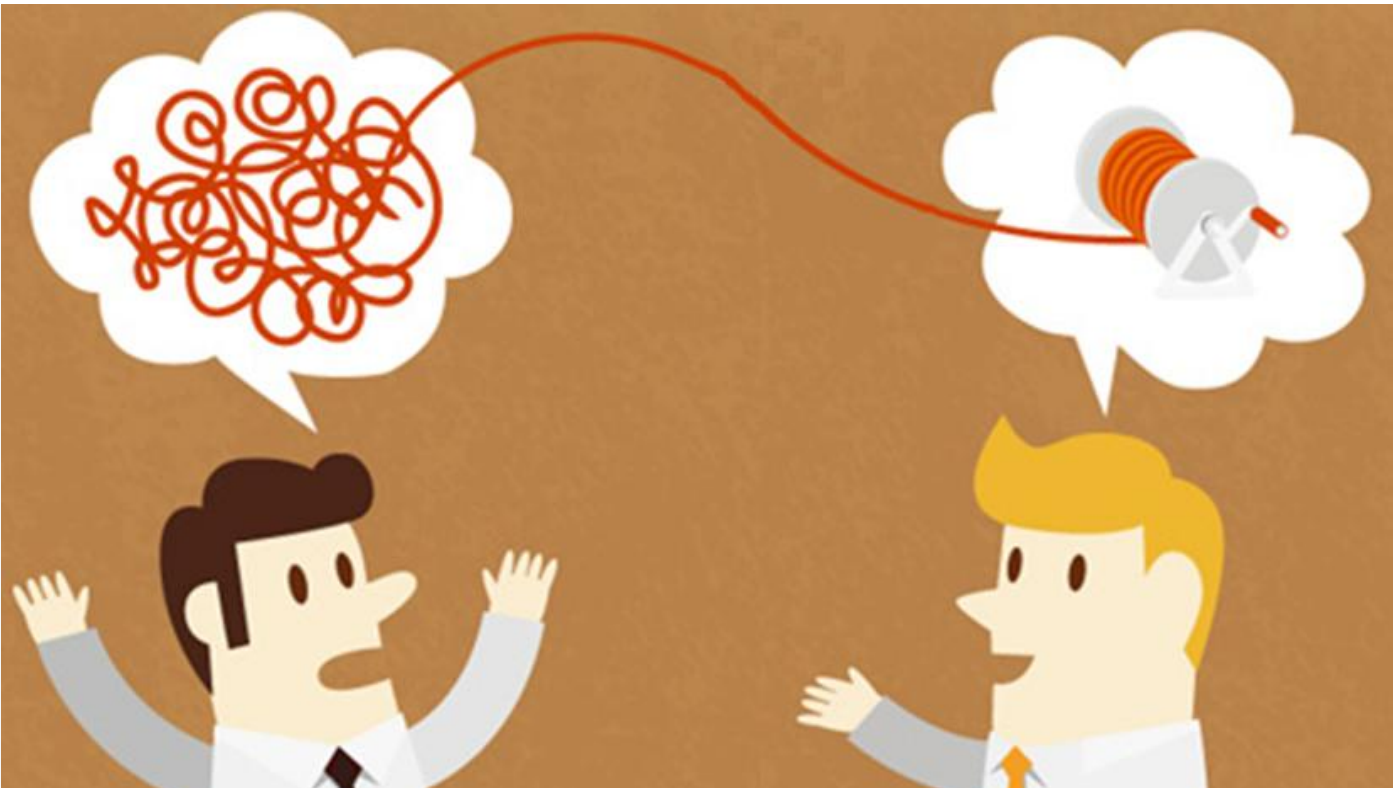
- **Suivre le projet à toutes ses étapes, tant administratives que politiques**
- **Ne pas négliger les rencontres aux étapes clés, notamment avec la hiérarchie et le personnel qui conseille les autorités**
- **Vous faire accompagner d'un leader régional ou du secteur**
- **Faire valoir vos appuis, éventuellement dans les médias, ...mais au bon moment!**

QUOI NE PAS FAIRE ?

- **Pressions indues, ultimatums, déclarations dans les médias**
- **Démontrer que vous connaissez mal ou peu les programmes et les interlocuteurs, surtout au niveau hiérarchique**
- **Ne pas être au fait des orientations et des priorités gouvernementales... surtout si vous rencontrez un ministre!**

QUOI NE PAS FAIRE ?

- **Attendre que la réponse arrive parce qu'on vous a dit que votre projet est en haut de la pile!**
- **Brûler des étapes**
- **Penser qu'une rencontre c'est bien assez!**



ORIENTER EFFICACEMENT SES DÉMARCHES AUPRÈS DES BONS INTERVENANTS

CHAQUE NIVEAU COMMANDE UNE APPROCHE DIFFÉRENTE

- **Niveau administratif**
 - **Présentation plus détaillée avec explications**
 - **Bon moment pour convenir d'ajustements**
 - **Présence de collaborateurs, de spécialistes ou de partenaires régionaux ou gouvernementaux**

CHAQUE NIVEAU COMMANDE UNE APPROCHE DIFFÉRENTE

- **Niveau politique**
 - **Puncher**
 - **Les choses ont été ajustées au préalable (idéalement les étapes administratives complétées)**
 - **Présence de leaders régionaux ou du secteur, appuis financiers et/ou politiques**



CONDITIONS DE SUCCÈS DES PARCS RÉGIONAUX



DÉTERMINER L'APPROCHE

- **Approche cas par cas ou globale :**
 - **Ex. : un réseau de parcs régionaux?**
- **Comparaison avec les festivals et les événements?**
- **Quelle est la spécificité des parcs régionaux?**
- **Par quoi commencer?**
- **Un portrait d'ensemble, des données, des retombées, les emplois créés, les avantages pour le Québec**

PLAN D'AFFAIRES

- **Vision innovatrice: personnalité articulée autour des spécificités régionales et d'un branding commun**
- **Uniformité de la qualité des prestations**
- **Appuis solides**
- **Réponse aux priorités gouvernementales**
- **Structure financière crédible**
- **Démonstration des avantages pour les régions (complémentarité avec les parcs nationaux) et l'État**

DÉMARCHE DES PARCS RÉGIONAUX

