

Montréal, le 30 juillet 2019

Objet : Votre demande d'accès à l'information du 4 juillet 2019 (réf : projets d'intelligence artificielle)
N/D : 1-210-528

Nous faisons suite à votre demande d'accès formulée en vertu de la *Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels* (RLRQ, chapitre A-2.1) (ci-après, la « Loi sur l'accès ») datée du 4 juillet 2019, reçue, par courriel, à nos bureaux le même jour, dont copie est jointe en annexe, et à notre avis de prolongation de délai de traitement daté du 17 juillet 2019.

Après vérifications et revue des documents impliqués par votre demande, nous vous transmettons la publication « En route vers la prospection intelligente » ainsi qu'une présentation et une fiche sur ce projet. Ces documents détaillent les projets d'intelligence artificielle répondant à la description de votre demande et qui sont étudiés ou déployés selon la période visée.

Cependant, il appert que nous ne pouvons vous transmettre certains documents et invoquons à ce stade à cet égard, comme applicables en l'espèce, les articles 9, 14, 21, 22, 23, 24 et 27 de la Loi sur l'accès.

En terminant, à titre d'information, nous vous référons à l'article 135 de la Loi :

« 135. Une personne dont la demande écrite a été refusée en tout ou en partie par le responsable de l'accès aux documents ou de la protection des renseignements personnels peut demander à la Commission de réviser cette décision.

Une personne qui a fait une demande en vertu de la présente loi peut demander à la Commission de réviser toute décision du responsable sur le délai de traitement de la demande, sur le mode d'accès à un

document ou à un renseignement, sur l'application de l'article 9 ou sur les frais exigibles.

Ces demandes doivent être faites dans les trente jours qui suivent la date de la décision ou de l'expiration du délai accordé par la présente loi au responsable pour répondre à une demande. La Commission peut toutefois, pour un motif raisonnable, relever le requérant du défaut de respecter ce délai. »

Nous vous prions d'agréer l'expression de nos sentiments les meilleurs.

Le responsable de l'accès aux documents,

ORIGINAL SIGNÉ

Marie-Josée Lapierre
Vice-présidente, affaires juridiques et secrétaire

p.j. Votre demande d'accès; l'article « En route vers la prospection intelligente »; la présentation « Programme de ciblage & filiales », la fiche « Réinventer la prospection d'investissements étrangers au Québec », brochure sur l'intelligence artificielle et les articles 9, 14, 21, 22, 23, 24 et 27 de la Loi sur l'accès.

PAR COURRIEL

Québec, le 4 juillet 2019

Me Marc Paquet
Conseiller spécial, mandats stratégiques
Investissement Québec
600, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 1500
Montréal (Québec) H3B 4L8

Objet : demande accès – projets d'intelligence artificielle

Me,

En vertu de la *Loi sur l'accès aux documents des organismes publics*, j'aimerais obtenir la documentation (y compris, sans toutefois s'y limiter, les politiques, les rapports, les mémoires, les bilans, les directives, les évaluations d'impact sur la vie privée, les notes de réunion et les notes de service et d'informations) liée à tous les projets d'intelligence artificielle étudiés ou déployés dans votre ministère, pour la période du 1^{er} janvier 2018 au 1^{er} juillet 2019.

Les projets d'intelligence artificielle peuvent comprendre, sans s'y limiter, les projets de vision par ordinateur, la reconnaissance vocale (*speech-to-text* ou *speech-to-speech*), l'automatisation, l'analyse prédictive, l'apprentissage machine (ou *machine learning*), la robotique, le classement automatisée ou l'automatisation de processus décisionnel.

Nous savons d'ores et déjà que votre organisme travaille sur un outil automatisé de prospection financière.

Évidemment, je reste à votre entière disposition si vous avez besoin d'informations supplémentaires concernant cette demande. Prenez toutefois note que je serai en vacances jusqu'au 16 août inclusivement.

En vous remerciant de l'attention que vous porterez à cette lettre, je vous prie de recevoir, Me, mes salutations distinguées.

NOUVELLES

[Retourner à la page précédente](#)

Le 21 mars 2019

En route vers la prospection intelligente



Depuis juin 2018, la vice-présidence aux Affaires internationales d'Investissement Québec (IQ) a entamé une réflexion profonde sur son positionnement concurrentiel en vue d'améliorer le repérage de clients potentiels, de mieux comprendre les contextes d'affaires des filiales internationales en activité au Québec et de soutenir ses équipes terrain grâce à l'intelligence artificielle.

Nous avons rencontré Éric Dequenne, vice-président, Affaires internationales afin de lui poser quelques questions à ce sujet.

Éric, qu'est-ce qui a changé dans le domaine de la prospection depuis tes débuts en 1999?

La prospection d'investissements étrangers est un métier de ventes encore assez traditionnel. On s'appuie sur un réseau de contacts, on détermine les foires commerciales à visiter en ciblant des clients potentiels et on recherche les opportunités par l'entremise de différents canaux d'information. Le défi, c'est de pouvoir détecter la bonne opportunité au bon moment et de l'aborder avec le bon message. Afin de nous aider à relever ce défi, nous avons intégré l'intelligence artificielle à nos façons de faire. C'est donc un véritable virage technologique que nous avons pris!

D'ailleurs, IQ se distingue par l'importance qu'elle accorde à la transformation numérique. Par exemple, notre tournée manufacturière a pour but d'amener l'industrie dans le 4.0. Toutefois, nous ne devons pas nous contenter de l'encourager, mais aussi agir par l'exemple et devenir un catalyseur de l'innovation numérique au Québec.

Je crois qu'il est impératif de nous questionner sur les avantages des nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle. Ainsi, nous voulons aller au-delà de l'optimisation de nos processus. L'objectif n'est pas de remplacer l'humain, mais de l'outiller en réinventant nos façons de faire. C'est pourquoi nous réfléchissons à mieux intégrer ces données et à les exploiter de manière optimale. Nous voulons additionner notre capital humain au capital technologique en l'arrimant à nos actions de développement d'affaires.

Finalement, cette transformation devrait augmenter notre capacité à anticiper et à mieux comprendre les marchés tout en facilitant la prise de décision. Est-ce le bon client à prospecter? La bonne période? L'analyse des mégadonnées issues de nos systèmes internes couplée aux innombrables sources externes pourrait nous apporter des réponses.

Comment avez-vous décidé de passer à l'action?

À l'époque où j'étais directeur des filiales étrangères, ça faisait déjà quelques années qu'on se demandait comment mieux se préparer à rencontrer un client. Alors, quand on peut bénéficier d'outils technologiques qui améliorent notre capacité à recueillir, à traiter et à comprendre un ensemble de données, on devient automatiquement plus efficace. Avec cet appui technologique, on comprend mieux où va le client et quelles sont ses intentions. Et si on est bien outillé pour anticiper ces intentions, on a un pas d'avance.

Mais qu'a été le déclencheur?

En analysant le marché des technologies avec l'aide inestimable de notre équipe TI, on a compris que l'intelligence artificielle avait le potentiel de révolutionner nos façons de faire et qu'elle nous permettrait de décupler nos efforts collectifs. Il faut aussi dire que l'effervescence de ce secteur au Québec est stimulante et qu'elle nous pousse à réfléchir hors du cadre traditionnel de notre métier de prospecteur d'investissements étrangers.

Donc, comment avez-vous procédé?

L'enjeu était de trouver une solution directement applicable, sans prendre des années pour la développer. On ne voulait surtout pas s'éloigner de l'objectif d'être plus rapide et agile. Alors, nous avons lancé plusieurs expérimentations. Nous avons repéré des entreprises offrant des solutions numériques en mesure de capter des signaux d'entreprises à prospecter. Pour ce qui est des prospects identifiés, on a opté pour une application qui nous permet de faire des campagnes de marketing très ciblées.

On est en phase pilote actuellement et la bonne nouvelle, c'est qu'on est au-delà de l'intention. Comme toutes les organisations qui veulent se réinventer, qui veulent devenir meilleures, on innove! C'est une transformation profonde dans notre manière d'exercer notre métier. Elle viendra le moderniser, appuyer nos professionnels sur le terrain et augmenter la valeur ajoutée de nos interventions. Le défi est de taille en ce qui a trait à l'exécution, il nous pousse à nous dépasser, c'est ce qui nous stimule, et à prendre des risques qui ont le potentiel de générer des opportunités jusqu'ici difficiles d'accès.

Quelles sont les prochaines étapes?

La prochaine étape critique sera la conclusion de notre phase pilote. Si elle est positive, et c'est ce que j'espère, cela nous permettrait de lancer une implantation beaucoup plus large. Passer de la phase d'expérimentation à la phase d'industrialisation. Pour que ce ne soit pas qu'un essai, mais qu'on le transforme en coup gagnant. Et puis, intégrer l'IA dans l'ADN de notre métier de prospection revient à la mettre au service d'une noble mission, celle du développement économique du Québec. C'est notre ambition.

© 2019 Investissement Québec



Programme de ciblage & filiales VPAI

Novembre 2018

UNE VISION FORTE COMME POINT DE DÉPART



VISION

Être **LA référence** en matière d'agence de développement économique via l'**exploitation des dernières technologies** afin de **créer un avantage compétitif unique** (génération de leads – prospection – évaluation – accompagnement – finalisation)



MISSION

Soutenir le **développement économique** du Québec par l'**attrait international** en identifiant des **cibles d'investissements étrangers de qualité** et en **adéquation** avec le **positionnement IQ**



STRATÉGIE

S'appuyer sur des **technologies** afin de développer notre **efficacité / maturité** en termes de:

Génération de leads



Qualité de prospection



Évaluation



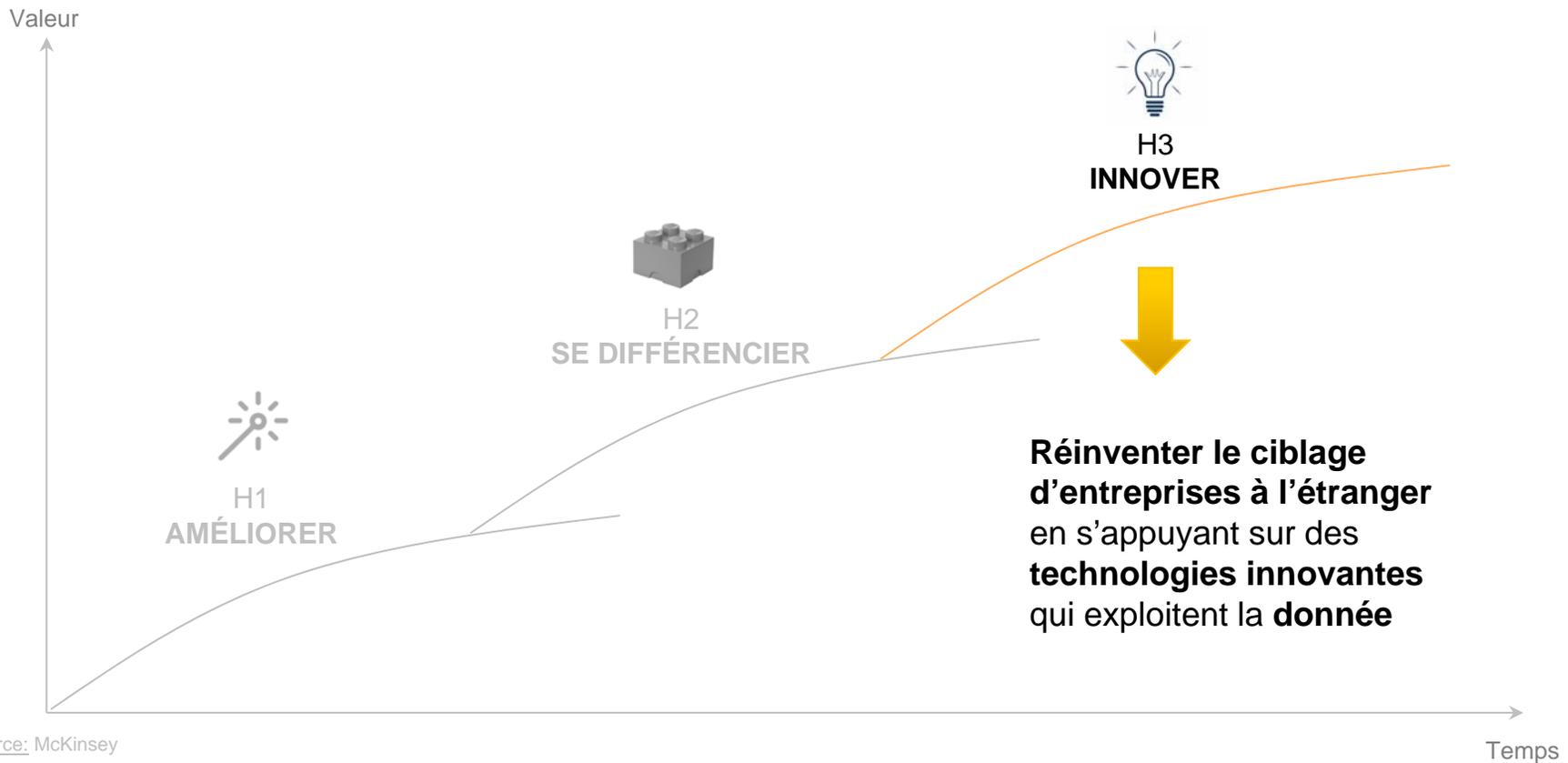
Relationnel / suivi (nurturing)



CIBLAGE



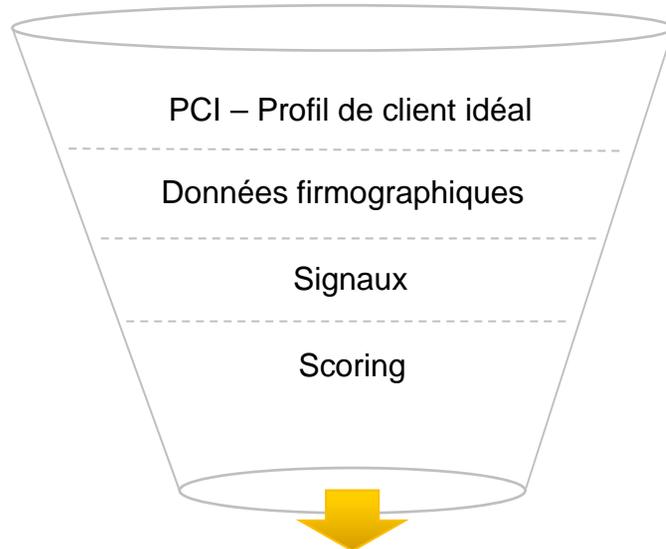
EXPLORER DE NOUVELLES AVENUES



RÉINVENTER LE CIBLAGE VIA 2 MODÈLES

« Génération prédictive de pistes »

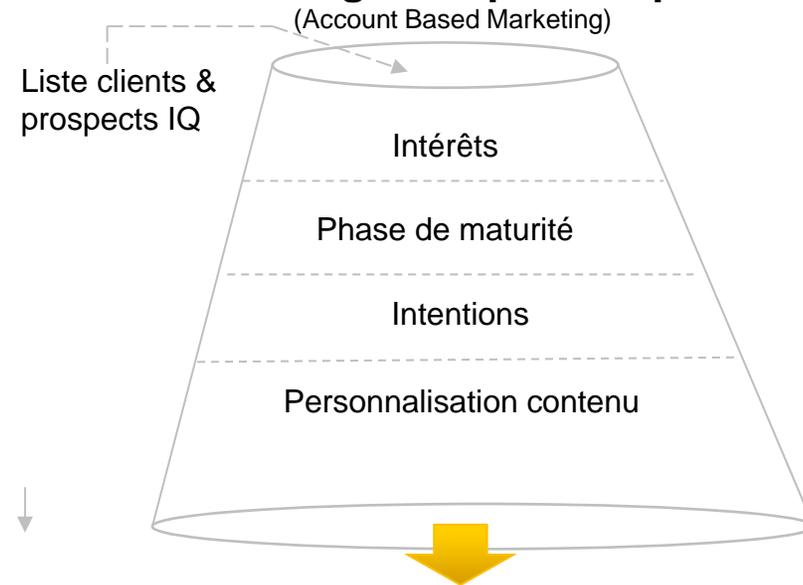
(Predictive Lead Generation)



Augmenter la **qualité** du pipeline de **prospection**

« Marketing ciblé par comptes »

(Account Based Marketing)



Augmenter le taux de **conversion** de choisir le Québec comme **destination d'investissement**

Objectif: Identifier la **bonne cible**, avec le **bon message** au **bon moment**

FILIALES



RENFORCER NOTRE MODÈLE D'ÉVALUATION

Modèle Actuel



Entreprises internationales établies au Québec: données internes pour comprendre leur contexte d'affaires

Limites

- Évaluation sur **base d'infos qualitatives** (de l'entreprise)
- **Statique** – photo prise à un moment donné
- **Processus manuel**

Modèle Futur

Données internes



Données externes



Algorithme utilisant l'intelligence artificielle pour identifier des « patterns » sur base de données historiques et actuelles, internes et externes



Avantages

- Utilise l'**expertise d'un fournisseur qui intègre l'IA**
- Évaluation **en continu** et en **temps réel**
- **Processus automatique** et **intégration future CRM**

Invest**Quebec**.com



RÉINVENTER LA PROSPECTION D'INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU QUÉBEC

À L'ÉTÉ 2018, LA VICE-PRÉSIDENTE DES AFFAIRES INTERNATIONALES A ENTAMÉ UNE GRANDE RÉFLEXION SUR SON POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL EN VUE D'AUGMENTER MASSIVEMENT L'ATTRAIT DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU QUÉBEC. L'ÉQUIPE S'EST DONC TRANSFORMÉE ET COMPTE MIEUX OUTILLER LES DÉMARCHEURS EN POSTE À L'ÉTRANGER PAR L'UTILISATION DE TECHNOLOGIES INNOVANTES. ELLE INTÈGRE DEPUIS PEU L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET L'ANALYSE DES MÉGADONNÉES DANS SES STRATÉGIES D'ATTRACTIONS D'INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS.

« Une vision pour le Québec »

Pour soutenir la croissance du Québec et attirer des investissements étrangers de qualité, nous avons complètement repensé nos façons de faire. Nous voulons être LA référence en matière d'agence de développement économique au Québec et un pionnier par l'utilisation de plus récentes technologies de l'information. »

– Éric Dequenne, vice-président, Affaires internationales

Notre innovation

Réinventer le ciblage d'entreprises à l'étranger en s'appuyant sur des technologies innovantes qui exploitent la donnée et ont recours à l'utilisation d'algorithmes prédictifs.



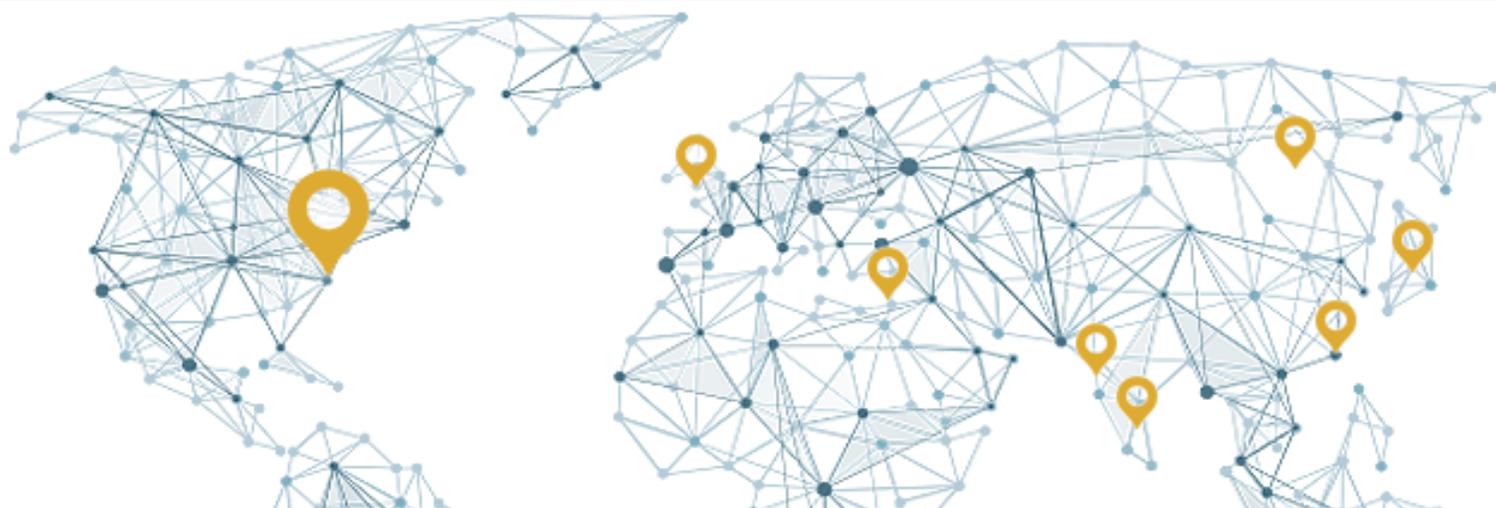
Notre objectif

Faciliter et optimiser la détection d'investisseurs potentiels en renforçant l'intelligence d'affaires auprès de nos démarcheurs.



3 projets d'envergure en cours

	ENTREPRISES ÉTRANGÈRES		FILIALES ÉTRANGÈRES ÉTABLIES AU QUÉBEC
	1	2	3
	Génération prédictive de pistes	Marketing ciblé	Modèle d'évaluation intelligent
RÉSUMÉ	Cibler et qualifier de façon très précise des prospects au fort potentiel de s'internationaliser.	Augmenter la qualité et quantité du pipeline de prospection	Suivre en continu la performance des filiales basées au Québec.
COMMENT	<p>Établir le profil type du client idéal</p> <p>Analyser les données firmographiques</p> <p>Identifier en temps réel les signaux favorables à la prise de contact</p> <p>Fournir aux démarcheurs l'intelligence d'affaires afin de consolider l'argument de vente</p>	À partir d'une liste de clients et de prospects, déterminer les intérêts, anticiper les intentions et pousser du contenu personnalisé qui répond à leur besoins au bon moment.	<p>Identifier en temps réel les signaux de santé économique des filiales par l'utilisation de l'intelligence artificielle et l'analyse de données internes et externes.</p> <p>L'information contextuelle générée permet une gestion proactive du portefeuille de clients.</p>
OBJECTIFS	Augmenter la qualité et quantité du pipeline de prospection	Augmenter le taux de conversion de choisir le Québec comme destination d'investissement	Répondre aux besoins des filiales et soutenir de leur croissance au bon moment.



Amérique du nord

Atlanta | Chicago
Los Angeles | Montréal
New York | Ville de Québec

Europe

Londres | Munich
Paris | Stockholm

Asie

Beijing | Mumbai
Séoul | Tokyo



1 844 IQINFOS
1 844474-6367

INVESTQUEBEC.COM



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE PÔLE MONDIAL

PRÉSENCE MARQUÉE
DE GRANDS JOUEURS

ÉCOSYSTÈME COLLABORATIF

APPRENTISSAGE PROFOND

APPRENTISSAGE AUTOMATIQUE

UNE DES PLUS FORTES CONCENTRATIONS
DE CHERCHEURS AU MONDE

TRAITEMENT DU LANGAGE NATUREL

VISION ARTIFICIELLE

ÉTHIQUE ET RESPONSABLE

SUPERGRAPPE OFFICIELLE
DU CANADA

APPRENTISSAGE PAR RENFORCEMENT

COMMUNAUTÉ UNIVERSITAIRE
EN EFFERVESCENCE

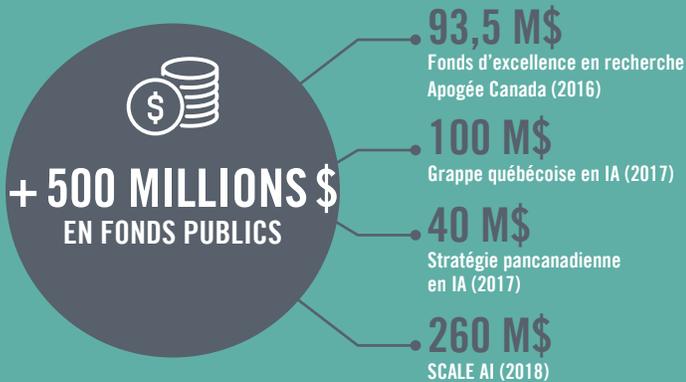
RECONNAISSANCE AUTOMATIQUE DE LA PAROLE

L'AVANTAGE QUÉBEC

Québec 

 Investissement
Québec

MILLIONS EN FONDS PUBLICS ET PRIVÉS



PÔLE RECONNU MONDIALEMENT

Parmi les écosystèmes d'IA les plus dynamiques selon le *Global Startup Ecosystem Report*

Mila **+ 300** chercheurs
algorithmes d'apprentissage statistique, apprentissage machine, recherche opérationnelle

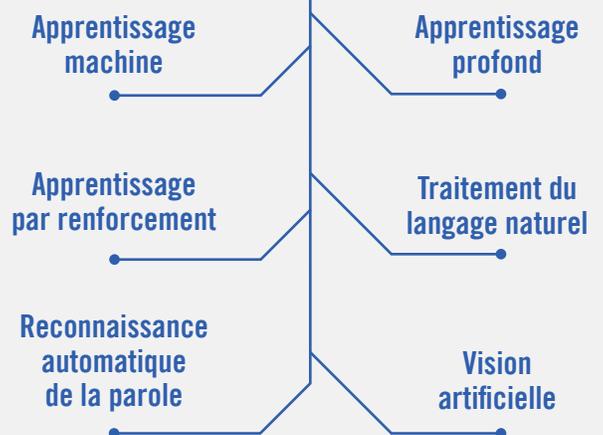
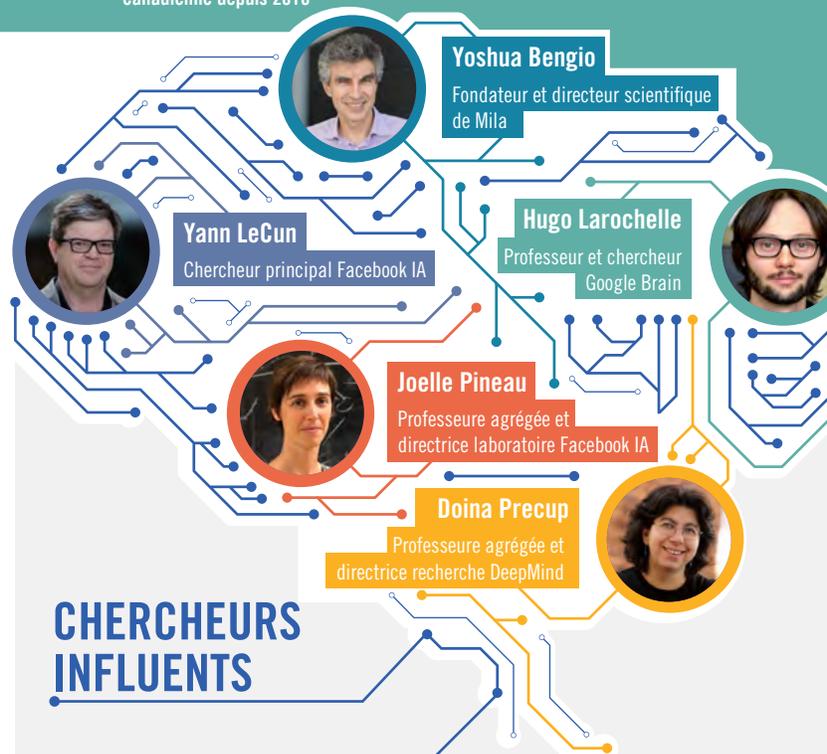
IVADO **#1** publications mondiales **+ 40** programmes de formation
+ 1 100 chercheurs

scale .ai **Supergrappe officielle d'IA du Canada**

+ 20 centres d'excellence

+ 30 incubateurs/accélérateurs

Startups



POUR UNE IA ÉTHIQUE ET RESPONSABLE



<< >>
Déclaration de Montréal IA responsable_
>> <<

TALENTS EXCEPTIONNELS

ACQUISITION FACILITÉE DE TALENTS INTERNATIONAUX



Parmi les **meilleurs taux de scolarisation** de l'**OECD**

45 %

de la population bilingue (français et anglais)

MONTRÉAL
1^{RE}
VILLE UNIVERSITAIRE EN AMÉRIQUE DU NORD*



TOP 100 MONDIAL DES UNIVERSITÉS**

McGill Université de Montréal



Plus grand **nombre de chercheurs universitaires** du Canada



80 langues parlées

6 facultés de génie

11 universités

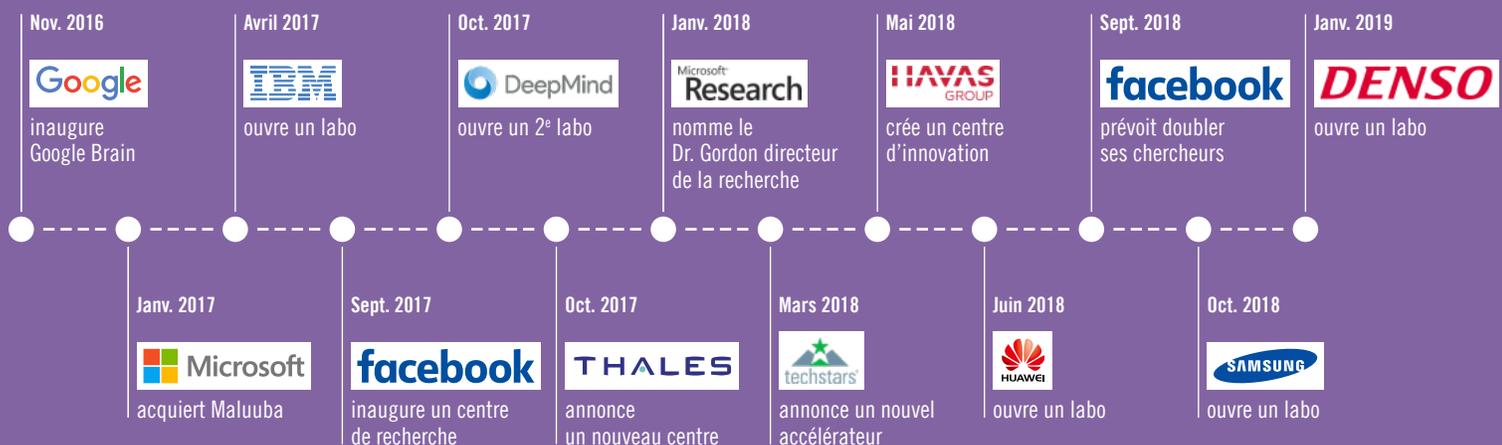
50 000 diplômés / année

11 000 étudiants universitaires en IA et en traitement de données

93 000 spécialistes en lien avec l'IA

320 000 étudiants postsecondaires

LES PLUS GRANDS JOUEURS VIENNENT AU QUÉBEC



INCITATIFS FISCAUX AVANTAGEUX

CRÉDITS D'IMPÔT

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

14 % entièrement remboursable

+ 15 % du Canada

AFFAIRES ÉLECTRONIQUES

30 % dont **24 %** remboursable

TAUX D'IMPOSITION CORPORATIF

26,6 % en 2019



SUBVENTION POUR CRÉATION D'EMPLOIS ET FORMATION

25 %

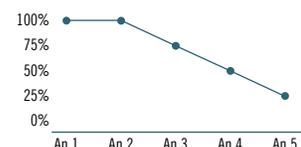
pour un plan de formation

50 %

pour un service des ressources humaines

CHERCHEURS ET EXPERTS ÉTRANGERS

exemption d'impôt sur le revenu personnel du Québec pour 5 ans

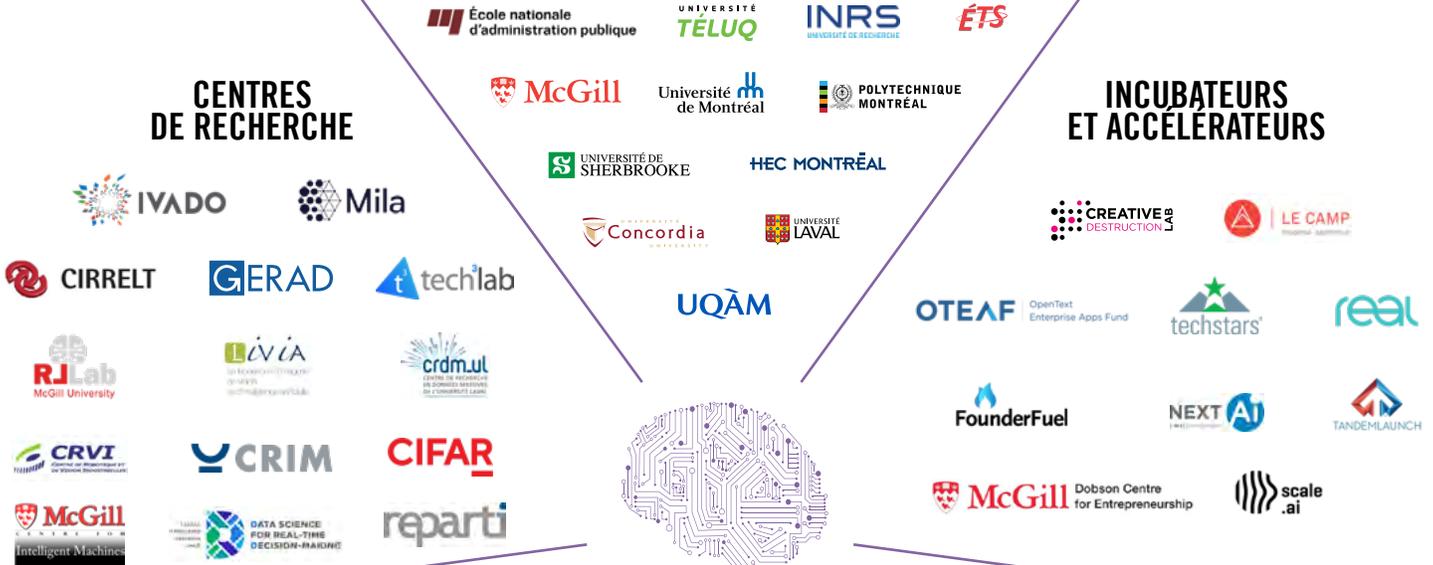
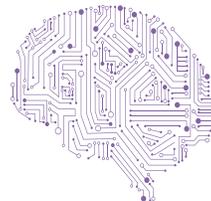


ÉCOSYSTÈME COLLABORATIF EN INTELLIGENCE ARTIFICIELLE*

UNIVERSITÉS

CENTRES DE RECHERCHE

INCUBATEURS ET ACCÉLÉRATEURS



GRANDS JOUEURS, ENTREPRISES EN CROISSANCE ET STARTUPS



PARTENAIRES FINANCIERS

*Cet écosystème n'est pas exhaustif.

INVESTISSEMENT QUÉBEC

Notre connaissance unique de l'environnement d'affaires du Québec nous permet de conseiller les entreprises internationales qui veulent s'établir et prendre de l'expansion. Investissement Québec offre une gamme complète de services d'accompagnement et de solutions financières aux investisseurs internationaux.



1 844 IQINFOS
1 844 474-6367
INVESTQUEBEC.COM

NOUS JOINDRE

Montréal	1 866 870-0437	Paris	+33 (0)1 40 67 85 00
Atlanta	404 584-5340	Stockholm	+46 8 453 30 00
Chicago	312 471-1127	Pékin	+86 10 5139 4264
Los Angeles	310 209-3332	Mumbai	+91 22 6749-4486
New York	212 843-0996	Séoul	+82 2 3703 7712
Londres	+44 20 7766 5900	Tokyo	+81 3 5733-4588
Munich	+49 (0)89 25 54 931 0		

Références législatives

LOI SUR L'ACCÈS AUX DOCUMENTS DES ORGANISMES PUBLICS ET SUR LA PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS (RLRQ, chapitre A-2.1)

9. Toute personne qui en fait la demande a droit d'accès aux documents d'un organisme public.

Ce droit ne s'étend pas aux notes personnelles inscrites sur un document, ni aux esquisses, ébauches, brouillons, notes préparatoires ou autres documents de même nature.

14. Un organisme public ne peut refuser l'accès à un document pour le seul motif que ce document comporte certains renseignements qu'il doit ou peut refuser de communiquer en vertu de la présente loi.

Si une demande porte sur un document comportant de tels renseignements, l'organisme public peut en refuser l'accès si ces renseignements en forment la substance. Dans les autres cas, l'organisme public doit donner accès au document demandé après en avoir extrait uniquement les renseignements auxquels l'accès n'est pas autorisé.

21. Un organisme public peut refuser de confirmer l'existence ou de donner communication d'un renseignement dont la divulgation aurait pour effet de révéler un emprunt, un projet d'emprunt, une transaction ou un projet de transaction relatifs à des biens, des services ou des travaux, un projet de tarification, un projet d'imposition d'une taxe ou d'une redevance ou de modification d'une taxe ou d'une redevance, lorsque, vraisemblablement, une telle divulgation:

1° procurerait un avantage indu à une personne ou lui causerait un préjudice sérieux; ou

2° porterait sérieusement atteinte aux intérêts économiques de l'organisme public ou de la collectivité à l'égard de laquelle il est compétent.

22. Un organisme public peut refuser de communiquer un secret industriel qui lui appartient.

Il peut également refuser de communiquer un autre renseignement industriel ou un renseignement financier, commercial, scientifique ou technique lui appartenant et dont la divulgation risquerait vraisemblablement d'entraver une négociation en vue de la conclusion d'un contrat, de causer une perte à l'organisme ou de procurer un avantage appréciable à une autre personne.

Un organisme public constitué à des fins industrielles, commerciales ou de gestion financière peut aussi refuser de communiquer un tel renseignement lorsque sa divulgation risquerait vraisemblablement de nuire de façon substantielle à sa compétitivité ou de révéler un projet d'emprunt, de placement, de gestion de dette ou de gestion de fonds ou une stratégie d'emprunt, de placement, de gestion de dette ou de gestion de fonds.

23. Un organisme public ne peut communiquer le secret industriel d'un tiers ou un renseignement industriel, financier, commercial, scientifique, technique ou syndical de

nature confidentielle fourni par un tiers et habituellement traité par un tiers de façon confidentielle, sans son consentement.

24. Un organisme public ne peut communiquer un renseignement fourni par un tiers lorsque sa divulgation risquerait vraisemblablement d'entraver une négociation en vue de la conclusion d'un contrat, de causer une perte à ce tiers, de procurer un avantage appréciable à une autre personne ou de nuire de façon substantielle à la compétitivité de ce tiers, sans son consentement.

27. Un organisme public peut refuser de communiquer un renseignement dont la divulgation aurait vraisemblablement pour effet de révéler un mandat ou une stratégie de négociation de convention collective ou de contrat, pendant huit ans à compter du début de la négociation.

Il peut également refuser de communiquer, pendant dix ans à compter de sa date, une étude préparée en vue de l'imposition d'une taxe, d'un tarif ou d'une redevance.