

# AIEQ

## Session d'Information PASQÉ

Plateforme d'Approvisionnement Stratégique au  
Québec de l'Industrie Électrique

AQPER, Québec  
21 Février 2023



## Pourquoi s'affairer à développer la chaîne d'approvisionnement maintenant ?

- Pour favoriser la croissance de l'électrification au Québec, au Canada et en Amérique
- Les chaînes d'approvisionnement mondiales sont à risque
- La pandémie a révélé les maillons faibles de notre chaîne d'approvisionnement et surtout sa fragilité
- La transition Québec
- Pour créer les meilleurs écosystèmes au monde en talents, en innovation, en approvisionnement, en efficacité énergétique et en gestion de réseaux numériques
- Pour générer des retombées économiques locales
- énergétique et l'électrification de l'économie offrent des occasions d'affaires que doivent saisir les entreprises du





# SOMMAIRE : la mission, la vision et les orientations stratégiques proposées de PASQÉ

## MISSION

**Soutenir les fournisseurs pour développer la chaîne d'approvisionnement responsable de l'industrie électrique du Québec, en misant sur la productivité et l'innovation**

## VISION

**Bénéficier au Québec d'une chaîne d'approvisionnement de proximité, robuste et de classe mondiale, maximisant la richesse collective**

## ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

### **1. Opportunités de substitution d'importation**

Prioriser les opportunités de substitution de produits stratégiques qui auront le plus grand impact

### **2. Fournisseurs à valeur ajoutée**

Prioriser et accompagner les fournisseurs qui maximisent la création de valeur québécoise dans la chaîne d'approvisionnement

### **3. Offre de services stratégiques**

Offrir des services uniques et validés auprès des parties prenantes qui répondent aux besoins de l'industrie

### **4. Gouvernance**

Mettre en œuvre une gouvernance neutre, équitable, responsable et transparente ainsi que des processus rigoureux de reddition de compte

# Éléments différenciateurs de PASQÉ



PASQÉ se distingue des autres programmes par les 5 éléments différenciateurs ci-dessous qui augmentent également son potentiel d'impact :

1

## Leadership des donneurs d'ordre

Participation active de grands donneurs d'ordre à accroître leurs achats locaux

2

## Substitutions stratégiques

Sélection stratégique des opportunités de substitution de produits selon la demande et les retombées économiques pour le Québec

3

## Prévisibilité et visibilité

Visibilité et prévisibilité des achats à venir des produits manufacturés

4

## Implication d'experts

Forte implication d'experts indépendants de l'industrie. Ces intervenants d'expérience sont appelés à mettre à profit leur connaissance du milieu et des substitutions stratégiques à plusieurs étapes de la démarche.

5

## Jumelage et parrainage

Soutien au jumelage et au parrainage des entreprises

6

## Soutien financier et stratégique

Approche inclusive de soutien financier et conseils stratégiques adaptés aux projets, regroupant plusieurs contributeurs publics et privés



# 01

## Définir

- Sélection de produits de substitution\* selon un ensemble de critères stratégiques

# 02

## Sélectionner

- Publication d'appels d'intérêt en fonction des produits sélectionnés (PUSH) ou appels d'intérêt ouvert (PULL)
- Accueil des candidats potentiels et validation de leurs capacités à répondre à la demande
- Aide à l'intégration du candidat à la chaîne (auprès du client Tier 1 et/ou du promoteur)
- Support au parcours de qualification des promoteurs et T1

# 03

## Analyser et recommander

- Sélection de candidats qui pourrait bénéficier de recevoir un diagnostic industriel
- Analyse des éléments à améliorer et de la pertinence d'un projet d'amélioration (Gap analysis - ROI)

# 04

## Parrainer et améliorer

- Sélection de candidats qui seront accompagnés lors de l'exécution d'un projet d'amélioration
- Match du candidat avec un parrain
- Planification et exécution d'un projet d'amélioration afin de développer une nouvelle offre locale compétitive

### Cycle de vie de l'ajout de fourniture locale compétitive dans la chaîne d'approvisionnement

Sélection des produits

Qualification des candidats

Diagnostic industriel

Projet d'amélioration parrainé

Match commercial

Aide financière

- Match du candidat avec un client potentiel conformément à sa capacité de production et aux besoins dudit client

Dérisquer et propulser

Économie, Innovation et Énergie Québec

Investissement Québec

- Financement à l'exécution d'un diagnostic industriel
- Participation au montage financier du projet d'amélioration et lien vers des sources de financement supplémentaires

Financer

\*Un produit de substitution est un produit, sous-assemblage ou sous catégorie qui est importé au Québec, pour lequel selon un ensemble de critères stratégiques

# 05

# 06



# L'AIEQ 2022- Fin Mars 2027

## Coûts du Projet

Les coûts du Projet sont estimés à 5 M\$ sur quatre ans selon les postes de dépenses suivants :

Postes de dépenses	Dépenses admissibles (M\$) <sup>1</sup>	Contribution MEI (%)	Contribution MEI (M\$)	Contribution entreprises (%)	Contribution entreprises (M\$)
Volet 1 - Diagnostics	0,75	100	0,75	0	-
Volet 2 - Projets d'amélioration	6,25	60	3,75	40	2,5
Volet 3 – activités de mobilisation et de sensibilisation	0,50 <sup>2</sup>	100	0,50	0	-
<b>TOTAL</b>	<b>7,50</b>		<b>5,00</b>		<b>2,5</b>

Notes :

1. Les dépenses admissibles de chacun des volets et les contributions du MEI et des entreprises par volet peuvent varier d'un maximum de 10 % si la somme des volets respectent le total de la contribution du MEI.
  2. Comprend les 95 k\$ accordés à l'AIEQ pour l'administration de la convention.
- La taxe de vente du Québec (TVQ) et la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) ne constituent pas des dépenses admissibles.



### Comité de Gouvernance et d'éthique (réf. COGE) AIEQ

*Comité déjà en place*

#### Rôle et attentes:

- Peut effectuer un rôle d'arbitrage ou de droit de réserve
- Doit représenter les intérêts de chacun (éviter les conflits d'intérêts ou l'apparence de conflit d'intérêts)
- Approuve la démarche et le budget

### Comité de Pilotage

*AIEQ, H-Q, IQ, MEI, autres donneurs d'Ordre. Observateurs FSQ, Boralex*

#### Rôle et attentes:

- Suit l'orientation-déroulement général de PASQ

Selon les critères préétablis:

- Entérine le processus (Recherche, analyse); recommande et entérine les filières et entérine les candidats sélectionnés

### Comité de Sélection (expert)

*7 participants indépendants, Directeur opérations et Président du comité*

#### Rôle et attentes

- Analyse et sélectionne les filières des produits
- Préqualifie les fournisseurs
- Sélectionne les candidats pour effectuer un diagnostic de performance STIQ et un projet d'amélioration PASQÉ ou IQ

### Comité de gestion PASQÉ

*PDG, Directeur Opération, Président comité de Sélection et Chargée de Projets*

#### Rôle et attentes:

- Axé sur la rencontre des différentes parties prenantes et la gestion des appels d'intérêt
- Soutien logistique et administratif des comités et communications
- Suivi du budget

Transparence

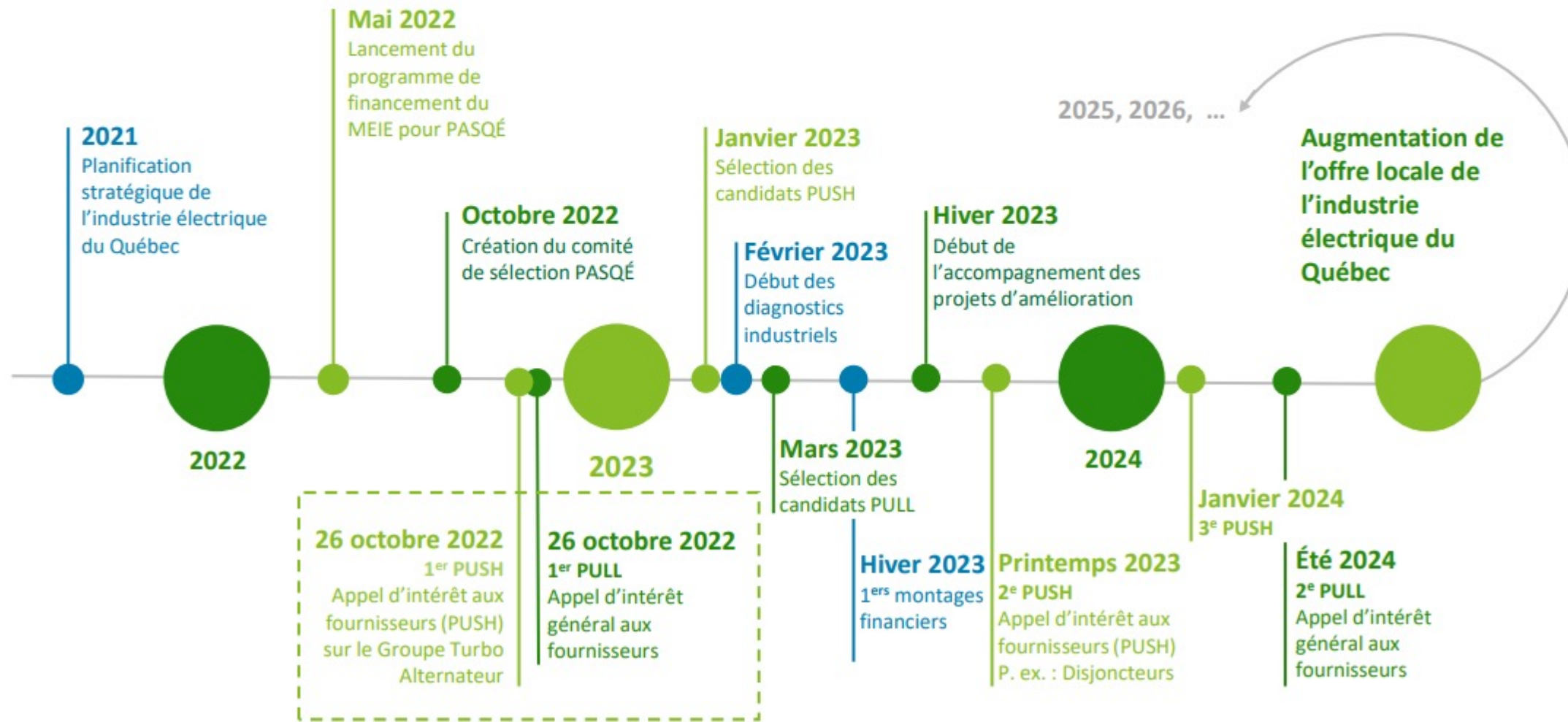
Prévisibilité

Accompagnement

Visibilité



# Les grands jalons PASQÉ





## Forces

- Réseau électrique (P,T,D) de classe mondiale
- Chaîne d'approvisionnement consolidée
- Regroupement d'expertises de manufacturiers.
- Production électrique à plus de 99 % d'énergies renouvelables
- Plans stratégiques d'économie et croissance 2026,
- 65 000 emplois de qualité
- Contribution aux exportations du Québec à hauteur de 5 milliards/an et 16,9 milliards de dollars au PIB du Québec
- Expertise, savoir-faire et capacité d'innover reconnus mondialement
- Plan de décarbonation et d'électrification 2030 et 2050
- Un des secteurs économiques les plus stratégiques du Québec
- 5<sup>e</sup> réseau hydraulique au monde

## Faiblesses

- Manque de produits transformés en tant que matières premières (produits laminés en aluminium, forgés, aciers spéciaux)
- Sécurisation des matières premières pour les manufacturiers face à la demande

## Opportunités

- **Développer une chaîne d'approvisionnement robuste**, responsable et durable qui sera compétitive internationalement.
- Faire valoir l'expertise actuelle des fournisseurs de services et de biens et accroître à travers des partenariats, du financement et du parrainage
- **Meilleures pratiques ESG potentiellement exemplaires (SSE, social, relations avec les communautés, respect des droits de l'Homme)**
- Exemple de l'appel de proposition de réfection des GTA sur une planification long terme



## Menaces

- Chaînes mondiales d'approvisionnement à risque.
- Délais potentiels de mise en service des unités nouvelles et en réfection de l'industrie électrique au Québec



# Appel d'intérêt n° 1- PASQÉ pour l'Industrie Électrique



- Date limite du 2 décembre 2022 respectée pour la réception des candidatures
- Un total de 28 entreprises candidates ont soumis 34 projets d'amélioration
- Catégorie push : 17 entreprises candidates et catégorie pull : 11 entreprises candidates
- 18 entreprises non-membres et 10 entreprises membres
- Compte tenu de la quantité de dossiers à analyser; élargissement du nombre d'experts indépendants assignés à l'analyse (de 3 experts, initialement prévus, à 6 experts).  
3 nouveaux experts : M. Hubert Colas, M. Roger Gosselin et M. Bernard Poulin.
- Assignation aux experts, de la majorité des dossiers fin décembre 2023
- 1 er comité de sélection : 31 janvier 2023. Calibrage et revue de 8 candidatures. Prochain le 16 février 2023.
- Finalisation des décisions par le comité de sélection pour tous les dossiers de l'appel d'intérêt n°1, prévue en T1 2023.
- 1 er comité de pilotage : 3 février 2023 . Comité de suivi industriel: 17 février 2023.
- Préparatifs pour un prochain appel d'intérêt prévu vers la fin avril, début mai 2023.



# Borea's Offices



**1** **BRITISH COLUMBIA**  
34654 Delair Road, Unit 202  
Abbotsford, BC V2S 2C9  
T : 604.853.5776  
F : 604.859.8055

**2** **ALBERTA**  
6223 2<sup>nd</sup> Street S.E., Suite 230  
Calgary, AB T2H 1J5  
T : 403.233.2799  
F : 888.434.2796

**3** **ONTARIO**  
185 The West Mall, Suite 1101  
Toronto, ON M9C 5L5  
T : 647.252.0417  
F : 416.207.9529

**4** **QUEBEC**  
562, chemin Olivier  
Levis QC, G7A 2N6  
T : 418.626.2314  
F : 418.626.0241

**5** **TEXAS**  
5717 Legacy Drive, Suite 250  
Plano, TX, 75024  
T : 877.344.0164  
F : 418.626.0241





**7,226 MW**

Enough energy to power over  
1 million homes annually

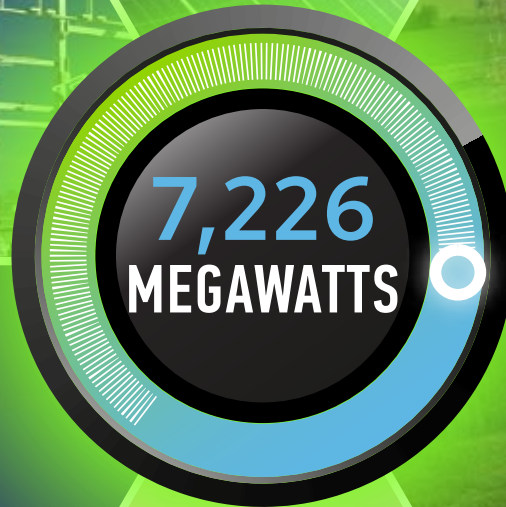


**1,043,624  
SOLAR PANELS**



**75  
PROJECTS COMPLETED**

1/3 of all renewable energy  
opportunities in Canada



**2,482 WIND TURBINES**

Representing every  
manufacturer in the market



**Borea  
CONSTRUCTION**



**1,952 FOUNDATIONS**

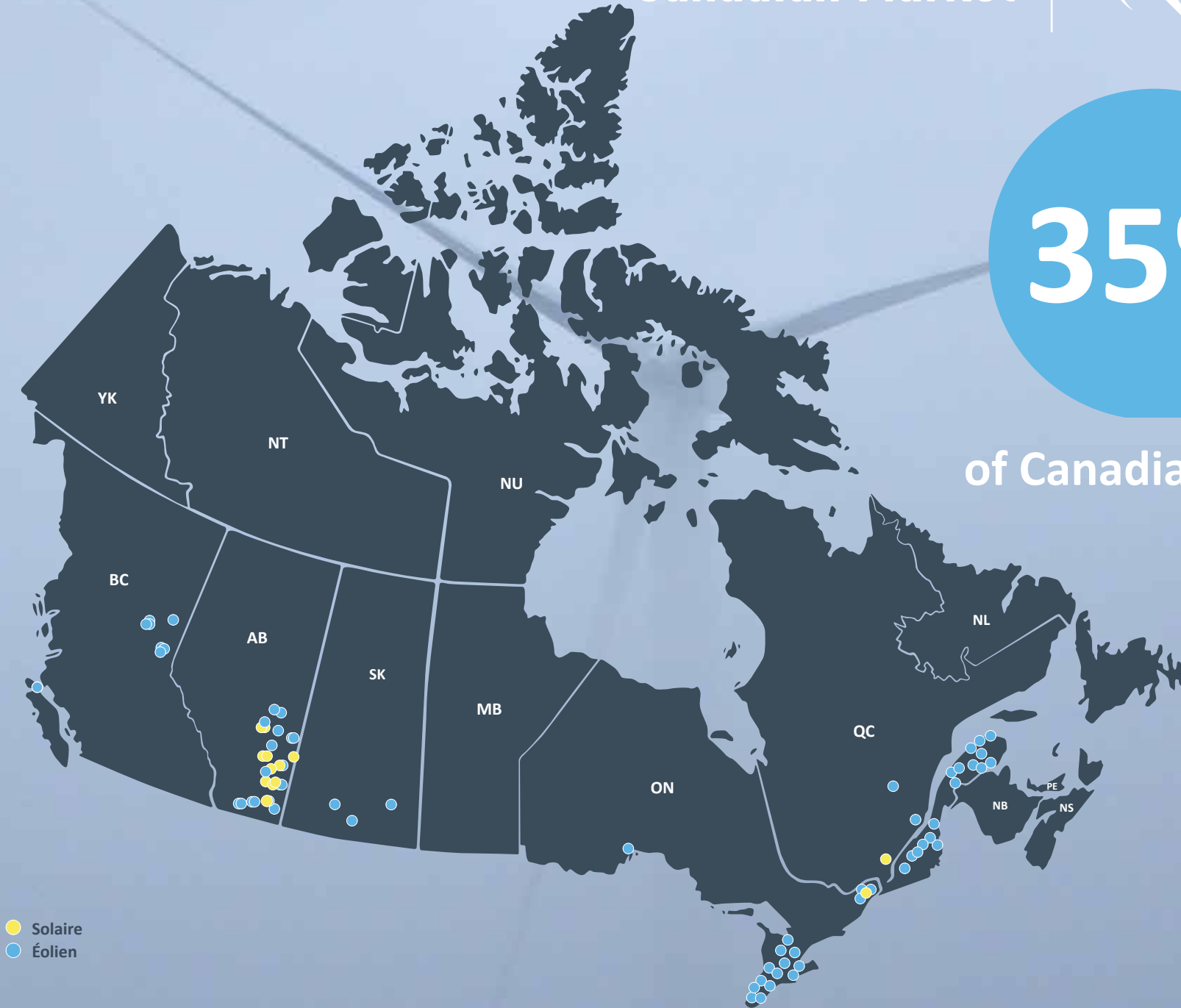
That's more concrete than  
20 CN Towers

# Canadian Market



35%

of Canadian Market



- Solaire
- Éolien





# MARMEN

**Guillaume Angers**

VICE-PRÉSIDENT - DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



# Marmmen

## EN BREF

50 ans d'expertise manufacturière

### Nos services

usinage

fabrication

assemblage

traitement de surface

ingénierie de conception

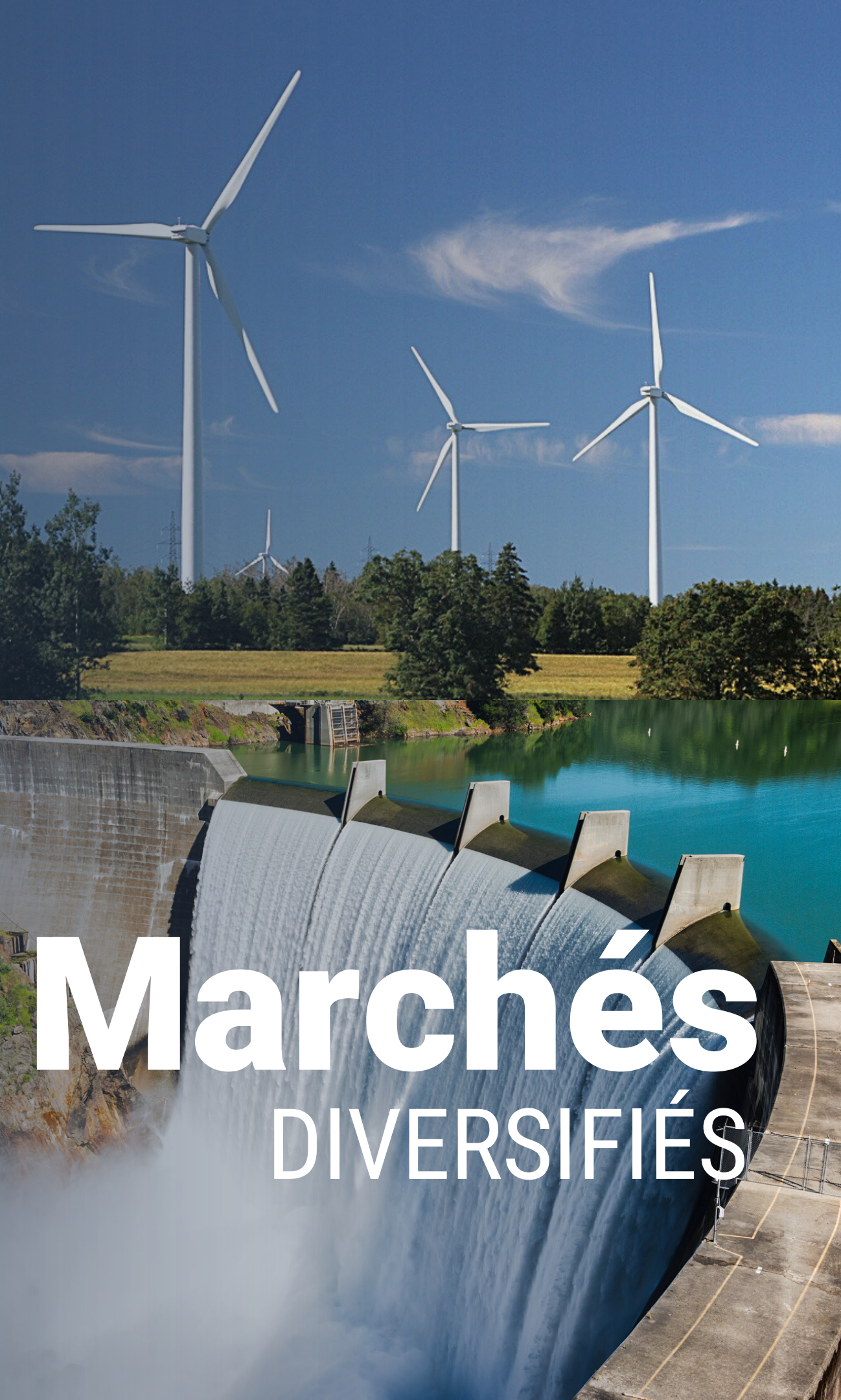


Plus de 1 000 employés en Amérique du Nord

7 usines au Canada et aux É.-U.

Production de tours d'éoliennes supportant plus de 20 GW de capacité





# Marchés DIVERSIFIÉS





# Installations éoliennes

AU CANADA ET AUX É.-U.

**MATANE  
(2005)**

**TROIS-RIVIÈRES  
(2002)**

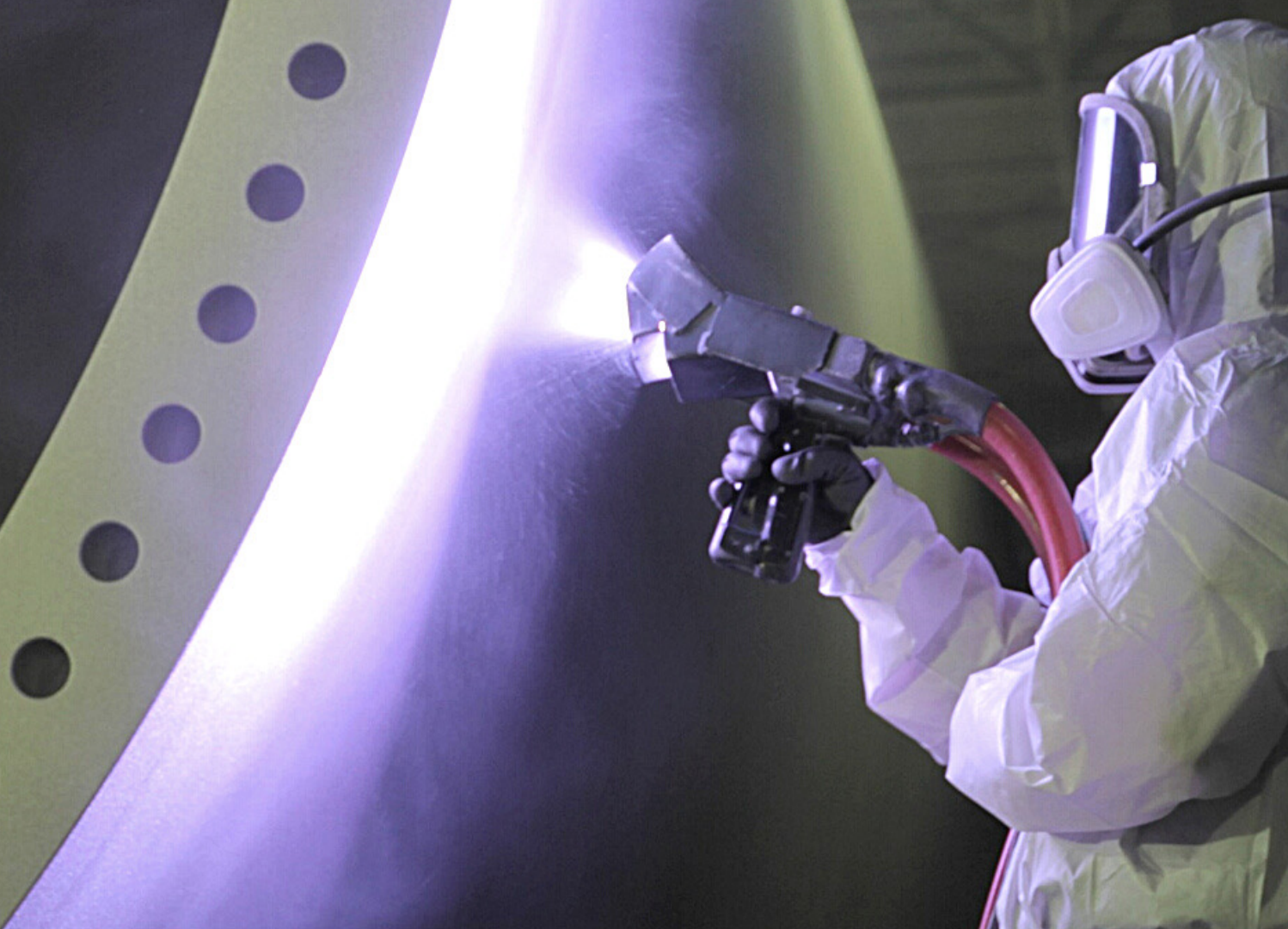
**BRANDON  
DAKOTA DU SUD  
(2013)**

**ALBANY NY  
(OFFSHORE 2025)**



# Énergie

## ÉOLIENNE





**MARMEN**

**FABRIQUER DEMAIN**

[marmeninc.com](http://marmeninc.com)





# Boralex en un coup d'oeil

Introduction de Pascal Laprise-Demers, vice-président principal, stratégie corporative et performance d'affaires

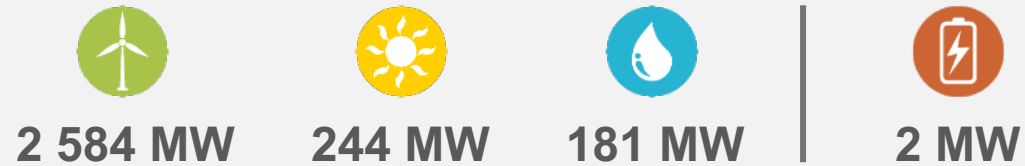
Colloque AQPER 2023



# Aperçu de Boralex

Dans le monde

Puissance installée totale  
**3 021 MW**



Projets en  
développement  
**4 GW**

Incluant  
**346 MW**  
en construction

## Au Québec

Puissance installée totale  
**900 MW**



Projets en  
développement  
**+1 GW**

Incluant  
**100 MW**  
en construction





# Notre plan stratégique

## ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

### CROISSANCE

**Accélérer notre croissance organique** pour maximiser la création de valeur future à travers nos marchés

**Faire des États-Unis notre marché prioritaire et étendre notre présence européenne** en ciblant quelques marchés additionnels

**Assumer notre croissance par acquisitions** et structurer nos activités pour y arriver

### DIVERSIFICATION

**Accroître notre présence** dans le secteur de **l'énergie solaire** et prendre part au développement du marché du stockage

**Anticiper l'évolution des marchés / technologies et accélérer le développement de nos compétences** de commercialisation de l'énergie en vue d'optimiser notre portefeuille de contrats

### CLIENTÈLE

**Développer et étendre notre clientèle actuelle** afin de fournir directement des **industries consommatrices d'électricité** intéressées à améliorer leur empreinte climatique

**Modifier nos pratiques commerciales** pour se centrer sur les besoins des clients qui sont variables par géographie

### OPTIMISATION

**Optimiser nos actifs et faire évoluer la culture de performance durable** de notre organisation

**Accroître l'efficacité des services corporatifs** par la simplification, la digitalisation et l'automatisation

**Utiliser le financement corporatif et la gestion des actifs** comme outils à part entière pour notre **croissance**



## RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE D'ENTREPRISE

Notre responsabilité sociale d'entreprise est transversale à l'ensemble de nos orientations stratégiques. Elle aligne notre performance extra-financière sur les aspects ESG et guide nos décisions d'affaires.

Elle se veut un véritable facteur de différenciation stratégique, notamment pour :

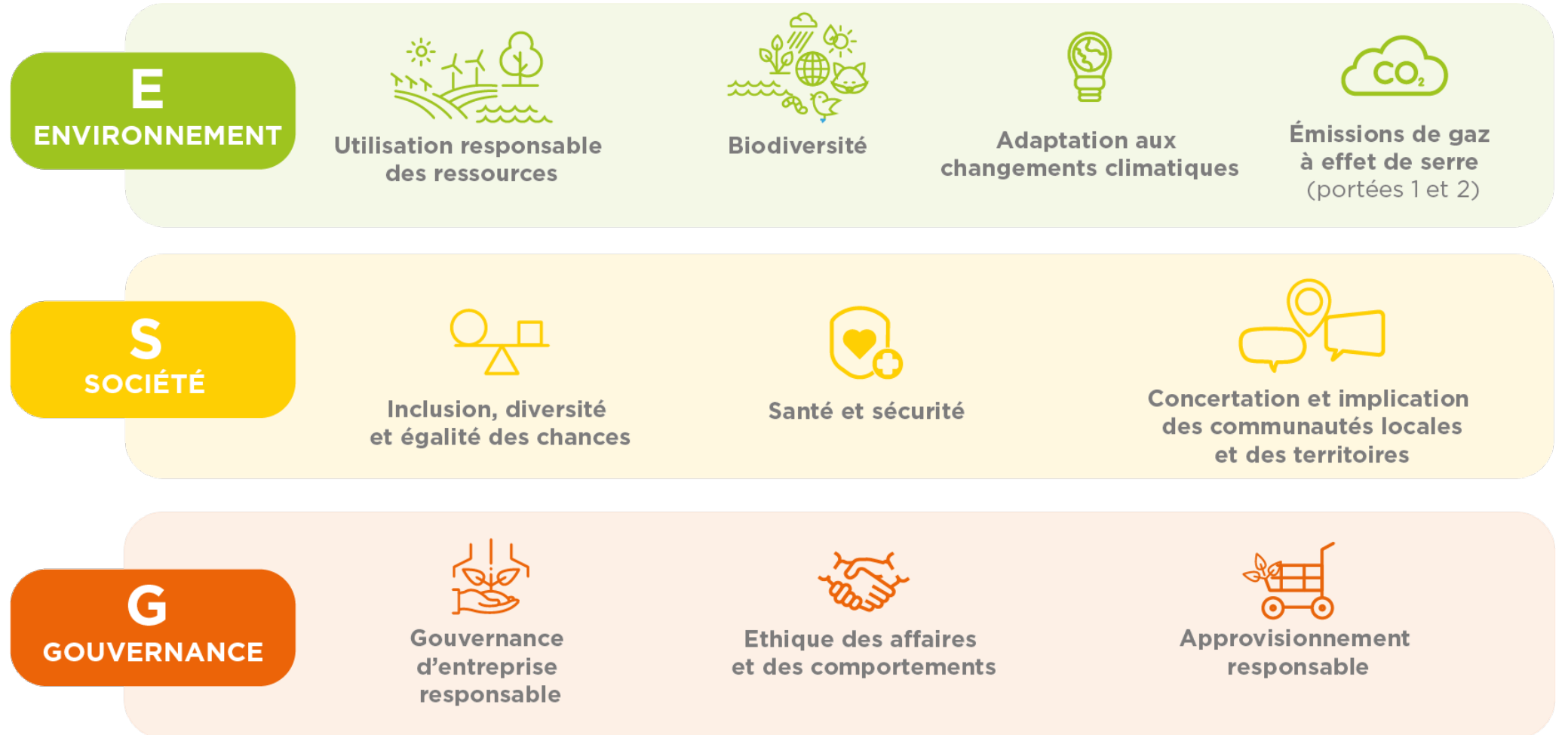
- Fortifier la confiance auprès de nos parties prenantes
- Promouvoir le bien-être de nos collaborateurs et partenaires
- Consolider notre licence sociale d'opération
- Accéder à de nouveaux marchés et clients
- Renforcer la résilience de notre modèle d'affaires face aux risques extra-financiers
- Capitaliser sur les opportunités émergeant de la transition énergétique
- Élever notre réputation d'entreprise

Au final, elle nous permet d'avoir un plan stratégique qui va **au-delà des énergies renouvelables**.



# Responsabilité sociale d'entreprise

Notre stratégie de **responsabilité sociale d'entreprise**, qui regroupe **10 priorités RSE**, appuie les orientations stratégiques de notre plan.







# BORALEX

*Au-delà*  
DES ÉNERGIES RENOUVELABLES<sup>®</sup>

Three workers in dark blue or black uniforms and blue hard hats are standing on a rocky outcrop. They are looking out over a vast valley with rolling hills and several wind turbines in the distance. The sky is filled with dramatic, colorful clouds, suggesting a sunrise or sunset. The workers' uniforms have the 'BORALEX' logo on them.

↑ ☀️ 💧 🏠