

QUÉBEC  
N° : R-4045-2018

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

---

**Dans l'affaire de la *Demande de fixation de tarifs et conditions de service pour l'usage cryptographique appliqué aux chaînes de blocs***

HYDRO-QUÉBEC  
Demanderesse

et

LA CORPORATION D'ÉNERGIE THERMIQUE  
AGRICOLE DU CANADA (CETAC)  
Intervenante

---

---

**PIÈCE CETAC-1  
*CURRICULUM VITAE* DE MONSIEUR YVAN BEAUDIN, AGRONOME**

**LA CORPORATION D'ÉNERGIE THERMIQUE AGRICOLE DU CANADA (CETAC)**

## Expérience professionnelle Yvan Beaudin agronome

EXPERT-MULTISOURCES INC. et EXPERT-GESTAGRO INC.

2010...

### Président et Consultant

Prépare des diagnostics d'entreprises, des plans d'affaires, des plans d'exploitation, des plans de transfert et de démarrage, autant en agriculture que dans les PME. Élabore des plans de restructuration financière et de redressement pour les entreprises. Offre de l'accompagnement et du mentorat ainsi que de la formation en gestion. Prépare des plans de développement des affaires en agriculture pour des banques canadiennes et étrangères.

- Réalise des mandats dans le cadre du Programme du Services-Conseils (PSC) du réseau Agriconseils.
- Réalise des mandats pour les institutions financières pour des validations de valeur de terre et des plans de redressement.
- Réalise un plan d'affaire pour TD Canada Trust pour le développement du secteur agricole au Québec.
- Réalise un projet international avec La Banque Nationale du Canada et La Banque européenne pour la reconstruction et le développement, pour la Banque Ararat afin d'aider celle-ci à développer le secteur des prêts agricoles en Arménie.
- Prépare des outils pour Groupe Vision Gestion afin de comparer des coûts de production en agriculture.

BANQUE NATIONALE

1991 à 2009

### Directeur principal

1995 - 2008

Responsable du développement des affaires agricoles et agroalimentaires pour le Canada en collaboration avec la vice-présidence des régions. Responsable d'établir une notoriété et d'accroître l'efficacité de la banque dans la prise de décision de crédit.

- Orchestrer une stratégie de service à la clientèle avec l'embauche de directeurs de comptes agricoles agronomes et de formation du personnel avec l'élaboration d'un MBA financement agroalimentaire avec l'UQAM. Ceci contribue à une augmentation le volume d'affaires de 500 millions de dollars en 1995 à 3,2 milliards de dollars en 2008.
- Responsable de l'équipe d'évaluation des entreprises agricoles pour fin de financement à la Banque.
- Met sur pied une équipe de crédit agricole en collaboration avec des agronomes et implante un logiciel de risque de crédit agricole après avoir rencontré les intervenants de plusieurs banques nord-américaines. Ceci représente une première à la banque quant à la prise de décision de crédit et permet d'augmenter les parts de marché de la banque de 16 % en 1995 à 26 % en 2008.
- Élabore un plan d'affaires pour le développement des affaires hors-Québec et rencontre différents intervenants des autres provinces. En 6 ans, la banque réalise un taux de croissance moyen de 34,5 % pour les provinces de l'ouest et de 15,4 % pour l'Ontario.
- Dirige une équipe de support spécialisée dans les secteurs de l'agroalimentaire et de la foresterie, ce qui permet à la banque de détenir à ce jour plus de 50 % du marché au Québec dans ces secteurs. Plusieurs projets à être analysés sont envoyés à cette équipe qui est reconnue pour son expertise dans le marché canadien.
- Oriente le service du marketing dans l'établissement de stratégies nationales pour le secteur agricole de la Banque et représente cette dernière au sein des divers paliers gouvernementaux et d'associations à travers l'Amérique du Nord. Cette implication permet d'accroître la notoriété de la banque au Canada et aux États-Unis.
- Négocie des ententes de services avec d'autres institutions financières.

**Directeur du développement**

1991 - 1995

Responsable du développement de la clientèle agricole dans les Laurentides et Lanaudière.

- Augmente la nouvelle clientèle de 100 %.
- Offre un soutien aux directeurs de succursales quant au suivi des dossiers agricoles.
- Représente la Banque en participant à de nombreux événements locaux.

BANQUE ROYALE

**1985 à 1991****Directeur de la succursale de St-Rémi de Napierville**

1988 - 1990

Assurer la gestion globale en établissant les objectifs de vente, les stratégies et les plans financiers du service.

- Gère une dizaine d'employées.
- Évalue les demandes de crédit agricole et des petites entreprises.

**Directeur des comptes agricoles**

1985 - 1988 et 1990 – 1991

Responsable d'un portefeuille agricole dans différentes régions du Québec.

- Gère le renouvellement des marges de crédit et des prêts à terme.
- Évalue les demandes de crédit et conseille les clients sur la faisabilité des projets.

RÉGIE DES ASSURANCES AGRICOLES DU QUÉBEC

**1983 à 1985****Représentant**

Rédiger les avis de dommages pour les réclamations. Faire le suivi des inventaires pour les compensations. Obtenir les informations nécessaires pour établir différents coûts de production.

**Scolarité**

- Baccalauréat en agronomie avec majeure en économie, Université McGill
- Certificat en administration des affaires, UQAM
- Certificat en affaires immobilières, UQAM

**Développement professionnel**

Nombreux programmes de formation interne et externe, notamment :

- Congrès de l'Association des banquiers américains
- Programme de formation sur les entreprises agroalimentaires, Harvard University
- Congrès des agroéconomistes américains et canadiens
- Formation des leaders Banque Nationale

**Associations professionnelles**

- Membre de l'Ordre des agronomes du Québec
  - Membre du comité de discipline de l'OAQ
- Administrateur du Temple de la Renommée de l'Agriculture du Québec
- Directeur exécutif du Temple canadien de la renommée agricole, 2002 – 2008
- Membre du conseil de l'Association des banquiers canadiens, secteur agricole, 1995 – 2008
- Directeur sur le conseil d'administration de la Chaire. Philippe Parizeau de l'UQAM 1995-2008