

## **Rabaska**

**Ville-Guay, un choix précipité et annoncé sans  
évaluation préalable des risques associés aux  
populations environnantes**

**Le promoteur a-t-il manqué à son obligation de  
«prudence et de diligence»**

**Mémoire présenté aux audiences publiques du BAPE sur le projet de  
terminal méthanier du consortium Gaz-de-France, Enbridge, Gaz  
Métro.**

Diane Simard  
Janvier 2007.

«Le site a été retenu parce qu'il présente un niveau de sécurité élevé pour les personnes et des impacts limités sur le milieu humain» (p.10) «Rabaska, une vision d'avenir toute naturelle. Aperçu de l'étude d'impact préliminaire sur l'environnement. Brochure d'information réalisée et diffusée par le promoteur. Ci-dessous reproduction de la page 39. On peut constater qu'un travail d'infographie a fait disparaître la rue Vitrée sur la droite.

## Les projets annexes



Une vision d'avenir  
toute naturelle

### Les projets annexes à l'implantation du projet Rabaska

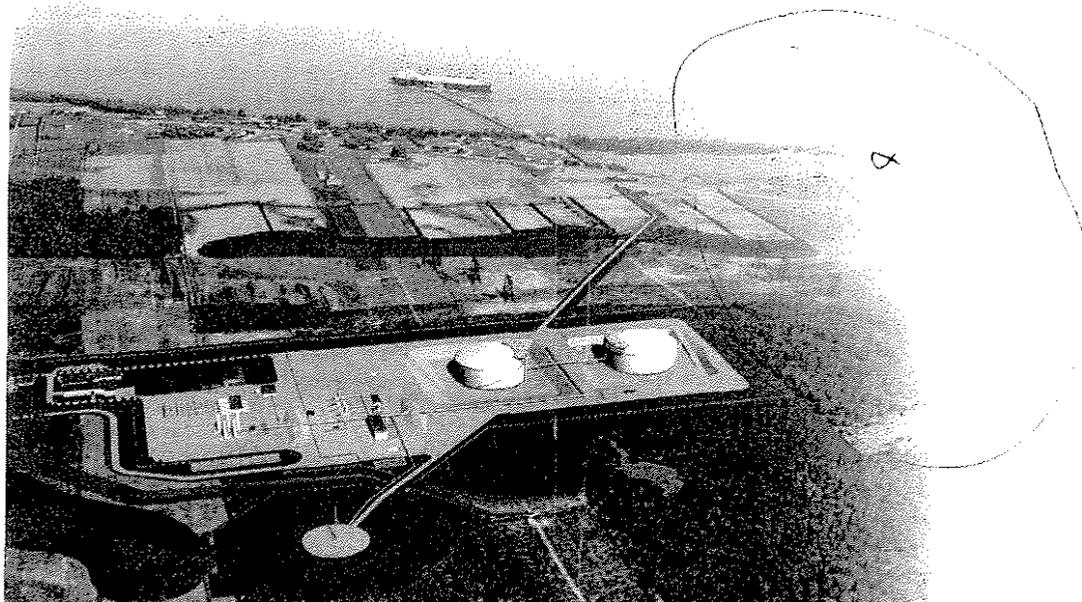
Le terminal méthanier et le gazoduc s'inscrivent dans un milieu déjà profondément modifié par les activités humaines. En plus d'une importante urbanisation, l'environnement a été progressivement marqué par des activités agricoles, par la construction de la route 132 puis de l'autoroute 20, ainsi que par l'implantation des trois lignes électriques à 735 kV reliant Manicouagan au poste de Lévis.

À ces nombreux aménagements s'ajoutera le gazoduc qui transportera le gaz naturel provenant du terminal méthanier jusqu'à Saint-Nicolas où il sera pris en charge par Gazoduc TQM.

Cette prise en charge par Gazoduc TQM requerra des installations additionnelles sur son réseau et vraisemblablement aussi sur celui de TransCanada pour transporter vers l'ouest les volumes requis à partir de Saint-Nicolas. Essentiellement, il faudra doubler la conduite entre Saint-Nicolas et Saint-Augustin-de-Desmaures sur une longueur totale d'environ

13,5 km dont 3,6 km dans le tunnel sous-fluvial existant. Il faudra également ajouter deux postes de compression entre Saint-Nicolas et Montréal. Les travaux seront réalisés par TransCanada et Gazoduc TQM qui devront obtenir les autorisations requises avant de procéder.

L'électricité nécessaire au fonctionnement de Rabaska sera fournie par deux nouvelles lignes à 230 kV qui relieront le terminal à des lignes existantes situées au sud du chemin Saint-Roch, à environ 1,5 km du terminal. Trois ou quatre pylônes par ligne, dont l'emprise combinée sera d'environ 60 mètres, devront être érigés pour relier le terminal aux lignes existantes. L'aménagement de ces lignes électriques sera sous la responsabilité d'Hydro-Québec, qui obtiendra les autorisations requises pour procéder à leur construction.



## Table des matières

### Synthèse et avant-propos

<b>1. Acceptabilité sociale et développement durable. ....</b>	<b>5</b>
1.1 Refus d'une analyse indépendante «coûts-avantages».	
1.2 L'obligation de prudence et de diligence.	
<b>2. La vente commence quand le client a dit NON.....</b>	<b>9</b>
2.1/ Annoncé à 640M\$, un projet qui atteint graduellement un milliard\$.	
2.2/ Ville-Guay, un choix fait selon une logique purement financière	
2.3 Hausse ou déclin des coûts dans l'industrie du GNL?	
<b>3. La survente du projet.....</b>	<b>11</b>
3.1 Plus la pression du vendeur est forte plus le consommateur doit se méfier.	
3.2 Techniques de vente utilisées.	

### Conclusion et recommandation

1

## Synthèse et avant-propos

*Selon un principe connu et bien établi dans notre Code civil québécois, il y a faute quand, ne serait-ce que par simple imprudence, on transgresse le devoir général de ne pas nuire à autrui. En vertu de ce principe, on est tous et chacun tenu à une obligation de prudence et de diligence devant les gestes à poser. (1).*

*En janvier 2004, les promoteurs Gaz-de-France, Enbridge, Gaz Métro, projetant l'établissement d'un terminal méthanier sur les rives du Saint-Laurent, reçoivent l'étude de pré-faisabilité ( Roche) devant leur permettre de prendre enfin une décision et de faire un choix quant à trois sites bien précis : la zone industrialo-portuaire de Cacouna, Pointe Saint-Denis (où n'est établi aucun résident permanent) et finalement, Ville-Guay. En ce qui concerne Ville-Guay, l'étude Roche identifie de façon très spécifique le problème que va soulever la question de la sécurité des populations déjà établies dans l'environnement du site( «neighbouring populations close to an LNG operation»). On signifie qu'une étude plus en profondeur des facteurs de risques sera à cet effet produite dans le cadre de l'étude étude de faisabilité. Or, confrontés à une situation d'urgence probablement reliée au fait qu'un compétiteur était en lice pour ces trois même sites, et sans même procéder à une telle étude, les trois promoteurs ont immédiatement opté pour le site de Ville-Guay. Quelques semaines plus tard, ce choix était rendu public sous le nom de projet Rabaska.*

*Notre prétention est à l'effet qu'en faisant un tel choix de façon aussi précipitée, les trois promoteurs on manqué à leur devoir de prudence et de diligence, lesquels sont fondamentaux en matière de responsabilité à l'égard d'autrui. Cette précipitation est également à la source de tous les problèmes qui confronteront le promoteur par la suite et explicatif de la stratégie de survente auprès de la population régionale qui sera adoptée par le consortium.*

---

<sup>1</sup> Beaudoin. La responsabilité civile, 5<sup>e</sup> édition, p.92

# 1. Acceptabilité sociale et développement durable

Les projets d'implantation de terminaux méthaniers actuellement annoncés en Amérique du Nord sont tous, à une ou deux exceptions près des projets fortement contestés. Particulièrement en raison du fait que ces infrastructures sont appelées à voir le jour dans des zones non déjà spécifiquement prévues à cette fin.

La situation est très différente en Europe où de vastes espaces industrialo-portuaires sont déjà aménagés pour accueillir de tels projets. C'est la raison pour laquelle ces derniers suscitent peu d'animosité dans les populations. En France, un nouveau projet est annoncé ( Bordeaux), un autre est en agrandissement ( Montoir) et un troisième en phase de construction actuellement, sans qu'aucun tollé comparable à ce qui se passe en Amérique et ici à Lévis n'ait émergé dans les populations environnantes.

Les amères controverses suscitées par les projets nord-américains ne sont pas sans échos dans les milieux politiques autant locaux que nationaux. A partir de l'instant où un projet est annoncé jusqu'à l'étape de l'évaluation de ses impacts environnementaux, de larges segments de population sont mobilisés le plus souvent en porte à faux. C'est ce qui particulièrement incite les décideurs à accorder à la question de l'acceptabilité sociale de ces projets une valeur souvent prépondérante. Les promoteurs ont bien saisi l'enjeu. On doit donc normalement s'attendre à ce que les enchères quant à la valeur économique d'un projet montent avec l'intensité des débats que ce dernier suscite dans la population. L'objet de ce mémoire est de jeter un peu de lumière sur cet aspect du débat que Rabaska a suscité. Plusieurs indices nous laissent croire en effet que la valeur réelle des coûts de son projet n'est pas en adéquation avec celle qu'on a allègrement véhiculée au cours des trois dernières années dans de larges sphères de l'opinion publique québécoise.

## 1.1 Refus d'une analyse indépendante coûts-avantages.

Dans une optique de développement durable, dont les principes sont maintenant encadrés dans une loi du Québec, l'acceptabilité sociale a été maintes fois évoquée comme une condition incontournable pour obtenir le droit d'aller de l'avant dans le cas de dossiers à hauts risques comme Rabaska.

Les analyses coûts-avantages ou coûts-bénéfices sont généralement un préalable à l'évaluation du consentement à payer par une population. Elles permettent de mettre en relation la hauteur des investissements avec les bénéfices qu'il induit pour une population, pas seulement à court terme mais à moyen et long termes ainsi qu'un juste calibrage entre les deux. Dans un dossier comme celui qui nous occupe, il est bien évident qu'avant de se prononcer, les citoyens veulent autre chose qu'une analyse coûts-bénéfices pour les actionnaires. Ils ont réclamé une analyse indépendante des

coûts-avantages, essentielle quand un projet a un impact important sur une collectivité, mais qui n'est jamais venue

Malgré des demandes répétées en ce sens, ni la municipalité d'accueil, ni le gouvernement du Québec, n'auront accepté d'aller dans cette direction.

À la base de l'acceptation sociale, il y a d'abord l'opinion que le public se fait d'un projet. Mais une opinion publique ça ne naît pas par génération spontanée, ça peut se créer de toutes pièces, avec des outils de communication appropriés. Depuis près de trois ans, une vaste opération de vente a été réalisée par le promoteur, soit directement, soit par organismes ou relayeurs interposés. Coïncidence ou pas, cette opération a été menée en même temps que déferlait à la grandeur du Québec un vaste mouvement de dénonciation des personnes et des groupes qui militent en faveur d'un développement plus durable de l'économie. Des accusations sévères et très bien orchestrées ont été régulièrement formulées à leur endroit, à l'effet qu'ils veulent «entraîner le Québec à la ruine».

Grâce à une campagne de promotion sans précédent au Québec auprès d'intervenants d'affaires et d'élus locaux, le promoteur a réussi à accréditer l'idée que son port méthanier va enfin permettre aux Québécois d'entrer dans le lucratif «monde du gaz» et qu'on allait ouvrir un secteur d'emploi nouveau et important. Pourtant, pour tout observateur sérieux, un terminal méthanier est tout sauf un complexe industriel à haute intensité de main-d'œuvre. Il n'est rien de plus en fait qu'un point de jonction entre deux pipe-lines, l'un flottant (le méthanier), l'autre terrestre. Il ne s'y produit aucun bien nouveau, aucune valeur ajoutée au produit importé. La fonction d'un terminal méthanier consiste essentiellement à transborder, puis à réchauffer un gaz liquéfié à -160 degrés (le GNL) afin de faciliter la suite de son transit vers des marchés bien ciblés, lesquels peuvent finalement être situés très loin du site d'accueil. Quant à l'émergence d'un «nouveau secteur d'emplois» que pourra favoriser Rabaska, on se garde bien de mentionner que la masse salariale des 70 employés de l'entreprise ne sera que de 5M\$ annuellement. (évaluation de Secor). On est bien loin des 3350 employés du Mouvement Desjardins pour la seule Ville de Lévis. ( En simulant un salaire annuel moyen de 35 000\$, on obtient une masse salariale de l'ordre 117.5M\$ pour ce «secteur d'emploi». )

## **1.2 L'obligation de prudence et de diligence.**

Avant de fixer son choix sur le site Ville-Guay, le promoteur avait commandé à la firme Roche, l'incontournable étude de pré-faisabilité. ( Construction of a LNG Receiving Terminal on The Saint-Laurent, GazMétro, Enbridge, Gaz de France. January 2004). (Document obtenu lors de la première phase des audiences du BAPE)

Pour comprendre la façon dont le dossier Rabaska a évolué, la lecture de cette étude est excessivement importante. Elle annonce pour l'essentiel des problèmes auxquels le futur dossier Rabaska sera confronté dans la zone de Beaumont-Lévis. ( l'acceptabilité sociale et la Traverse du Nord pour les aspects de sécurité maritime).

L'analyse Roche remise au promoteur en janvier 2004 va proposer au consortium d'entreprises, un choix de trois sites jugés acceptables :

- **Cacouna** ( situé en zone industrielle et portuaire).
- **Pointe- Saint-Denis**, dans une zone sans résidents permanents, l'est du quai de Rivière-Ouelle.
- **Ville-Guay**, dans la zone Lévis/Beaumont.

Dans cette étude de pré-faisabilité, très bien faite par ailleurs, les questions de sécurité maritime, d'environnement naturel et enfin d'impact humain y sont objectivement traitées.

### **La sécurité des populations environnantes.**

À propos du site spécifique de Ville-Guay, le consultant Roche prend bien soin de souligner qu'il y a l'horizon, contrairement aux deux autres sites visés, un problème humain. C'est la raison pour laquelle au chapitre 6.3 («*Comparative analysis*») de son rapport au promoteur, la firme assume que le mandataire va regarder avec une plus grande attention la question de la sécurité de la population environnante et les perceptions qui vont nécessairement émerger une fois le choix fait et annoncé. Cette population environnante se concentre à l'ouest de la municipalité de Beaumont et à l'est de la municipalité de Lévis. Des centaines de familles établies en ces lieux, dont certaines depuis des générations, vont subir directement les impacts négatifs de ce projet. Voici le constat que Roche fait de la situation :

**« The main concern about this site is the public perception relative to the safety of neighbouring populations close to an LNG OPERATION. We understand that an in-depth risk assessment study will be carried out by as part of the feasibility analysis»** ( page 6.9 du rapport).

Le consortium Gaz de France, Enbridge, Gaz Métro reçoit le rapport Roche au cours de janvier 2004. Dès lors, les événements se précipitent. Au lieu de procéder à une telle analyse approfondie («*in-depth study*») des impacts humains liés au site de Ville-Guay, le promoteur, pour des raisons de compétitivité, fait immédiatement part de ses intentions, croyant sans doute que le choix de Beaumont pouvait s'avérer un bon choix selon un point de vue d'entreprise. Un milieu rural est souvent réputé moins organisé sur le plan de la mobilisation sociale. Au début de l'année 2004, le projet est donc annoncé à Beaumont, deux séances publiques d'information des citoyens sont organisées par le promoteur pour expliquer son projet. Mais la consultation ne tourne nullement à l'avantage du promoteur. À l'encontre de toutes ses attentes, les citoyens de Beaumont se mobilisent massivement contre le projet. Ils font état d'une intervention en leur faveur du docteur James A. Fay qui démontre que le périmètre proposé de 400 mètres n'est absolument pas sécuritaire. Ils sont appuyés par un mouvement, à Lévis celui-là qui réussit, le 4 octobre 2004 à faire voter une motion d'opposition au projet.

Le point culminant de cette opération d'opposition : le référendum du 5 décembre 2004 ou le **Non obtient 72%**.

Contrairement aux prétentions énoncées lors de la phase 1 des audiences, Beaumont n'était pas une simple hypothèse mais un choix en bonne et due forme pour l'entreprise. Un budget de 50,000\$ a été accordé à la municipalité pour qu'elle procède à des analyses sectorielles (risques environnementaux, risques sur la santé, fiscalité, etc. De plus, pour faire état de son ouverture citoyenne, l'entreprise s'était engagée à respecter le choix de la population.

### L'impasse créée par le «Non» de Beaumont.

À partir du référendum de Beaumont, une stratégie alternative devait être rapidement trouvée. On tente le tout pour le tout, on annonce rapidement le déplacement d'une partie des infrastructures de quelque 400 mètres plus à l'ouest, juste aux limites de la municipalité voisine de Lévis. La partie portuaire reste quant à elle inchangée.

La conjoncture totalement nouvelle. Rabaska est dès lors placé devant une situation fort inconfortable. En effet entre mars 2004 et décembre 2004, un consortium concurrent a pris une option sur le site de Cacouna, il est déjà à préparer son étude d'impact. Le consortium ne peut plus se rabattre sur le site de Pointe-Saint-Denis jugé comme étant le troisième plus coûteux des trois.

En se déplaçant à la limite est de Lévis le consortium doit comme premier objectif, tenter de renverser la résolution du 4 octobre votée sur division et en l'absence du maire, le 4 octobre 2004. Cette étape franchie, il devra faire la démonstration la plus convaincante possible que son choix de Lévis est un choix mûrement réfléchi et qu'il est le plus sécuritaire aux plans humain et maritime.

Alors que l'étude de pré-faisabilité démontrait que l'argument coûts était le facteur marquant du site Ville-Guay, le facteur humain allait soudainement devenir le facteur prédominant.

\*\*\*

*« Le site a été retenu parce qu'il présente un niveau de sécurité élevé pour les personnes et des impacts limités sur le milieu humain »*

*( Rabaska . Aperçu de l'étude d'impact préliminaire sur l'environnement.p.10)*

\*\*\*

## 2. «La vente commence quand le client a dit NON»

(Énoncé d'origine anonyme mais largement utilisé en formation de vente)

### 2.1/ Annoncé à 640M\$, un projet qui graduellement atteint un milliard\$

Lorsque le promoteur a initialement présenté le projet, son coût annoncé était de 640 millions\$. Les consultations préliminaires menées auprès de la population locale en avril 2004 nous laissent entendre qu'il s'agit pour l'essentiel du même projet que celui faisant actuellement l'objet d'audiences publiques.

Graduellement, au gré des sorties ou annonces publiques le montant de **640M\$** initialement annoncé allait osciller entre **700M\$** et **750M\$** pour les 4 séances publiques d'information sur le territoire du grand Lévis, puis à **840M\$** lors du dépôt de l'étude d'impact. Cette ascension de l'investissement Rabaska a finalement culminé au montant magique de un milliard\$ en octobre 2006, soit juste avant le début des audiences publiques du Bape. ( voir en annexe, la déclaration de M. Glenn Kelly, Directeur et porte parole du projet dans l'hebdomadaire régional L'Avantage numéro du 27 octobre 2006).

Quant au projet du consortium Énergie-Cacouna, il est lui aussi annoncé vers la fin de l'année 2004. L'investissement rendu public à ce moment est de 640M\$ et il restera inchangé jusqu'à la fin des audiences publiques.

Face à l'escalade de l'investissement Rabaska, plusieurs interrogations ont circulé dans le milieu régional.

- La hausse est-elle tributaire d'une estimation erronée au départ?
- S'est-il produit des changements importants dans l'industrie du GNL au cours de ces deux années?
- La hauteur de l'investissement a-t-elle été identifiée comme l'élément clé de l'acceptation municipale du projet?

### 2.2/ Ville-Guay, un choix fait selon une logique purement financière.

Les projets Rabaska et Cacouna sont de capacité équivalente. Pourquoi alors le promoteur aurait-il choisi Ville-Guay si les coûts sont à ce point si élevé et alors que l'option Cacouna lui était toujours offerte? La réalité est-elle autre que celle publiquement énoncée.

Revenons à l'étude de pré-faisabilité du groupe Roche. Cette étude indique clairement que le site Ville-Guay est le moins coûteux des trois sites analysés par le promoteur,

autant pour la construction que pour l'exploitation. Les deux contraintes identifiées au premier chef sont les deux sur lesquels le promoteur Rabaska éprouve actuellement les plus grandes difficultés : la sécurisation des populations environnantes et la Traverse du Nord. C'est l'état l'information disponible lorsque le consortium a pris sa décision .

À la section 5.3 de son étude ( Capital cost of port infrastructure ( CAPEX), Roche procède à une évaluation comparée des coûts financiers à anticiper pour chacun des sites sous étude. On y expose brièvement les motifs qui font que Cacouna nécessite des coûts de construction « **significantly higher than at Ville-Guay**» ( p. ES4). À l'appui d'une telle conclusion, il y a le risque sismique lequel commande des infrastructures d'une autre nature, l'ajout éventuel d'un brise lame. Sommairement, les coûts estimés de construction des infrastructures ( excluant principalement les pipelines et les routes d'accès) sont de 12% plus élevés à Cacouna si construites sans brise lame et de 75% plus élevés si on construites avec brise lame.

### 2.3/ Hausse ou déclin des coûts dans l'industrie du GNL?

La hauteur de l'investissement, ostensiblement étalée dans les publicités du promoteur et si souvent utilisée par les groupes de supporteurs, mérite un certain examen, car elle constitue, selon nous la pièce maîtresse de la stratégie pour gagner la bataille de l'acceptabilité sociale.

En faisant un survol des projets européens et américains contemporains à celui en cause, on est obligé de se demander si on n'est pas face à une surenchère.

- Un exemple français : Cavaou, Fos sur Mer. Projet mené par Gaz de France, partenaire majeur de Rabaska. Ce projet a été évalué à 350-400 millions d'Euros (558M\$-637M\$C, 24/01/06). Pourtant, ce projet est de même capacité que celui de Lévis et de surcroît, tout comme le site Cacouna, il est confronté à une contrainte de risques sismiques relativement élevés. À l'instar de ce qui est projeté à Lévis, les deux réservoirs de GNL sont «enfoncés» de quelque 30 mètres par rapport au niveau du sol.
- Un exemple américain : Long Beach, Californie. Projet mené par Sound Energy System ( filiale de Mitsubishi). Ce projet est évalué à 450 M\$ U.S. ( 541M\$ C. 24/01/06). Cette infrastructure est cependant dans une zone industrielle et portuaire.

Faisons-nous face à une hausse des coûts de construction et d'exploitation des unités de production de GNL ou plutôt à une baisse? Un spécialiste canadien, M. Gaston Caron de l'Office national de l'énergie, croit quant à lui qu'il y a phénomène de décroissance. « Les coûts des unités de GNL ont chuté d'un tiers ces dernières

décennies et cette tendance se poursuit». ( Intervention faite dans le cadre du forum québécois sur l'énergie, Montréal, 14 novembre 2005).

Ce constat d'ensemble est en accord avec une étude du Gas Technology Institute GTI : « *Costs throughout the value chain have been declining in the LNG industry in recent years... They have decreased 35 to 50 percent over the past ten years. With plant capital costs decreasing from more than US\$500 per ton of annual liquefaction capacity to less than US \$200 for trains and existings plants...In the United States, most new terminals ( regasification) are estimated to cost US % 200 to s \$ 300 million for a sendout capacity from 3.8 to7.7 million tons per year of natural gas*». (<http://www.eia.doe.gov/analysispaper/global/ingindustry.html>)

### **3/ La survente du projet.**

#### **3.1 Plus la pression du vendeur est forte plus le consommateur doit se méfier.**

Voilà un principe bien connu en matière de protection du consommateur. Dans l'édition du jeudi 16 novembre 2006 du quotidien Le soleil Affaires, l'analyste Pierre Couture avançait que «les trois partenaires de Rabaska avaient dépensé en jusqu'à présent près de 70M\$ dans la **préparation et la promotion** de leur projet, soit plus de 20M\$ chacun». Interrogé le 11 décembre à ce sujet, le directeur du projet, M. Glenn Kelly a plutôt avancé le montant de 53 M\$. Chiffre contesté par M. Couture le lendemain affirmant avoir procédé à un examen des bilans financiers des entreprises concernées., Au delà des chiffres, par ailleurs, les opérations menées par le promoteur au cours des deux dernières années en disent long sur les efforts de vente qu'il a consentis pour réaliser sa «grande séduction» et se gagner l'opinion publique.

#### **3.2 Techniques de vente utilisées.**

Le 11 janvier 2007, la Société Hydro Québec annonce le démarrage d'un projet de plus de 4 milliards\$ et ce, sans aucune campagne de publicité préalable ni foire de vente. Même phénomène pour l'investissement de 1.4 milliard de la Société Alcan à Jonquière, quelques semaines auparavant. Pour la population des deux grandes régions de Québec et Chaudière-Appalaches, quel contraste par rapport avec ce qu'a déployé Rabaska.

Au cours des deux dernières années, un plan de promotion, sans précédent pour quiconque suit l'actualité économique et politique, a été déployé auprès de la population régionale. Ce plan comprenait plusieurs volets.

**Un programme de commandite.** Phénomène inusité, un promoteur, non pas historiquement lié à un milieu, mais simplement en instance d'une décision gouvernementale, met en place son propre programme de commandites en vue de se gagner une sympathie populaire (commandites d'événements lors de la fête nationale à Lévis, commandites d'organismes oeuvrant dans le milieu social local).

**Foire de l'emploi.** Plutôt inusité également, deux ans avant une évaluation environnementale, alors que le projet n'a même pas reçu l'aval du conseil municipal de la municipalité d'accueil, un promoteur organise une foire de l'emploi pour inviter les personnes aspirant à œuvrer dans son projet, à faire « dès maintenant » parvenir leur offre de service (dépliant massivement distribué le 25 février 2005). Abusif également comme opération car on se soucie peu du désenchantement qui pourrait en résulter chez les très nombreuses personnes.

**Foire des entreprises.** En 2006, l'objectif visé est ici le même : faire la démonstration d'une forte adhésion locale et régionale au projet. On est en effet très loin du début des travaux, a-t-on besoin d'établir une liste d'entreprises si on ne peut conclure quoi que ce soit avec elles?

**Protocole financier avec la ville de Lévis avant même que le projet ne soit passé par le crible de l'évaluation environnementale.** Autre opération pour forcer la main, une entente financière tout à fait prématurée que l'on transforme en projet de loi privée. en vue de lui conférer une plus grande portée et aussi peut-être un plus grand prestige. (Ce protocole, au surplus, permet de faire des annonces... « Nous injectons en 2007 au transport collectif 100 000\$ de plus provenant du second protocole signé avec Rabaska » ( Mairesse de Lévis, Le soleil, 5 décembre 2006).

**Mise en action d'un réseau de lobbyists d'affaires.** Nous ne pourrions jamais évaluer le coût des opérations menées à ce chapitre. Ce n'est pas par hasard que les Chambres de commerce se sont très tôt affichées en faveur du promoteur, elles ont été les premiers organismes sollicités ( Le président de la Chambre de commerce de Lévis était lobbyist enregistré pour Rabaska).

**Plans de rencontres à huis clos avec les leaders d'opinion.** Un ratissage serré a dès le départ été réalisé pour identifier tous les leaders des deux régions (maires, conseillers municipaux, présidents d'associations, leaders syndicaux, etc. Des centaines de personnes ont ainsi été rencontrées.

**Sondages d'opinion.** Des sondages d'opinion ont été réalisés périodiquement. Seuls les résultats ou les aspects favorables ont été publiés.

**Vastes campagnes de publicité dans l'ensemble régional.** Plusieurs dépliant 4 couleurs ciblant la population en général ( distribution dans toutes les boites postales dans un périmètre très large, des dépliant pour public ciblés tels que les villégiateurs, les navigateurs de plaisance, les marinas, des messages radio).

## Conclusion et recommandation

### 1/ Le promoteur a-t-il manqué à son obligation de «prudence et de diligence» envers la population en matière d'analyse du risque?

Au chapitre du commerce mettant en relation des individus, l'obligation de prudence et de diligence est un des principes les plus largement reconnus dans le Code civil du Québec. Il est celui qui est fréquemment évoqué quand il s'agit de statuer sur des questions de droit lorsque les responsabilités des individus sont mises en cause. Nous sommes d'avis que par analogie, quand il s'agit de rapports entre une entreprise et une communauté, la même philosophie devrait pouvoir s'appliquer.

Avant que de porter son choix sur le site de Lévis, le promoteur aurait dû, comme le soulignait avec à propos la firme Roche, son mandaté pour l'étude de pré-faisabilité, «procéder à l'aide d'experts à «une analyse plus en profondeur» de cette question. Le promoteur a omis de procéder, il a plutôt choisi d'annoncer très rapidement son choix, avec toutes les suites connues qui en ont résultées. Pour sortir d'une impasse difficile dans laquelle il s'est lui-même placé, le promoteur a misé sur une stratégie de vente soutenue d'un site présentant des problèmes au chapitre des impacts humains.

### 2/ Le promoteur a confondu «acceptabilité sociale» et «acceptation municipale».

En transférant son projet sur le territoire de la municipalité de Lévis, les problèmes d'affectation de sols précédemment évoqués par Énergie-Cacouna pour rejeter le site Ville-Guay, restaient entiers. Toutefois le promoteur pouvait dorénavant faire valoir son projet auprès d'une population très étendue territorialement parlant, en raison des fusions municipales réalisées en 2002-2003. La stratégie sera dès lors d'aller chercher graduellement l'assentiment d'une majorité de conseillers municipaux disséminés sur ce grand territoire. L'objectif «**acceptabilité sociale**» s'est graduellement transformé en objectif «**d'acceptation municipale**».

## Recommandation

**Considérant que dans leur choix du site, les promoteurs n'ont pas agi en accord avec le principe reconnu de prudence et de diligence.**

**Considérant que lorsqu'il est question de choix de sites c'est principalement à Ville-Guay, que les études font référence et non pas à Lévis.**

**Considérant qu'en regard du développement durable, il convient d'établir une différence acceptabilité sociale et acceptation municipale.**

**Il est en conséquence recommandé**

**Que la zone de référence pour l'appréciation de l'acceptabilité sociale du projet Rabaska soit celle qui entoure le site Ville-Guay et ce, dans un rayon de cinq kilomètres, périmètre apparaissant largement raisonnable pour ce type de projet à hauts risques.**