

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE
DE MESURES RELATIVES À L'ACHAT ET LA
VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE

DOSSIER : R-4008-2017 Étape D

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
Mme FRANÇOISE GAGNON
Me NICOLAS ROY

AUDIENCE DU 15 SEPTEMBRE 2022
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 33 - HUIS CLOS

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me ALEXANDRE BELLEMARE
Me AMÉLIE CARDINAL
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

Me PHILIP THIBODEAU
Me HUGO SIGOUIN-PLASSE
avocats d'Énergir, S.E.C. (ÉNERGIR)
accompagnés de monsieur Pierre Habre, madame
Agustina Vuletich, madame Nathalie Landé, madame
Josiane Marquis, madame Audrey Bazinet

PARTICIPANTS :

Me HÉLÈNE SICARD
avocate de l'Association coopérative d'économie
familiale de Québec (ACEFQ);
accompagnée de monsieur Jean-François Blain

Me PAULE HAMELIN
Me NICOLAS DUBÉ
avocats de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);
accompagnés de monsieur Nazim Sebaa et monsieur
Anthony Vachon

Me MARIE-PIERRE BOUDREAU
avocate de l'Association québécoise se la
production d'énergie renouvelable (AQPER);
accompagnée de monsieur Pascal Cormier

Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT
avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante, section Québec (FCEI);
accompagné de monsieur Antoine Gosselin

Me GENEVIÈVE PAQUET
avocate du Groupe de recommandations et d'actions
pour un meilleur environnement (GRAME);
accompagnée de madame Nicole Moreau

Me FRANKLIN S. GERTLER
Mme EUGÉNIE VEILLEUX
représentants du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);
accompagné de monsieur Jean-Pierre Finet

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat de Stratégies énergétiques, de l'Association
québécoise de lutte contre la pollution
atmosphérique et du Groupe d'initiatives et de
recherches appliquées au milieu (SÉ-AQLPA-GIRAM)
accompagné de monsieur Jean Schiettekatte.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE D'ÉNERGIR	
VINCENT REGNAULT	
RAPHAËL DUQUETTE	
CAROLINE DALLAIRE	
CATHERINE SIMARD	
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	9

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce quinzième
2 (15e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience en huis clos du
8 quinze (15) septembre deux mille vingt-deux (2022)
9 par visioconférence. Étape D du dossier R-4008-2017
10 Étape D : Demande concernant la mise en place de
11 mesures relatives à l'achat et la vente de gaz
12 naturel renouvelable.

13 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
14 Lise Duquette, présidente de la formation, de même
15 que madame Françoise Gagnon et maître Nicolas Roy.
16 Les avocats de la Régie sont maître Alexandre
17 Bellemare et maître Amélie Cardinal.

18 La requérante est Énergir, S.E.C. représentée par
19 maître Hugo Sigouin-Plasse et maître Philip
20 Thibodeau, accompagnés de monsieur Pierre Habre,
21 madame Agustina Vuletich, madame Nathalie Landé,
22 madame Josiane Marquis, madame Audrey Bazinet.

23 Les intervenants qui participent à la présente
24 audience sont :

25 Association coopérative d'économie familiale de

1 Québec représentée par maître Hélène Sicard,
2 accompagnée de monsieur Jean-François Blain;
3 Association des consommateurs industriels de gaz
4 représentée par maître Paule Hamelin et maître
5 Nicolas Dubé, accompagnés de monsieur Nazim Sebaa
6 et monsieur Anthony Vachon;
7 Association québécoise de la production d'énergie
8 renouvelable représentée par maître Marie-Pierre
9 Boudreau, accompagnée de monsieur Pascal Cormier;
10 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,
11 section Québec, représentée par maître
12 Jean-Philippe Therriault, accompagné de monsieur
13 Antoine Gosselin;
14 Groupe de recommandations et d'actions pour un
15 meilleur environnement représenté par maître
16 Geneviève Paquet, accompagnée de madame Nicole
17 Moreau;
18 Regroupement des organismes environnementaux en
19 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler,
20 accompagné de madame Eugénie Veilleux et monsieur
21 Jean-Pierre Finet;
22 Stratégies énergétiques, Association québécoise de
23 lutte contre la pollution atmosphérique et Groupe
24 d'initiatives et de recherches appliquées au milieu
25 représentés par maître Dominique Neuman, accompagné

1 monsieur Jean Schiettekatte.

2 Nous demandons aux participants de bien
3 vouloir s'identifier à chacune de leurs
4 interventions pour les fins de l'enregistrement.
5 Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Madame la Greffière. On me signale qu'il y a
8 peut-être la diffusion sur YouTube qui continue.
9 Alors, peut-être l'arrêter s'il vous plaît. Est-ce
10 que ça va? Ça ne sera pas long. C'est parce que ça
11 va aller à l'encontre du huis clos si on est sur
12 YouTube. O.K. Il n'est plus là. Parfait. Je vais
13 commencer tranquillement avec deux messages du
14 commanditaire.

15 Maître Thibodeau, juste pour vous rappeler,
16 ce matin, dans mon mot d'ouverture, mais ça s'est
17 peut-être perdu avec les autres questions, il y
18 avait la question qu'on a déposée ce matin au SDÉ,
19 il y avait aussi dans votre preuve en chef, on
20 voulait savoir si les caractéristiques des contrats
21 avec Carbonaxion et Waga Energy demeuraient les
22 mêmes que celles déposées au mois de janvier deux
23 mille vingt-deux (2022) ou si les caractéristiques
24 ont évolué. Alors je ne sais pas. Les témoins
25 pourront répondre à cette question-là. Mais c'était

1 pour ne pas que ce soit dans l'oubli.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Oui, tout à fait, je poserai la question à la fin
4 de la présentation sur ce point-là spécifique, il
5 n'y a pas de problème.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. Alors le micro est à vous, Maître Thibodeau.

8

9 PREUVE D'ÉNERGIR

10

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Excellent! Donc, écoutez, Madame la Greffière, on
13 serait prêt d'abord à procéder à l'assermentation
14 des témoins s'il vous plaît.

15

16 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce quinzième
17 (15e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

18

19 VINCENT REGNAULT, directeur exécutif

20 Approvisionnement gazier et développement des gaz
21 renouvelables, Énergir, ayant une place d'affaires
22 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

23

24 RAPHAËL DUQUETTE, directeur principal

25 Approvisionnement et développement des gaz de

1 source renouvelable, Énergir, ayant une place
2 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
3 (Québec);

4
5 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive
6 Réglementation et tarification, Énergir, ayant une
7 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
8 (Québec);

9
10 CATHERINE SIMARD, directrice Tarification, Énergir,
11 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
12 Montréal (Québec);

13
14 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, directeur principal
15 Prévision de la demande, intelligence de marché et
16 analytique, Énergir, ayant une place d'affaires au
17 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

18
19 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
20 solennelle, déposent et disent :

21
22 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :
23 Merci beaucoup, Madame la Greffière. Avant de
24 débiter avec la présentation, simplement, Madame la
25 Présidente, au niveau de l'adoption de la preuve.

1 En fait, la grande majorité des pièces ont été
2 déposées par Énergir et étaient accompagnées déjà
3 d'affidavits pour attester la véracité des faits.

4 Q. **[1]** Et pour être bien certain que toutes les pièces
5 soient couvertes, je demanderais à monsieur
6 Regnault de bien vouloir confirmer que vous avez
7 participé à la présentation de l'ensemble des
8 pièces relatives à l'Étape D qu'on retrouve à la
9 liste des pièces d'Énergir, et que vous adoptez ces
10 pièces pour valoir à titre de témoignage?

11 M. VINCENT REGNAULT :

12 R. Effectivement, j'ai participé à la préparation de
13 ces pièces-là, puis je les adopte comme étant mon
14 témoignage, le témoignage du panel d'Énergir.

15 Q. **[2]** Excellent!

16 Alors, Madame la Présidente, là-dessus, on serait
17 prêt à débiter avec la présentation. Donc, je passe
18 la parole à madame Dallaire.

19 Mme CAROLINE DALLAIRE :

20 R. Alors j'y vais. Bonjour, Madame la Présidente,
21 Madame et Monsieur les régisseurs. Très heureuse
22 d'être avec vous aujourd'hui. Donc, on est rendu à
23 l'Étape D du dossier qui porte sur les mesures
24 relatives à l'achat et à la vente de GNR. C'est une
25 autre étape importante qu'on aborde aujourd'hui

1 parce que c'est au terme de cette étape-là qu'on va
2 venir établir les caractéristiques des contrats qui
3 vont permettre d'atteindre les seuils futurs fixés
4 par le Règlement concernant la quantité de GNR
5 devant être livré par un distributeur.

6 Et si vous me le permettez, je vais
7 commencer par une petite revue du contexte dans
8 lequel on se trouve. Et je vais ensuite passer la
9 parole à mes collègues. Monsieur Duquette va vous
10 parler plus précisément du marché du GNR et des
11 caractéristiques qu'on vous propose. Et monsieur
12 Bellavance va aborder la question de la demande
13 volontaire.

14 Donc diapositive 2 s'il vous plaît, Madame
15 la Greffière. En fait 3 plutôt. Voilà! Merci
16 beaucoup. Donc contexte réglementaire. L'Étape D
17 dont on va parler aujourd'hui s'inscrit, et on le
18 sait tous, dans le grand dossier R-4008-2017. Et il
19 y a deux objectifs très importants qui sont
20 poursuivis dans ce dossier-là. Le premier objectif,
21 c'est de répondre à l'obligation de livrer du GNR
22 tel que défini par le Règlement. Et le deuxième
23 objectif, c'est de minimiser l'impact tarifaire sur
24 la clientèle que va entraîner la réponse à
25 l'obligation. Et ces deux objectifs-là sont en

1 filigrane de toutes les étapes qu'on a abordées
2 avec vous jusqu'à maintenant. Et c'est aussi vrai
3 dans le cas de l'Étape D qu'on aborde aujourd'hui.

4 Maintenant, la Régie a statué dans sa
5 décision D-2021-158 qui était la décision sur le
6 fond relative à l'Étape C, elle a statué qu'Énergir
7 devait être en mesure de s'approvisionner en GNR de
8 manière à répondre aux quantités les plus élevées
9 entre, d'une part, les seuils réglementaires et,
10 d'autre part, la demande volontaire en GNR. Et il
11 appert que les projections pour les prochaines
12 années affichent une demande volontaire inférieure
13 au seuil fixé par le Règlement. Donc, Énergir doit
14 être en mesure de s'approvisionner pour répondre au
15 seuil du Règlement puisque c'est la plus élevée des
16 deux données.

17 Si je vous amène du côté droit de la
18 diapositive, il y a deux étapes qui ont porté sur
19 les caractéristiques des contrats de GNR qu'Énergir
20 entend conclure pour satisfaire les seuils définis
21 par le règlement. L'étape B, qui a été déposée en
22 septembre deux mille dix-neuf (2019), et l'étape D
23 dont on parle aujourd'hui.

24 L'étape B concernait l'atteinte des cibles
25 à partir de deux mille vingt (2020), alors que

1 l'étape D concerne l'atteinte des cibles à compter
2 de deux mille vingt-trois (2023). Donc, dans un cas
3 on parle d'une stratégie de court terme pour
4 atteindre le premier un pour cent (1 %) et dans
5 l'autre on parle d'une stratégie de long terme, qui
6 va permettre de contracter deux pour cent (2 %) et
7 plus, jusqu'à dix pour cent (10 %).

8 Et c'est important de le rappeler parce que
9 nécessairement ce qui a été présenté et entériné à
10 l'étape B ne peut plus être complètement maintenu à
11 l'étape D. La vision et l'horizon dans lequel on se
12 projette sont différents et il faut revoir notre
13 approche, entre autres au niveau du prix d'achat,
14 si on veut pouvoir atteindre des cibles d'injection
15 de GNR qui, comme je le disais, vont jusqu'à dix
16 pour cent (10 %) en deux mille trente (2030).
17 Diapositive suivante s'il vous plaît.

18 Alors si je reviens plus précisément sur
19 l'étape D. La preuve qui vous a été soumise a été
20 divisée en trois grands sujets. Le premier sujet
21 concerne l'atteinte des seuils fixés par le
22 Règlement. Dans cette section-là de la preuve, on
23 vous présente nos stratégies d'approvisionnement,
24 on fait un portrait du marché nord-américain et on
25 vient proposer les caractéristiques qui vont

1 encadrer les contrats de GNR.

2 Le deuxième grand sujet c'est l'allégement
3 du processus réglementaire. On explique comment les
4 suivis vont être faits une fois les
5 caractéristiques approuvées par la Régie.

6 Et le troisième sujet porte sur les mesures
7 permettant de minimiser la socialisation aux
8 clients. Entre autres, on a présenté deux
9 modifications aux Conditions de service et tarif,
10 dont l'une a déjà été approuvée par la Régie. Et on
11 a aussi abordé la possibilité de céder des
12 contrats. Et il y a un quatrième sujet que je n'ai
13 pas mis ici, là, mais qui répond aux différents
14 suivis demandés par la Régie.

15 Alors ça ne se veut pas exhaustif ce que je
16 vous mentionne, mais ça couvre rapidement les
17 grands éléments de la preuve. Et on va revenir plus
18 loin dans la présentation sur les points 1 et les
19 points 3, mais je voulais prendre quelques instants
20 pour bien positionner le point 2 et vous dire à
21 quel point l'allégement du processus réglementaire,
22 il est important.

23 Alors ce qu'on propose, c'est de ramener
24 dans nos dossiers courants l'examen des contrats de
25 GNR. Lors de la cause tarifaire, la Régie aurait

1 une vue sur les approvisionnements prévus pour la
2 prochaine année et au rapport annuelle elle
3 pourrait s'assurer que les caractéristiques fixées
4 entourant les contrats ont bien été respectées. Et
5 cette façon de faire-là permettrait de libérer
6 énormément de temps à tous puisqu'une approbation à
7 la pièce ne serait plus requise pour chacun des
8 contrats. Ce sont seulement les contrats ne
9 respectant pas une ou plusieurs des
10 caractéristiques approuvées qui seraient déposés à
11 la pièce pour une approbation distincte.

12 Et je vous dirais et c'est un petit peu mon
13 cri du coeur aujourd'hui, l'allégement, il est non
14 seulement souhaitable, mais il est essentiel.
15 Actuellement, il y a beaucoup de temps consacré au
16 processus réglementaire et je pense que c'est vrai
17 pour Énergir, mais aussi pour la Régie et les
18 intervenants. Que ce soit avec l'écriture de preuve
19 ou des réponses à des DDR ou la préparation des
20 audiences ou, dans le cas de la Régie, la rédaction
21 de décisions, on est tous très, très sollicités. Et
22 un des exemples contemporains de ça c'est le
23 contrat de Archaea qu'on a déposé il y a quelques
24 semaines.

25 Le contrat a été signé en mai, mais en

1 raison de ce que je qualifierais de l'embouteillage
2 des autres demandes et dépôts, on n'est pas arrivés
3 à déposer la preuve plus tôt. Puis je vous assure
4 que c'est pas faute d'avoir essayé.

5 Donc, je pense qu'il faut vraiment
6 travailler à alléger le processus et essayer de
7 conclure l'étape D sans tarder. Et pas seulement,
8 là, pour le deux pour cent (2 %) comme il était
9 proposé ou questionné ce matin, là. Si on limite la
10 décision à l'étape D à deux pour cent (2 %), je
11 vous soumetts qu'aucun allégement ne va être
12 atteint. Il faut aussi conclure pour le cinq pour
13 cent (5 %) et le dix pour cent (10 %) qui va être
14 en vigueur... qui va être en vigueur au premier
15 (1er) janvier deux mille vingt-trois (2023). Donc,
16 tout ça pour s'assurer de mettre en... de mettre
17 nos efforts où ça compte. Et où ça compte pour
18 nous, bien c'est de travailler à saisir les
19 opportunités de marché, qui vont permettre
20 d'atteindre les cibles à moindre coût et mettre en
21 place les solutions gagnantes pour minimiser la
22 socialisation de surcoût. Donc, voilà, et je vais
23 passer maintenant la parole à mon collègue,
24 monsieur Duquette.

25

1 M. RAPHAEL DUQUETTE :

2 R. Merci, Madame Dallaire. Merci... bien, bonjour à
3 tous. Merci, Madame la Greffière d'avoir descendu.
4 Donc, oui, je voudrais, de mon côté, prendre un
5 moment pour revenir sur les caractéristiques des
6 contrats d'approvisionnement qu'on demande à la
7 Régie d'approuver dans le cadre de cette étape D.

8 Mais avant, je vais prendre un pas de recul
9 puis revenir sur le contexte qui nous a amené à
10 proposer les caractéristiques en question. Donc, on
11 peut descendre, ici, oui.

12 D'abord, il est important de revenir sur
13 l'équilibre entre l'offre et la demande en GNR en
14 Amérique du Nord qui impacte forcément les
15 conditions dans lesquelles on peut se procurer du
16 GNR.

17 On l'a présenté dans notre preuve, la
18 demande est en constante augmentation.
19 Premièrement, il y a plusieurs utilités gazières
20 qui ont déjà annoncé les cibles de livraison de
21 GNR. Et juste avec les cibles connues, on atteint
22 plus de vingt-six milliards de mètres cubes
23 (26 Mm³) en demandes de GNR.

24 Ensuite, il y a de plus en plus de gazières
25 et de législateurs qui ont annoncé réfléchir à des

1 cibles de livraison de GNR et de réduction de GES.
2 On peut penser au Colorado, Illinois, Le Maine,
3 l'État de Washington, qui réfléchissent en ce
4 moment à l'intégration de GNR dans leurs
5 approvisionnements, et ça va s'ajouter à la demande
6 déjà annoncée par certaines utilités.

7 Il y a aussi la demande volontaire en
8 Amérique du Nord mais aussi au Québec, qui augmente
9 de plus en plus. Mon collègue, monsieur Bellavance,
10 va y revenir un peu plus tard, bien, sur la demande
11 au Québec, mais on le voit qu'il y a une
12 augmentation.

13 Et finalement, il y a la mise en place de
14 règlements, de réglementations, de plus en plus
15 contraignantes sur les émissions de GES dans
16 plusieurs juridictions. On peut penser, entre
17 autres, pas très loin de chez nous, au Canada, la
18 mise en place du Règlement sur les combustibles
19 propres qui aura nécessairement un impact à la
20 hausse sur la demande parce que des entreprises
21 assujetties au Règlement vont probablement vouloir
22 couvrir leurs obligations par l'achat de GNR.

23 Ensuite, au niveau de l'offre, on l'a
24 démontré dans notre preuve. Donc, oui, la capacité
25 de production en Amérique du Nord continue

1 d'augmenter. Elle a atteint deux mille... bien,
2 deux mille cent soixante-six millions de mètres
3 cubes (2 166 Mm3) en vingt, vingt et un (2021).
4 Mais on le voit, la production a de la difficulté à
5 suivre la courbe d'augmentation de la demande
6 générée par les différents marchés.

7 Il y a aussi des études qui ont été faites,
8 qui ont évalué entre quatre-vingt (80 Mm3) et cent
9 cinq milliards de mètres cubes, (105 Mm3), le
10 potentiel total de production de GNR en Amérique du
11 Nord dans des conditions optimales.

12 Donc, en considérant seulement les cibles
13 de GNR de Fortis, SoCal, d'Énergir, on atteint déjà
14 dix (10) fois la capacité de production de GNR en
15 vingt, vingt et un (2021). Puis entre vingt-six
16 (26 %) et trente-quatre pour cent (34 %) du
17 potentiel maximal de production dans toute
18 l'Amérique du Nord.

19 Et puis, ça, c'est sans compter les
20 nouvelles demandes qui vont venir des autres
21 gazières, des autres marchés, qui vont s'ajouter à
22 tout ça, comme je le disais précédemment.

23 Donc, tout ça, ça génère une pression à la
24 hausse sur les prix. Et on le voit. On n'a qu'à
25 regarder les résultats du dernier appel d'offres

1 qu'on a fait. Seulement, entre deux mille dix-neuf
2 (2019) et deux mille vingt et un (2021), on a
3 observé une augmentation d'environ soixante pour
4 cent (60 %) des prix reçus.

5 On le voit aussi dans les marchés
6 américains, de vendre les attributs
7 environnementaux, comme les RINs et le LCFS. Bien,
8 qu'on voit des variations dans le temps, on observe
9 tout de même, clairement, une tendance à la hausse
10 sur le long terme.

11 Puis dû au resserrement constant des
12 objectifs environnementaux, comme je le disais, et
13 des cibles annoncées par les différents
14 gouvernements, les prix des attributs
15 environnementaux vont continuer d'être en
16 augmentation.

17 À tout ça s'ajoute l'augmentation des prix
18 de production du GNR, due à l'inflation, la pénurie
19 de main-d'oeuvre, l'augmentation des taux
20 d'intérêts. Donc, on voit qu'il y a plusieurs
21 pressions à la hausse, au niveau du prix.

22 Donc, pour nous, il n'y a pas de doute, la
23 pression de la demande va continuer d'exercer une
24 pression à la hausse sur les prix, et il n'y a
25 aucun indicateur de marché qui me laisse croire que

1 les prix vont descendre dans un avenir proche ou
2 éloigné. Et je crois qu'on n'est pas les seuls à
3 penser à ça parce que je n'ai rien vu dans les
4 preuves des intervenants qui contredise cette
5 opinion-là qui... qui nous vient, dans les faits,
6 d'une connaissance du marché qu'on a développée
7 depuis plusieurs années en lisant des études, en
8 rencontrant des personnes impliquées de près dans
9 le marché, puis en participant à des conférences
10 sur le sujet.

11 Donc, tout ce contexte dont je viens de
12 vous parler fait en sorte qu'il y a de plus en plus
13 de compétition pour les volumes et qu'il est
14 primordial, si on veut atteindre nos cibles tout en
15 minimisant l'impact sur la clientèle, d'accélérer
16 le processus d'acquisition de GNR, puis d'acquérir
17 des volumes à long terme. Donc, ce qui m'amène à ma
18 prochaine slide sur la durée des contrats.

19 Donc, par rapport à la durée. On a... on
20 demande à la Régie d'approuver un terme pouvant
21 aller jusqu'à vingt (20) ans pour plusieurs
22 raisons. Donc, la première c'est qu'il y a une
23 majorité des producteurs de GNR qui demandent des
24 termes de vingt (20) ans et qui en ont tout
25 simplement besoin pour rentabiliser leurs

1 investissements ou tout simplement pour pouvoir
2 sécuriser leur financement nécessaire à la
3 construction de leur usine.

4 Ensuite, les résultats des récents appels
5 d'offres le démontrent, il est possible de
6 s'approvisionner à un meilleur prix avec des
7 contrats de vingt (20) ans comparativement avec...
8 à des contrats de plus court terme.

9 Et finalement, il ne faut pas oublier que
10 les cibles réglementaires vont se maintenir dans le
11 temps et qu'on devra continuer dans le futur de
12 livrer les volumes... les volumes minimaux
13 nécessaires pour atteindre les cibles, puis qu'avec
14 les termes plus courts on va devoir aller chercher
15 des nouveaux volumes plus rapidement et plus chers
16 pour combler nos besoins.

17 Donc, on le voit avec les données des
18 appels d'offres, vous le voyez dans le tableau, là,
19 qu'on a mis ici, ça coûterait définitivement plus
20 cher à Énergir et ultimement à notre clientèle si
21 on devait contractualiser des volumes selon des
22 termes plus courts. Et en plus, donc comme je le
23 disais, c'est ça que les producteurs recherchent,
24 des contrats à long terme qui peuvent aller jusqu'à
25 vingt (20) ans, puis si on a la possibilité... si

1 on n'a pas la possibilité d'offrir des contrats de
2 cette longueur, ce serait encore plus difficile
3 d'atteindre nos cibles parce que ces producteurs
4 vont se tourner vers d'autres acheteurs. C'est pour
5 ça qu'on est convaincu que la signature de contrats
6 de long terme c'est une façon prudente puis à
7 l'avantage de la clientèle d'Énergir d'atteindre
8 les obligations réglementaires.

9 On l'a estimé avec les valeurs des deux
10 derniers appels d'offres que vous voyez là, ça
11 pourrait être des surcoûts de plusieurs... de
12 plusieurs dizaines de millions de dollars sur vingt
13 (20) ans qui seraient à prévoir si on devait... si
14 on devait être dans l'obligation de contractualiser
15 les volumes selon des termes plus courts. Et aussi,
16 il ne faut pas oublier que le vingt (20) ans, c'est
17 le maximum qu'on demande à la Régie et on ne dit
18 pas qu'on signera seulement les contrats de vingt
19 (20) ans, notre stratégie d'approvisionnement est
20 claire à ce sujet dans notre preuve. On l'a
21 d'ailleurs démontré à la suite de l'Étape B où la
22 Régie nous a autorisés à signer des contrats
23 jusqu'à vingt (20) ans et qu'on a signé d'autres
24 contrats selon d'autres termes. Donc, voilà pour la
25 durée. J'irais à la prochaine slide sur les prix.

1 contractualiser une diversité de volume au meilleur
2 coût possible et le prix maximal pour un contrat
3 nous permet, premièrement d'agir prudemment, en
4 devant obtenir l'autorisation de la Régie pour les
5 contrats à prix élevés. Et deuxièmement de lancer
6 un message clair au marché et aux producteurs de
7 GNR. On pense réellement que le message au marché
8 c'est important. On l'a vécu dans le passé lors de
9 l'Étape B quand on a publié uniquement une
10 caractéristique de prix moyen à quinze dollars
11 (15 \$). On a vraiment senti auprès des producteurs
12 qu'ils avaient l'impression qu'il s'agissait du
13 prix maximal que nous avions l'autorisation de
14 payer. Et ça nous a possiblement fait passer à côté
15 d'opportunités intéressantes et aussi probablement
16 ralenti le développement de projets au Québec.
17 On croit donc que c'est important de maintenir les
18 deux caractéristiques de prix et, aussi, on pense
19 que de réduire les prix des caractéristiques
20 n'auraient pour effet que d'alourdir le processus
21 réglementaire et qu'on devrait simplement revenir
22 plus rapidement dans la Régie pour modifier ces
23 caractéristiques.

24 Les caractéristiques ont été établies comme
25 je le disais, avec les valeurs de marché connues.

1 Et avec pour objectif de nous permettre de répondre
2 à nos cibles réglementaires. On le répète,
3 l'objectif n'est pas d'atteindre ces valeurs au
4 plus vite, au contraire on a aucun avantage à viser
5 d'atteindre le maximum de chacune des
6 caractéristiques rapidement et on va tout mettre en
7 oeuvre pour tenter de maintenir un prix sous ces
8 valeurs maximales le plus longtemps possible pour
9 un : éviter d'alourdir le processus réglementaire
10 et deux : minimiser l'impact sur notre clientèle.
11 Donc voilà ce que j'avais à dire pour le prix.
12 J'irais à la prochaine *slide*.

13 Donc un dernier sujet que j'aimerais
14 aborder avec vous, c'est le, en fait je voudrais
15 revenir sur l'état actuel de la situation des
16 livraisons et des inventaires de GNR. On l'a exposé
17 dans une pièce qu'on a soumis à la Régie le vingt-
18 quatre (24) août dernier sur l'état des
19 inventaires. On maintient, on croit que la
20 socialisation des volumes en inventaire au trente
21 (30) septembre vingt vingt-deux (2022) n'est pas
22 souhaitable puisque ça pourrait nous exposer à un
23 risque de déficit de volumes qui pourrait nous
24 empêcher de répondre à la demande volontaire. On le
25 voit dans le, dans le tableau ici qu'il y a

1 plusieurs scénarios où est-ce qu'on pourrait se
2 retrouver en déficit d'inventaire. Dans le, on
3 pourrait se retrouver dans un déficit d'inventaire
4 si on socialisait les, les volumes.

5 Donc je tiens à, donc à profiter de ce
6 temps de parole pour réitérer que malgré la non
7 socialisation des volumes disponibles au trente
8 (30) septembre vingt vingt-deux (2022), les volumes
9 du contrat de Archaea seront nécessaires pour qu'on
10 atteigne la cible de deux pour cent (2 %) à l'année
11 vingt vingt-trois, vingt vingt-quatre (2023-2024).

12 Selon nos prévisions d'injection des deux
13 prochaines années, il y a aucun scénario où on
14 serait en mesure d'atteindre la cible de cent vingt
15 millions de mètres cubes (120 Mm3) sans les volumes
16 d'Archaea. Donc, je tiens aussi à rappeler que les
17 volumes du contrat d'Archaea devraient commencer
18 leur injection qu'à partir du premier octobre vingt
19 vingt-trois (2023) et que si les volumes devaient
20 être encore disponibles en vingt vingt-cinq (2025),
21 ceux-ci pourraient être aussi utilisés pour combler
22 la cible de cinq pour cent (5 %) sans dépasser la
23 limite de vingt-quatre (24) mois pour écouler
24 l'inventaire sans devoir socialiser les volumes.
25 Donc, les volumes d'Archaea sont donc, oui,

1 nécessaires pour atteindre la, la cible de vingt
2 vingt-trois (2023), mais aussi très importants pour
3 l'atteinte de la cible de cinq pour cent (5 %) en
4 vingt vingt-cinq (2025).

5 Sur ce, merci beaucoup de votre écoute,
6 puis je laisse la parole à mon collègue, monsieur
7 Bellavance.

8 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

9 Merci, Monsieur Duquette. Alors bonjour Madame la
10 Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs. Donc,
11 aujourd'hui, état de la demande volontaire, donc de
12 par les questions posées en DDR, et à la suite des
13 audiences préparatoires, on a compris qu'on devrait
14 être un peu plus explicite quant à nos efforts de
15 commercialisation pour encourager la demande
16 volontaire de ce nouveau produit qu'est le GNR.
17 Donc aujourd'hui je vais prendre quelques minutes
18 pour vous en entretenir tout en commençant par le,
19 un petit sommaire au niveau de la demande
20 volontaire, où on en est aujourd'hui.

21 Donc, on peut le voir au global à date, ça
22 va bien. On a plus de mille (1000) installations
23 qui consomment du GNR, pour une consommation
24 annuelle qui dépasse les trente-huit millions de
25 mètres cubes (38 Mm3). Cette consommation-là, elle

1 émane beaucoup des derniers mois je vous dirais
2 avec une demande... vraiment il y a un intérêt
3 croissant qui se dégage depuis le début de nos
4 efforts de commercialisation plus intenses.

5 On le voit au niveau résidentiel qui est la
6 principale clientèle qui passe vraiment par notre
7 espace client pour adhérer au GNR. Donc dans les
8 derniers mois, on a maintenant plus de sept cents
9 (700) clients qui ont adhéré au GNR avec plus de
10 sept cent trente-deux (732) installations.

11 La majorité d'entre eux, là, choisissent un
12 profil à trente cent pour cent (30 %) de GNR et
13 dans le quart des cas, c'est cent pour cent (100 %) de GNR. Donc, l'intérêt est là, les clients veulent
14 participer à la transition. Donc, c'est ce qu'on
15 constate, là.

16 Au niveau commercial, c'est autant des
17 petits clients que des grands clients, là, qui
18 dénoncent leur intérêt. On le voit avec les
19 volumes, là, de trois point trois millions de
20 mètres cubes (3,3 Mm3) qui sont maintenant engagés
21 et contractés et je dirais qu'un des gros morceaux
22 qu'on a vus depuis les derniers mois, c'est le
23 secteur industriel.

24 Donc, on vous l'a mentionné, là, qu'il y a
25

1 de plus en plus d'intérêt de la grande clientèle
2 industrielle, donc, juste dans les trois derniers
3 mois seulement, donc, sept adhérents avec vingt-
4 sept millions de mètres cubes (27 Mm³). Donc, on
5 voit, là, que le contexte, entre autre le contexte
6 gazier, là, qui pourrait expliquer ça, mais surtout
7 l'intérêt qui découle de nos efforts de
8 commercialisation, dont je vais décrire plus tard.

9 Au niveau institutionnel, donc, c'est le
10 deuxième segment d'importance, en termes de volume
11 et en termes de nombres d'installations. Donc,
12 quand même, là, cent (100) installations
13 institutionnelles qui consomment aujourd'hui du
14 GNR, là, à la hauteur de sept millions de mètres
15 cubes (7 Mm³), sur une base annuelle.

16 Donc, on voit vraiment, là, dans les
17 derniers mois, on vous l'a mentionné beaucoup, on a
18 débuté ce n'est que très récemment les efforts plus
19 intensifs en commercialisation, puis on voit que
20 les résultats sont au rendez-vous.

21 Maintenant, pour aller plus dans le détail
22 avec les différents efforts, on va commencer à
23 parler de ce qu'on a réalisé au niveau du marché de
24 masse. Premièrement juste pour peut-être définir le
25 marché de masse, c'est dans le contexte ici, des

1 efforts de commercialisation, on parle des clients
2 résidentiels, donc, les clients unifamiliaux,
3 duplex, les triplex, les multilocatifs et les
4 petits et moyens, là, clients affaire.

5 Donc, c'est quand même plus de cent quatre-
6 vingt-dix mille (190 000) clients, là, donc un
7 milliard de mètres (1 Gm³) qui sont consommés par
8 cette clientèle de masse. Donc, c'est vraiment de
9 la clientèle qui est peut-être, qu'on adresse de
10 façon plus générique à travers nos différents
11 efforts.

12 Donc, jusqu'à maintenant, on a travaillé
13 beaucoup sur la notoriété du produit. La notoriété,
14 donc, dans la connaissance du produit, la
15 connaissance du GNR, c'est l'étape, là, nécessaire
16 a priori, là, avant de pouvoir amener un client à
17 considérer le GNR et à adhérer au produit.

18 Donc, on fait des efforts continus, là,
19 depuis, je dirais, mai vingt vingt (2020), là, à
20 travers les campagnes de positionnement citoyen,
21 donc, qu'on voit, là, de nombreux citoyens à
22 travers nos efforts, puis ça, ça s'ajoute avec des
23 événements de visibilité qu'on fait, des
24 partenariats de marque, on en a fait avec le Centre
25 des sciences, avec le Zoo de Granby, avec le

1 Festival de Jazz, la Société des Arts
2 technologiques. Donc, on s'associe beaucoup à des
3 entreprises, des organismes pour pouvoir parler aux
4 citoyens, être proches du citoyen, pour faire
5 connaître le GNR, sa provenance et ses bénéfices.

6 Au niveau, maintenant, donc, une fois qu'on
7 travaille sur la notoriété, maintenant, on peut
8 amener le client à considérer le GNR, là, pour
9 vraiment qu'il s'implique et qu'il adhère à la
10 solution.

11 Donc, je dirais que depuis le début de
12 l'année vingt vingt-deux (2022), donc, les efforts
13 sont grandement accentués, là, pour que les clients
14 fassent le choix du GNR. Je vous le mentionnais
15 tantôt, on a défini trois profils de consommation,
16 là, à travers notre espace client pour vraiment
17 simplifier le processus décisionnel des clients.
18 Donc, on les amène, là, à travers nos
19 communications, à souscrire à un de ces trois
20 profils là, entre autres. Donc, il y a le profil à
21 dix pour cent (10 %), le profil à trente pour cent
22 (30 %), ou cent pour cent (100 %) et évidemment, on
23 laisse le choix au client de choisir le pourcentage
24 qu'il veut, là, aussi de GNR, mais c'est vraiment
25 une façon, là, simple, pour quiconque a un compte

1 client chez Énergir, d'adhérer au GNR, donc, en
2 participant à la transition, donc, en ayant une
3 très bonne idée à quel coût il va faire face et
4 donc, et d'avoir un compte, donc, une facilité de
5 traitement.

6 Par la suite, on a aussi une campagne
7 publicitaire, là, qui roule sur les médias
8 numériques, là, qui a roulé tout l'été, là, du mois
9 de mai jusqu'à la fin juillet, où qu'on met
10 vraiment des bénéfices au niveau des clients à
11 choisir le GNR, donc, on est capables de rejoindre
12 encore une centaine de milliers de personnes à
13 travers ces offensives-là.

14 On a des bulletins qui sont envoyés à la
15 clientèle affaire, on a des campagnes de courriels
16 qui sont faites au niveau des campagnes, des
17 clients résidentiels. Donc, c'est vraiment les
18 mécaniques qu'on utilise pour rejoindre et amener
19 les clients de masse à choisir le GNR.

20 Donc, tout récemment, là, je vous dirais,
21 depuis le début mai, on a des efforts additionnels,
22 bien c'est... on a rejoint avec plus de cent trente
23 mille (130 000) courriels, là, qu'on a envoyés à
24 nos différents clients de masse, pour vraiment, là,
25 les inciter à prendre connaissance de l'offre de

1 GNR et à les amener vers notre site pour pouvoir
2 faire le choix d'un profil de consommation.

3 Par la suite, là, même des... on a fait des
4 modifications plus techniques, là, par rapport au
5 site Web où qu'on changé l'arborescence des menus
6 pour qu'on soit capables de trouver l'information
7 sur le GNR plus facilement, donc on présente
8 vraiment les bénéfices. Encore là, faire un profil
9 de consommation, on essaye vraiment d'accompagner
10 le client pour rendre la décision... rendre
11 l'information très simple au niveau du... au niveau
12 du GNR. Et on pense que tous ces petits gestes-là
13 qui s'additionnent un à l'autre, donc nous amènent
14 avec les résultats qu'on connaît aujourd'hui puis
15 qu'on va continuer de connaître.

16 Parlant des prochains efforts, donc on a
17 évidemment au niveau des efforts prévus, bien
18 évidemment le GNR va continuer de prendre une place
19 importante dans les campagnes de communication aux
20 clients.

21 Donc, dès le mois d'octobre, encore une
22 fois, il va y avoir un courriel qui va être envoyé
23 à la clientèle en présentant les forfaits GNR de
24 façon plus spécifique. Au mois de décembre, on a
25 une autre campagne qui permet de sensibiliser les

1 citoyens au niveau du potentiel des résidus
2 alimentaires, toujours dans le but d'augmenter la
3 notoriété du produit pour les amener éventuellement
4 à faire le choix du GNR. Et on a de nombreux
5 partenariats, là, avec différentes villes au
6 Québec, encore là pour aider à faire connaître le
7 produit davantage.

8 Donc, on a les... donc, tout au long de
9 l'année, là, ces contenus-là vont être diffusés
10 aussi en continu sur les différentes plateformes...
11 les différents médias sociaux d'Énergir, entre
12 autres, et d'autres plateformes numériques. Encore
13 là, toujours dans... toujours dans le but de faire
14 connaître le produit, comme je le mentionnais plus
15 tôt.

16 Maintenant, si on passe à notre autre
17 clientèle d'importance, donc on parle ici de la
18 clientèle VGE et institutionnelle à la prochaine
19 diapositive, Madame la Greffière. Merci beaucoup.

20 Donc, au niveau des clientèles VGE et
21 institutionnelle, c'est un marché très différent
22 évidemment du marché de masse. On a des contextes
23 particuliers, tant au niveau technologique
24 qu'énergétique. Donc, une approche relationnelle,
25 au cas par cas se doit d'être faite. Pour ces

1 marchés, c'est vraiment une approche proactive,
2 personnalisée par la force de vente qui est
3 privilégiée, compte tenu de la diversité des
4 besoins. Donc, notamment en termes de cible de
5 réduction de GES, notamment en termes de capacité
6 budgétaire. Je mentionnais infrastructure
7 technologique et énergétique, donc on ne peut pas
8 se permettre de faire... de faire du générique dans
9 ce cas-là, donc on est vraiment dans le personnel
10 ici.

11 Au niveau du secteur institutionnel, donc
12 on est en train de finaliser la tournée, là, de
13 contact de nos quatre cents (400)... nos quatre
14 cents (400) clients institutionnels qui ont... qui
15 ont déjà presque été tous rencontrés. Donc, des
16 rencontres personnalisés qui ont pour but, un, de
17 démystifier le GNR, d'expliquer que le GNR a sa
18 place, évidemment dans le contexte d'exemplarité de
19 l'État, de montrer à quel point le GNR peut aider à
20 atteindre leurs objectifs de GES, tout en étant
21 bénéfique au niveau de leurs coûts globaux dans
22 l'atteinte des cibles. Et en plus, on met en place
23 évidemment des webinaires, là, qui sont très
24 populaires aussi au sein de... au sein des
25 institutionnels et des ingénieurs du milieu pour

1 entendre parler de GNR et de ce qu'il peut offrir à
2 la clientèle.

3 Au niveau industriel maintenant, encore là,
4 toujours une approche relationnelle qui est... qui
5 est privilégiée, donc des rencontres de clients,
6 des webinaires, donc on en a présenté plus d'un,
7 là, on a fait plusieurs webinaires cette année avec
8 des centaines d'inscriptions à chaque fois au
9 niveau de la grande clientèle industrielle. Grande
10 participation, grand intérêt et de la bonne
11 rétroaction, là, par rapport à... encore là, à leur
12 intérêt et leur goût d'en apprendre davantage.

13 Donc, pour nous, ça c'est très rassurant,
14 là, c'est le but... c'est le but de rencontrer ces
15 clients-là, c'est le but de faire des webinaire,
16 c'est vraiment de susciter cet intérêt-là, qui
17 émane vraiment d'une connaissance additionnelle du
18 GNR. Donc, on se rend bien compte quand les gens
19 connaissent bien le produit puis ils voient les
20 avantages que ça peut apporter, bien l'intérêt
21 suffit.

22 Donc, on continue évidemment, là, on a fait
23 une rencontre de plus de... de près de quatre-
24 vingts (80) clients de grande entreprise, là, au
25 cours de l'été. Vraiment dans le but de connaître

1 leur parcours de décarbonation, leurs objectifs de
2 décarbonation, leurs besoins énergétiques. Puis on
3 était en mesure d'être capable de voir comment le
4 GNR peut s'intégrer à l'ensemble de leurs... de
5 leurs besoins et de leurs objectifs.

6 Aussi on travaille avec les influenceurs du
7 marché, donc au niveau de ceux qui vraiment qui
8 tournent autour de nos clients. On a eu... on a eu
9 des rencontres, là, vraiment tout au long de
10 l'année avec des courtiers, des associations
11 municipales, des ingénieurs. On parle de l'AGPI,
12 BOMA. Donc, toutes des associations, là, qui
13 vraiment peuvent travailler de concert, là, avec
14 nos clients pour vraiment les amener à faire le
15 choix du GNR. Donc, encore là, en présentant les
16 avantages et donc autant opérationnels
17 qu'économiques, donc... et ça nous a amené aussi,
18 là, beaucoup de visibilité et beaucoup d'intérêt de
19 la part de ces derniers.

20 Maintenant au niveau des efforts prévus
21 pour ces marchés-là, bien c'est toujours, comme je
22 vous le disais, la stratégie relationnelle qui doit
23 se maintenir. C'est comme ça qu'on est capable de
24 rejoindre les clients, de bien comprendre leurs
25 besoins très spécifiques. Donc, évidemment, nous,

1 on continue de bien documenter nos rencontres qu'on
2 a avec nos clients pour vraiment comprendre où ils
3 en sont dans leur... dans leur processus de choix,
4 leur processus de décarbonation. Est-ce qu'ils sont
5 rendus dès aujourd'hui à considérer les options de
6 décarbonation ou ça vient dans plusieurs années.

7 Donc, on est en train d'évaluer le
8 potentiel de clients, vers où ça peut nous amener
9 et être capables de les accompagner, sur une base
10 très personnalisée.

11 Maintenant, si on fait un petit peu de
12 pouce sur la prochaine diapositive. Encore là, lors
13 des audiences préliminaires, on nous a demandé un
14 peu qu'en est-il de l'institutionnel. Donc, le
15 régisseur Roy, entre autres, je pense que vous
16 vouliez connaître vraiment où nous en étions avec
17 l'institutionnel, puis on en parle depuis plusieurs
18 années.

19 On vous dit évidemment que c'est une
20 clientèle qui est très... je dirais mature pour
21 être à peu près dans la mesure de prendre le GNR,
22 avec l'exemplarité de l'État, évidemment, qui est
23 devant elle.

24 Donc, je vous dirais plusieurs choses.
25 Premièrement, au niveau de l'exemplarité de l'État.

1 Vous savez, il y a une nouvelle version des mesures
2 d'exemplarité de l'État qui est sortie en mars
3 dernier. Où que le GNR a maintenant une place très
4 importante et très présente, sous réserve,
5 évidemment, d'un contrat d'un cinq ans qui est
6 attaché, pour le reconnaître au même titre que les
7 autres, une énergie renouvelable qui se qualifie
8 pour répondre aux besoins d'énergie renouvelable
9 des institutions.

10 Donc, ça, c'est vraiment la nouvelle
11 situation qui se passe avec la refonte du programme
12 d'exemplarité de l'État. Maintenant, on est
13 vraiment à une étape où cette information-là doit
14 percoler dans les organisations.

15 Donc, oui, le projet... Pas le projet, la
16 politique a été émise. Maintenant, elle voyage
17 tranquillement au sein des organisations pour se
18 rendre dans les décideurs, dans les personnes qui
19 font les choix énergétiques au niveau des
20 différentes institutions.

21 C'est un processus qui prend du temps. Puis
22 je vous dirais que le gouvernement fait son
23 travail. Nous aussi, on fait notre travail pour
24 s'assurer que notre clientèle connaisse bien, donc
25 les tenants et aboutissants de l'exemplarité de

1 l'État.

2 Par contre, ces clients-là et nous, font
3 face à certains freins au déploiement. Entre
4 autres, un des éléments, c'est que malgré qu'il y
5 ait une obligation de reddition de comptes de la
6 part des institutions, il n'y a pas encore de
7 mesure coercitives qui font partie de la politique.

8 Donc, évidemment, si on jumelle ça avec le
9 fait que les institutions, elles ont très peu de
10 marges budgétaires, ces temps-ci, donc, ça fait
11 partie, évidemment, du feed-back qu'on reçoit du
12 terrain, mais je pense que ce n'est pas un secret
13 que les différentes institutions, qu'on parle du
14 régime scolaire ou hospitalier, qui ont des
15 contraintes budgétaires.

16 Bien, évidemment, si on jumelle des
17 contraintes budgétaires avec aucune mesure
18 coercitives si je ne me soumetts pas à une certaine
19 politique, bien, ça amène évidemment que le statu
20 quo peut sembler la meilleure option, à court
21 terme, du moins.

22 Par contre, malgré tout ça, on est
23 convaincu qu'avec le feed-back qu'on a des clients,
24 suite aux rencontres qu'on a eues avec eux, même
25 aux résultats du récent sondage. La pure logique

1 économique de choisir le GNR au lieu de faire des
2 modifications importantes à nos infrastructures
3 énergétiques. Donc, ça démontre vraiment que la
4 clientèle institutionnelle demeure, pour nous, une
5 clientèle très importante dans le futur de la
6 demande de GNR.

7 Maintenant, si on passe au niveau de la
8 prévision de la demande et de la position
9 concurrentielle. On vous a présenté, dans les
10 dernières semaines, une prévision pour vingt,
11 vingt-deux, vingt, vingt-trois (2022-2023) qui
12 s'élève à soixante-cinq millions de mètres cubes
13 (65 Mm³). Donc, on voit qu'il y a un intérêt
14 grandement grandissant pour le GNR, à la suite de
15 toutes les initiatives dont je vous ai entretenu
16 précédemment.

17 Évidemment, je vous disais que la position
18 concurrentielle du GNR face à l'hydroélectricité,
19 c'est un élément important. On vous l'a aussi
20 démontré par le sondage, que le coût de la solution
21 est un élément très important. Mais pour l'instant,
22 la plupart des clients choisissent une quantité
23 inférieure à cent pour cent (100 %) de consommation
24 de GNR. Ce qui permet de conserver une position
25 concurrentielle, donc favorable, face à

1 l'alternative, donc, et même à des prix de GNR
2 élevés.

3 Donc, nous, ce qu'on dit, c'est que pour
4 l'instant, moduler le pourcentage de GNR dans son
5 mix énergétique, ça permet aux clients de diminuer
6 l'impact financier, tout en leur permettant
7 d'entamer la décarbonation.

8 Donc, on le voit dans les tableaux qu'on
9 présente, à droite. Oui, en haut de quinze dollars
10 (15 \$/JG), donc on vous l'avait dit. Donc, la
11 position concurrentielle pour une consommation à
12 cent pour cent (100 %) de GNR, bien, évidemment, on
13 devient non concurrentiel sur cet aspect-là.

14 Par contre, si on descend à cinquante pour
15 cent (50 %) de GNR, voir dix pour cent (10 %) de
16 GNR, qui est un choix que plusieurs, entre autres,
17 grands clients pourraient prendre, donc, on voit
18 que même à trente-cinq dollars (35 \$/GJ) et plus,
19 on est encore concurrentiel avec la majorité de
20 notre clientèle.

21 Donc, pour nous, c'est un bon signe. Et
22 aussi... Donc, ça, c'était vraiment l'aspect du
23 coût sur la position concurrentielle. Mais il faut
24 aussi garder en tête qu'il y a d'autres éléments
25 que le coût qui rendent la décision du client, pour

1 son mix énergétique.

2 Donc, que ça soit les aspects
3 environnementaux, que ça soit les lois et
4 règlements, donc les capacités techniques, donc il
5 y a plusieurs éléments, là, qui... qui rentrent
6 dans la décision au-delà du coût, mais somme toute,
7 là, donc pour résumer, donc il y a des options qui
8 s'offrent aux clients pour être capable de rentrer
9 dans la... rentrer dans le GNR et pouvoir donc
10 débiter sa transition énergétique. Donc, maintenant
11 je passerais la parole à madame Dallaire encore,
12 pour parler des différentes solutions à venir.

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R Merci beaucoup, Monsieur Bellavance. Et j'en
15 profite pour vous souhaiter un joyeux anniversaire.
16 Et je vais donc terminer la présentation en vous
17 parlant des solutions qu'on entrevoit pour
18 encourager la demande volontaire. Je pense que
19 c'était aussi une invitation que monsieur le
20 régisseur Roy nous avait fait de... de présenter
21 peut être un horizon avec les différentes solutions
22 qu'on entrevoyait pour la demande volontaire.

23 Alors, dans notre vision, les solutions se
24 divisent en deux groupes : il y a les solutions à
25 court terme et, donc celles qu'on souhaite examiner

1 d'ici les douze prochains mois, et les solutions
2 que je qualifierais à moyen terme, et ici je parle
3 davantage d'un an ou deux. Et je vais commencer par
4 le premier groupe de solutions.

5 Donc, différentes choses sont examinées
6 actuellement. D'abord, il y a la valorisation
7 potentielle des unités de conformité. On sait que
8 l'arrivée du règlement sur les carburants propres,
9 le RCP, va amener des opportunités qui pourraient
10 possiblement permettre de réduire le prix du GNR.

11 Ensuite, nos discussions avec l'ACIG ont
12 permis de constater que certains clients avec des
13 besoins spécifiques concernant les indices carbone
14 pouvaient avoir un intérêt à se voir céder des
15 contrats de GNR. Ici aussi, on entrevoit des
16 opportunités de réduction du prix du GNR en plus
17 d'une augmentation possible de la demande
18 volontaire.

19 Donc, il y a des analyses qui sont en cours
20 concernant ces deux sujets là et on en a parlé ce
21 matin, là, on souhaite déposer une preuve à
22 l'automne dans le cadre de l'étape E, possiblement
23 au début novembre.

24 Un autre élément important à examiner à
25 court terme, c'est la refonte des programmes

1 commerciaux. Comme vous le savez probablement, les
2 initiatives de décarbonation s'accélèrent
3 actuellement chez Énergir, on en parle beaucoup. Il
4 y a bien sûr le GNR dont... dont on parle
5 aujourd'hui, mais le verdissement de notre réseau,
6 il passe aussi par l'efficacité énergétique qu'on
7 veut encourager davantage et par la biénergie qui
8 est un autre grand chantier qu'on a lancé cette
9 année.

10 Et dans ce contexte là, pour assurer une
11 cohérence de notre vision de décarbonation avec
12 notre positionnement commercial, on est en
13 réflexion pour revoir l'ensemble de nos programmes
14 commerciaux et de nos aides financières. Et
15 assurément, le GNR va occuper une place de choix
16 dans notre révision globale pour encourager les
17 clients à en consommer.

18 Alors, on vise à déposer les fruits de
19 notre réflexion dans la prochaine cause tarifaire,
20 la cause 2023-2024, donc possiblement au printemps
21 prochain. J'ajouterais aussi rapidement, là, qu'on
22 est en train d'examiner la possibilité de vendre du
23 GNR à nos clients du tarif D5 lorsqu'ils sont
24 interrompus.

25 Alors, ce sont nos solutions à court terme,

1 et ce qui est intéressant avec ces solutions, c'est
2 qu'elles ne touchent pas directement le tarif GNR
3 qui a été approuvé lors de l'étape C. Elles vont
4 permettre d'encourager une consommation accrue de
5 GNR sans remettre en question les décisions déjà
6 rendues par la Régie.

7 Maintenant, si on regarde à moyen terme,
8 dans les douze (12) à vingt quatre (24) prochains
9 mois. Alors, on a bien entendu la proposition de
10 SÉ-AQLPA et celle du GRAME de détacher le prix de
11 vente du prix d'achat, donc de vendre moins cher le
12 GNR aux clients volontaires que le prix moyen
13 d'achat.

14 On a aussi entendu l'ouverture de la Régie
15 lors de la rencontre préparatoire du trente (30)
16 août à envisager de nouveaux scénarios tarifaires,
17 comme par exemple un plafonnement du prix de vente.
18 Et je tiens à vous le dire, là, Énergir trouve
19 cette idée là très, très intéressante.

20 On a d'ailleurs débuté des analyses à ce
21 sujet et notre souhait ce serait de revenir à moyen
22 terme, le cas échéant, avec une preuve proposant
23 des modifications aux tarifs. Et là, vous pourriez
24 me dire : « Bien, pourquoi à moyen terme? Pourquoi
25 pas tout de suite? » Et ce serait une bonne

1 question.

2 Bien, la première raison à ça, c'est pour
3 éviter de socialiser trop vite un montant alors que
4 ce n'est pas peut être pas nécessaire tout de
5 suite. Il faut savoir qu'en posant un plafond sur
6 le prix et en vendant le GNR moins cher que son
7 coût d'achat, bien automatiquement il va falloir
8 socialiser une partie des coûts à l'ensemble de la
9 clientèle.

10 Or, je vous dirais qu'on a un peu de temps.
11 Selon nos projections d'approvisionnement, on
12 s'attend à ce que le prix du GNR demeure inférieur
13 à vingt dollars (20 \$), là, probablement dans les
14 deux prochaines années. Et on a vu qu'à ces prix
15 là, monsieur Bellavance vient de vous en parler, on
16 peut écouler des volumes importants lorsque les
17 clients choisissent un certain pourcentage de
18 consommation de GNR. Donc si on revient disons dans
19 vingt-quatre (24) mois avec une proposition de
20 modification tarifaire, il ne sera pas trop tard.

21 L'autre raison, c'est que, on vient de
22 débiter notre commercialisation de masse. On voit
23 qu'on obtient des résultats, mais je vous dirais
24 qu'on a besoin d'un peu de temps pour vivre le
25 marché. Analyser un peu plus les réactions de nos

1 clients, et surtout savoir à combien on devrait
2 optimalement fixer le plafond de prix de vente, si
3 on en fixe un.

4 Et la dernière raison c'est que, de pas se
5 lancer tout de suite dans des modifications
6 tarifaires, ça va permettre de pas alourdir
7 l'étape D. Je pense qu'on vous l'a répété cette
8 étape-là, elle est essentielle si on veut pouvoir
9 signer des contrats à prix raisonnables et surtout
10 profiter des opportunités qui se présentent
11 actuellement.

12 Donc, et je vais finir là-dessus, ça sera
13 mon mot de la fin. L'achat volontaire, il peut être
14 encouragé de différentes façons, sans avoir à
15 modifier le tarif trop hâtivement. Et, encore une
16 fois, je vous rappelle que c'est important de
17 procéder au traitement de l'étape D avec diligence
18 pour alléger le processus réglementaire et nous
19 permettre à tous de réfléchir à la suite des
20 choses. Donc je vous remercie énormément pour votre
21 écoute. Merci.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Q. **[3]** Merci Madame Dallaire. Sur ces beaux souhaits,
24 et ces souhaits d'anniversaire, écoutez je vais
25 vous poser deux, trois questions avant d'y aller

1 avec les contre-interrogatoires. Et, membres de la
2 Régie, hésitez pas à me corriger si jamais je
3 charcute votre question. Mais par rapport à Waga et
4 Carbonaxion, là évidemment ma question se dirige
5 davantage vers monsieur Duquette et monsieur
6 Regnault. Est-ce que les caractéristiques des
7 contrats de Waga et Carbonaxion demeurent les mêmes
8 aujourd'hui que celles qui étaient prévues aux
9 contrats qui ont initialement été déposés à la
10 Régie?

11 M. RAPHAËL DUQUETTE :

12 R. Donc, oui, donc en ce moment on a aucune indication
13 des producteurs qu'il y a une modification des
14 caractéristiques des contrats qui ont été déposés.
15 Cependant c'est sûr que plus que la décision est
16 retardée sur ces contrats-là et sur l'approbation
17 des caractéristiques, plus cela va impacter les
18 projets et le coût des projets.

19 Donc, en ce moment l'information qu'on a
20 c'est que les caractéristiques ne changent pas,
21 mais en fait, ils sont en attente de, de la
22 décision.

23 Et puis, donc ceci dit, si on, s'il y a une
24 décision qui est prise par rapport aux
25 caractéristiques de l'étape D, on s'attend tout de

1 même à ce que les caractéristiques des contrats
2 puissent être approuvées selon les caractéristiques
3 qu'on aura demandées. Mais après ça, comme je le
4 disais, on a pas d'information supplémentaire sur
5 le, sur le, sur les contrats de Waga et de
6 Carbonaxion et sur les projets.

7 Q. **[4]** Parfait, merci. Prochaine question, pour faire
8 suite aux discussions de cet avant-midi. Outre les
9 contrats de Waga, Carbonaxion et Archaea, si jamais
10 la Régie venait à suspendre l'approbation de
11 nouveaux contrats jusqu'à ce que la décision soit
12 rendue sur l'interprétation du biogaz, donc par
13 exemple en imposant une balise de deux pour cent
14 (2 %) jusqu'à ce que la question du biogaz soit
15 tranchée, quel serait l'impact sur les prochains
16 contrats de GNR qu'Énergir souhaite conclure à
17 court terme?

18 R. Donc l'impact que ça aurait c'est... je vais
19 revenir. On le sait, le gouvernement met beaucoup
20 d'efforts pour le développement de la filière au
21 Québec. Il y a plusieurs projets qui ont été
22 annoncés et qu'il y a des subventions qui ont été
23 déployées, des montants conséquents qui ont été
24 déployés pour plusieurs projets pour par exemple
25 faire des études de pré-faisabilité, des études de

1 faisabilité pour plusieurs projets. On s'attend
2 donc à ce qu'il y ait plusieurs projets qui
3 demandent à ce que des contrats soient signés dans
4 les prochains mois.

5 Donc, c'est sûr que plus on retarde la
6 décision de l'étape B et plus on retarde la
7 décision sur les contrats Québec et hors Québec,
8 plus ça ajoute de l'insécurité auprès des
9 producteurs et donc ça fait en sorte qu'il y a
10 potentiellement des projets qui aujourd'hui ont
11 reçu les sous du gouvernement qui vont tenter de
12 revendre le GNR à d'autres acheteurs et
13 potentiellement pas Énergir.

14 Donc, ce que je peux dire c'est qu'il y a
15 un risque qu'Énergir ne puisse pas acquérir ces
16 volumes-là dans le cas où on devait retarder les
17 décisions autant de l'étape D que des projets
18 actuellement, ou des contrats actuellement en
19 attente d'approbation.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Parfait, merci beaucoup. Madame la Présidente, le
22 seul autre point je crois qu'il nous resterait à
23 couvrir c'est au niveau de la question, les
24 questions qui ont été posées ce matin, relativement
25 au contrat de EDL. Je vous avouerai avec le

1 tourbillon de sujets de ce matin c'est peut-être
2 tombé, non pas entre deux chaises, mais pour être
3 en mesure de répondre, je vous proposerais qu'on
4 revienne demain matin en ouverture d'audience.
5 Qu'on pourrait revenir spécifiquement à ces
6 questions-là. Et on pourra les adresser
7 directement, à moins que vous avez une préférence
8 qu'on vous revienne par écrit? Mais sinon on
9 pourrait simplement en ouverture d'audience
10 répondre directement à ces questions-là.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Non, je pense qu'en ouverture d'audience demain
13 matin ça sera parfaitement acceptable.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Excellent. Donc ça compléterait de notre côté notre
16 preuve.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ça compléterait pour aujourd'hui.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Oui. Je, je parlais vite. Je me suis essayé. Non,
21 non donc, ça complète notre présentation
22 d'aujourd'hui. Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait. Alors on va terminer ça pour aujourd'hui.

25 Alors on reprendra demain matin avec votre réponse

1 aux questions de la Régie et puis on passera par la
2 suite aux contre-interrogatoires. Alors je vais
3 vous souhaiter une belle journée. À demain.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Merci beaucoup.

6 AJOURNEMENT

7

8

9 SERMENT D'OFFICE :

10 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
11 certifie sous mon serment d'office, que les pages
12 qui précèdent sont et contiennent la transcription
13 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
14 moyen du sténomasque d'une retransmission en
15 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

16

17 ET J'AI SIGNE:

18

19

20

Sténographe officiel. 200569-7

21

22