

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 28 SEPTEMBRE 2022
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 39

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)

PARTICIPANTS :

Me HÉLÈNE SICARD
avocate de l'Association coopérative d'économie
familiale de Québec (ACEFQ);

Me PAULE HAMELIN
Me NICOLAS DUBÉ
avocats de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);

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

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

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

Me FRANKLIN S. GERTLER
Mme EUGÉNIE VEILLEUX
représentants du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'ACIG	
NAZIM SEBAA	
ANTHONY VACHON	
INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU	48
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	50
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	64
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	83
PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU	105
DISCUSSION	212

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-1 (ACIG) : Déposer en format Excel le tableau de la page 6 de C-ACIG-0127 avec les formules et hypothèses (demandé par la Régie)	90
E-2 (ACIG) Fournir à la Régie la méthode qui serait proposée pour la détermination de la caractéristique IC dans le présent dossier (demandé par la Régie)	95

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingt-
2 huitième (28e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Alors, bonjour à tous. Bienvenue dans cette
8 audience du vingt-huit (28) septembre deux mille
9 vingt-deux (2022) par visioconférence du dossier
10 R-4008-2017, Étape D : demande concernant la mise
11 en place de mesures relatives à l'achat et la vente
12 de gaz naturel renouvelable.

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

17 Les avocats de la Régie sont maître
18 Alexandre Bellemare et maître Amélie Cardinal.
19 La requérante est Énergir, S.E.C. représentée par
20 maître Hugo Sigouin-Plasse et maître Philip
21 Thibodeau.

22 Les intervenants qui participent à la
23 présente audience sont : Association coopérative
24 d'économie familiale de Québec représentée par
25 maître Hélène Sicard;

1 Association des consommateurs industriels
2 de gaz représentée par maître Paule Hamelin et
3 maître Nicolas Dubé;

4 Association québécoise de la production
5 d'énergie renouvelable représentée par maître
6 Marie-Pierre Boudreau;

7 Fédération canadienne de l'entreprise
8 indépendante représentée par maître Jean-Philippe
9 Therriault;

10 Groupe de recommandations et d'actions pour
11 un meilleur environnement représenté par maître
12 Geneviève Paquet;

13 Regroupement des organismes
14 environnementaux en énergie représenté par maître
15 Franklin S. Gertler et madame Eugénie Veilleux;

16 Stratégies énergétiques, Association
17 québécoise de lutte contre la pollution
18 atmosphérique et Groupe d'initiatives et de
19 recherches appliquées au milieu représentés par
20 maître Dominique Neuman.

21 Nous demandons aux participants de bien
22 vouloir s'identifier à chacune de leurs
23 interventions pour les fins de l'enregistrement. Je
24 vous remercie.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, bonjour à tous. Comme vous pouvez constater,
3 nous ne sommes plus dans la salle d'audience
4 usuelle et nous avons fini de nous installer ce
5 matin, alors l'équipe informatique de la Régie a
6 fait des petits miracles pour qu'on puisse
7 continuer l'audience. Mais si jamais il y a un
8 problème informatique, restez calme, on va essayer
9 de se rebrancher le plus rapidement possible.
10 Alors, ça c'était le message du commanditaire.

11 Ce matin, nous allons commencer par la
12 preuve de l'ACIG en public. Et puis suite à la
13 preuve de l'ACIG, nous allons continuer à huis clos
14 puisque les questions de la Régie, suite aux
15 engagements d'Énergir, requièrent une certaine
16 confidentialité. Par la suite, suite à la fin du
17 témoignage d'Énergir, il y aura une pause jusqu'à
18 treize heures (13 h) où les argumentations vont
19 débiter avec l'argumentation d'Énergir.

20 Maître Thibodeau, est-ce que vous êtes là?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui. Bon matin.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bon matin. Est-ce que les quatre témoins... J'ai
25 compris que monsieur Bellavance ne serait pas là.

1 Alors, madame Dallaire, madame Simard, messieurs
2 Regnault et Duquette sont disponibles?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Ils sont tous présents ce matin.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait. Alors, je vous remercie. Maître Hamelin,
7 on va commencer par vous ce matin avec la preuve.

8

9 PREUVE DE L'ACIG

10

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
13 les Régisseurs. Paule Hamelin pour l'ACIG. Alors,
14 je vais demander à mes témoins d'allumer leur
15 caméra si ce n'est pas déjà fait.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Donnez-nous juste trente (30) secondes, Maître
18 Hamelin, on va juste arranger un petit problème
19 technique parce qu'on veut être sûr que tout le
20 monde nous entende.

21 DISCUSSION HORS DOSSIER

22 Me PAULE HAMELIN :

23 Si vous me donnez deux petites minutes, Madame la
24 Présidente, on va essayer de corriger le tir.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Et puis ça nous permettra aussi de
3 corriger le nôtre, parce que madame Gagnon ne vous
4 entend pas pour l'instant. Alors, on va s'assurer
5 qu'on puisse vous entendre et de votre côté qu'on
6 puisse vous voir.

7 Me PAULE HAMELIN :

8 Parfait.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Alors, c'est parfait, on vous voit tous les trois.

11 Me PAULE HAMELIN :

12 On s'excuse. Je suis presque mal à l'aise de vous
13 dire qu'on avait un souci technique avec ce que la
14 Régie a dû avoir à vivre au cours des derniers
15 jours. Alors, je m'en excuse.

16 À nouveau, Paule Hamelin pour l'Association
17 des consommateurs industriels de gaz. Je suis
18 accompagnée de monsieur Nazim Sebaa et Anthony
19 Vachon. Nous avons déjà déposé, Madame la
20 Présidente, au dossier la présentation de l'ACIG,
21 C-ACIG-0126 et également un affidavit.

22 Alors, je vais demander à madame la
23 greffière d'assermenter les témoins et on pourra
24 déjà débiter avec leur présentation.

25

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce
2 vingt-huitième (28e) jour du mois de septembre, ONT
3 COMPARU :

4
5 NAZIM SEBAA, consultant, conseiller principal pour
6 l'Association des consommateurs industriels de gaz,
7 ayant une place d'affaires au 3278, rue Fendall,
8 Montréal (Québec);

9
10 ANTHONY VACHON, analyste réglementaire pour l'ACIG,
11 ayant une place d'affaires au 148, rue
12 Jean-Baptiste, St-Jean-sur-Richelieu (Québec);

13
14 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
15 solennelle, déposent et disent :

16
17 INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

18 Q. **[1]** Peut-être avant de débiter une question pour
19 vous, Monsieur Vachon. Est-ce que vous avez des
20 corrections ou modifications à apporter à la preuve
21 de l'ACIG?

22 M. ANTHONY VACHON :

23 R. Oui, nous avons corrigé une coquille à la page 3,
24 lignes 15 et 16 de notre mémoire. Nous lisons :

25 Néanmoins, ils insistent sur la

1 nécessité de connaître avec précision
2 l'intensité carbone du GNR qu'elle
3 acquière [...]

4 Nous devrions y lire « qu'ils acquièrent ». « Ils »
5 et non « elle » car on parle des membres de l'ACIG.
6 J'ai également des précisions à faire sur les
7 recommandations de l'ACIG que je ferai en cours de
8 présentation.

9 Q. **[2]** Parfait. Je comprends que monsieur Sebaa va
10 faire une représentation donc introductive et
11 ensuite on va y aller avec la présentation de
12 l'ACIG par monsieur Vachon.

13 M. NAZIM SEBAA :

14 R. Merci, Maître Hamelin. Bonjour à tous. Donc, Nazim
15 Sebaa pour l'ACIG. Je vais juste commencer par
16 quelques remarques préliminaires ou remarques
17 introductives de la présentation de notre preuve
18 qui sera faite par monsieur Vachon.

19 Donc, je commencerais par mon premier point
20 qui est rappeler que les industriels québécois ou
21 du moins les industriels que l'ACIG représente sont
22 grandement impliqués dans l'atteinte de la
23 carboneutralité. Ils ont des obligations
24 réglementaires propres pour réduire leurs émissions
25 de GES ainsi que des obligations non

1 réglementaires.

2 Ces deux obligations ont le même objectif :
3 réduire les émissions de gaz à effet de serre des
4 industriels. Toute socialisation d'unités invendues
5 de GNR ferait que les industriels seraient
6 doublement impactés par leurs obligations SPEDE,
7 par leurs obligations RCP, par leurs autres
8 obligations, ainsi qu'ils devraient en plus de ça
9 assumer une socialisation d'unités invendues. Donc,
10 ça c'est un enjeu pour nous qui est primordial.

11 De plus, comme on l'a dit dans tous les
12 dossiers devant la Régie, pour l'ACIG, pour les
13 industriels, les distributeurs ne sont pas en
14 mesure de dicter ou de donner aux industriels,
15 enfin de dicter aux industriels les politiques et
16 les moyens déployés pour atteindre la
17 carboneutralité de leurs procédé. Ils ont offert
18 tout le débat ou toute une discussion là-dessus.

19 La décarbonation de l'industrie est un
20 procédé complexe, coûteux et seuls les industriels
21 sont en mesure de l'accomplir et c'est à eux qu'il
22 incombe d'établir les stratégies pour atteindre la
23 neutralité carbone de leurs procédés.

24 Le GNR est une des nombreuses solutions
25 pour arriver à l'atteinte de cet objectif. Et comme

1 on l'a confirmé à l'Étape C, je le re-confirme à
2 cette étape-ci du dossier, le GNR est une option
3 envisagée, une option intéressante pour les
4 industriels pour décarboner leurs procédés.

5 Aussi, j'ajouterais que pour les
6 industriels, la décarbonation n'est pas qu'une
7 question réglementaire, c'est une dynamique qui est
8 lancée, et pour beaucoup très avancée avec des
9 objectifs affichés de réduction drastique de leurs
10 émissions de GES d'ici deux mille trente (2030) et
11 d'ici deux mille cinquante (2050).

12 Aussi, un autre point important, c'est
13 l'approche de l'industriel. Et pour beaucoup
14 d'autres acteurs engagés dans la lutte contre les
15 changements climatiques, ce qui compte c'est avant
16 tout les réductions de GES et non la quantité
17 d'énergie.

18 Énergir a une approche volumétrique alors
19 que les industriels ont une approche en termes de
20 réduction du GES. Les quantités d'énergie importent
21 peu comparativement aux potentielles réductions de
22 GES. Ça c'est un point fondamental pour nous.

23 Mon deuxième point serait sur l'accès à
24 l'énergie. L'accès à l'énergie est une question
25 économique et sociétale. Sans un accès à une

1 énergie fiable et importable, c'est le
2 développement économique et la cohésion sociale qui
3 sont en jeu.

4 On voit les ravages économiques et sociaux
5 liés à l'accès à l'énergie en Europe en ce moment
6 dus au contexte géopolitique particulier dans
7 lequel nous sommes actuellement.

8 Mon troisième point serait le cadre
9 réglementaire allégé qu'Énergir voudrait mettre en
10 place pour le GNR. Sur cette question, l'ACIG est
11 plus ou moins en accord avec Énergir sur la
12 nécessité pour aller de l'avant, d'avoir un
13 processus, soit un GNR plus allégé, mais - mais -
14 l'ACIG partage encore plus la préoccupation de la
15 Régie à l'effet que ça ne devrait pas se faire au
16 détriment de la clientèle.

17 Il faudrait, à notre sens, que toutes les
18 questions d'importance, telles que les enjeux des
19 coûts échoués, les solutions de mitigation, les
20 impacts tarifaires, toutes ces questions devraient
21 être traitées devant la présente formation.

22 Une fois que ces questions aient été
23 adressées, on pourrait envisager, l'ACIG serait
24 assez confortable avec un allègement réglementaire
25 pour que le GNR se retrouve à la tarifaire comme un

1 élément du Plan d'approvisionnement d'Énergir. Mais
2 c'est à cette condition qu'on soutiendrait une
3 proposition dans ce sens-là.

4 L'autre enjeu d'importance est, depuis
5 l'Étape C, on le rappelle, c'est l'intensité
6 carbone. Pour l'ACIG, il ne serait pas possible
7 d'envisager l'inclusion de quelque énergie
8 renouvelable qu'elle soit, que ça soit GNR, GSR,
9 hydrogène, même de l'électricité, même si on
10 s'occupe pas d'électricité, sans une référence à
11 l'intensité carbone du gaz qui passerait par le
12 réseau d'Énergir.

13 C'est une question pour nous qui est
14 capitale. Sans ça, on va prendre du retard au
15 Québec par rapport aux points de pratique en la
16 matière. On perd un formidable argument commercial
17 au Québec et hors Québec et bien sûr pour les
18 clients qui sont sérieusement impliqués dans la
19 décarbonation de leurs procédés. Ne pas disposer de
20 lisier, de l'intensité carbone, ne ferait que
21 ralentir les dynamiques en cours, notamment chez
22 les industriels.

23 Je voudrais aussi revenir sur deux, trois
24 choses qui ont été dites durant l'audience. Donc,
25 sur les caractéristiques, la question des

1 caractéristiques, ce qu'on demande c'est que soit
2 ajoutée dès maintenant l'intensité carbone du GNR
3 acquis.

4 À cette étape-ci du dossier, c'est ce qui
5 est demandé par l'ACIG, c'est vraiment l'intensité
6 carbone. Les questions tarifaires seraient, selon
7 notre compréhension, discutées pour l'Étape E.

8 Sur l'atteinte des objectifs volumétriques
9 de cinq pour cent (5 %) et plus. On oublie, on a eu
10 peu de discussions là-dessus, quelque chose qui à
11 notre sens est fondamental, c'est qu'Énergir s'est
12 saisie de l'obligation gouvernementale et a pris
13 sur elle-même d'atteindre seul cet objectif. Le
14 débat actuel occulte que les achats directs
15 pourraient contribuer à l'atteinte des objectifs
16 tout en évitant des coûts échoués.

17 Dans votre décision, d'ailleurs la Régie
18 dans votre décision à l'Étape B, vous avez
19 considéré faisant partie des obligations. Donc,
20 faire du Distributeur le seul responsable de
21 l'atteinte des objectifs réglementaires n'est pas
22 pour l'ACIG l'unique voie à entreprendre.

23 Un autre point, c'est concernant la
24 déclaration des propos de monsieur Regnault qui
25 disait que les prix du GNR ne vont faire

1 qu'augmenter. C'est du moins ce qu'entrevoit
2 Énergir.

3 Je voudrais rappeler que nous avons eu ce
4 débat à l'étape B. De mémoire, c'était monsieur
5 Johnson qui avait fait la même affirmation devant
6 vous et je me rappelle que l'ACIG s'était opposée à
7 cette affirmation. Nous avons même déposé à cet
8 effet l'étude française qui a annonçait une baisse
9 des coûts sur un horizon de cinq (5) à dix (10)
10 ans. Et c'était la pièce ACIG-0042, en page 4. On
11 avait fait ce commentaire-là, puis on le refait
12 maintenant.

13 Le point est, sans nier une possibilité
14 d'augmentation des coûts du moins à court terme, on
15 ne peut pas non plus nier la possibilité que les
16 prix baissent dans les prochaines années. Il y a de
17 nouvelles méthodes de production, de nouveaux
18 cadres réglementaires ainsi de suite.

19 Donc, sur cette question, on partage l'avis
20 de la Régie. Si dans dix (10) ans les prix
21 baissent, on serait toujours pris avec des contrats
22 à prix élevé à longue durée. Donc, pour nous, il
23 n'y a pas forcément d'enjeu de voir les prix du GNR
24 augmenter dans les années à venir.

25 Donc, en conclusion de l'introduction, sans

1 un indice carbone, on ne peut pas impulser une
2 dynamique en faveur du développement du marché GNR,
3 tant pour les consommateurs que pour les
4 producteurs, comme cela était longuement expliqué
5 par l'AQPER et l'atteinte... - c'est un peu un cri
6 du coeur on va dire de l'ACIG - l'atteinte coûte
7 que coûte des objectifs réglementaires ne devrait
8 pas être la voie privilégiée, surtout si cela
9 impacte des clients, qu'ils soient résidentiels,
10 d'affaires ou industriels.

11 Je vais laisser maintenant monsieur Vachon
12 présenter les détails de nos points. Merci
13 beaucoup. Merci pour votre attention. Monsieur
14 Vachon.

15 M. ANTHONY VACHON :

16 Merci, Monsieur Sebaa, pour l'introduction. Si
17 madame la greffière pouvait afficher notre
18 présentation, c'est la cote C-ACIG-0126. Merci. On
19 peut aller à la diapositive numéro 2.

20 Donc, la présentation va se concentrer sur
21 trois points principaux. Les caractéristiques des
22 contrats d'achat, les mesures de mitigation et
23 ensuite, l'inclusion de l'intensité carbone pour la
24 sélection des contrats d'approvisionnement.

25 Donc, si on peut aller à la troisième

1 diapositive, s'il vous plaît. Donc, nous passons
2 maintenant aux caractéristiques des contrats
3 d'achat. La position de l'ACIG, comme l'a mentionné
4 monsieur Sebaa, ne s'est modifiée depuis l'Étape B.
5 Donc, nous ferons un rappel rapide de celle-ci.

6 Commençons par les caractéristiques de prix
7 des contrats d'achat, soit le vingt-cinq dollars
8 par gigajoule (25 \$/GJ) comme prix moyen et le
9 quarante-cinq dollars par gigajoule (25 \$/GJ) comme
10 prix maximal.

11 L'ACIG soumet que la mise en place des
12 balises se substitue à la dynamique de marché où
13 l'interaction entre l'offre et la demande crée un
14 prix d'équilibre pour le GNR. Le signal des prix
15 envoyé par Énergir limite le développement du
16 marché et la concurrence naturelle qui pourrait
17 s'opérer entre les producteurs de GNR.

18 En ce qui concerne la durée des contrats,
19 l'ACIG est toujours d'avis qu'une durée maximale de
20 vingt (20) ans nuit au développement du marché du
21 GNR et à sa compétitivité. Ces contrats de longue
22 durée pourraient même être qualifiés de contrats
23 trente.

24 Énergir se retrouve être en situation de
25 monopsonne et des contrats d'une aussi longue durée

1 réduit la disponibilité de la ressource pour les
2 autres acteurs, tels que les intermédiaires ou les
3 clients en achat direct.

4 Cette situation met à risque l'ensemble de
5 la clientèle, comme mentionné par mon collègue ici.
6 Un contrat de vingt (20) ans, par exemple, si les
7 prix venaient à baisser après une dizaine d'années,
8 la clientèle se retrouverait à payer un prix plus
9 élevé pour les dix (10) années restantes du
10 contrat. Ça serait un peu une mauvaise gestion du
11 risque du prix.

12 Également, l'ACIG est d'avis que
13 l'intensité carbone doit être obtenue par Énergir
14 auprès des soumissionnaires. Nous allons parler un
15 peu plus loin de cette valeur-là, mais il semble
16 important qu'Énergir puisse apprécier les offres
17 reçues, selon le potentiel de réduction de GES
18 qu'elle permet. Ça va améliorer la compréhension de
19 la structure de prix de ses offres.

20 Ensuite, on va continuer avec le marché
21 spot. On va débiter par la mécanique et la
22 stratégie d'approvisionnement de GNR d'Énergir
23 qu'on commence à un peu à bien comprendre à la
24 suite des nombreuses questions à ce sujet.

25 Donc, l'ACIG comprend qu'Énergir a mis en

1 place une stratégie quadriennale. Donc, quatre ans
2 avant la date de début d'entrée en vigueur de la
3 cible, Énergir est à la recherche d'opportunités
4 avec tous ses producteurs de GNR et leurs offres et
5 services d'accompagnement afin de soutenir leurs
6 projets.

7 De ce qu'on comprend, ces projets sont
8 surtout concentrés au Québec. Puis, deux ans avant
9 la date de début d'entrée en vigueur de la cible,
10 Énergir évalue les besoins en GNR qui lui manquent
11 pour atteindre la cible et lance un appel d'offres
12 afin de combler l'écart.

13 Et finalement, en troisième étape, un an
14 avant la date de début d'entrée en vigueur, Énergir
15 évaluerait ses options sur le marché spot, ou comme
16 nous avons compris un peu plus tôt dans l'audience,
17 à la suite d'une ronde téléphonique auprès des
18 principaux producteurs de GNR, et décideraient
19 d'acheter ou non une certaine quantité de volumes à
20 un prix supérieur à ce que l'on voit dans les deux
21 étapes précédentes.

22 L'ACIG est pleinement d'accord avec les
23 deux premières étapes, mais elle a certaines
24 réserves quant à la troisième étape. On peut
25 comprendre qu'il peut y avoir un certain intérêt à

1 recourir au marché spot afin d'atteindre les cibles
2 réglementaires. On comprend que le marché spot est
3 un outil de flexibilité afin de combler un besoin
4 de court terme.

5 Toutefois, comme confirmé par Énergir au
6 cours de l'audience, les volumes ne sont pas
7 présents en quantités suffisantes et les prix sont
8 très élevés. L'ACIG est d'avis que les cibles sont
9 connus plusieurs années à l'avance et qu'Énergir
10 ait le temps de procéder à des négociations et des
11 appels d'offres afin de contracter les volumes
12 requis jusqu'à la cible réglementaire.

13 Ensuite, l'ACIG a noté que dans la dernière
14 soumission pour approbation de caractéristiques de
15 contrats de GNR, soit Archaea 2022, Énergir a
16 demandé l'instauration d'une marge de sécurité de
17 vingt pour cent (20 %) par rapport aux cibles
18 réglementaires, afin de pallier aux aléas de
19 production de ses fournisseurs.

20 En plus, Énergir a confirmé que cette marge
21 pourrait être amenée à être réduite à mesure que
22 les projets de GNR gagnent en maturité.
23 L'instauration de la marge de sécurité réduirait le
24 risque de recourir au marché spot afin de combler
25 les besoins en GNR.

1 Si Énergir souhaite procéder à des affaires
2 sur le marché spot pour satisfaire la demande
3 volontaire au-delà des cibles réglementaires,
4 l'ACIG assumait que le risque devait être connu et
5 que le reste de la clientèle devrait être protégée.

6 L'ACIG voit le recours au marché spot du
7 GNR comme un usage de dernier recours à ce stade-ci
8 de développement de la production de GNR et
9 vraiment pas comme un outil pour se créer de
10 l'inventaire en prévision d'une augmentation de
11 l'ACIG.

12 Ensuite, dans notre preuve, nous avons
13 écrit notre recommandation de la façon suivante. Et
14 ça va être la première correction qu'on va faire à
15 nos recommandations. Donc, nous avons écrit :

16 Nous recommandons à la Régie de
17 demander à Énergir de déposer lors
18 d'une cause tarifaire ses besoins en
19 approvisionnement en GNR sur le marché
20 spot lors de l'année qui suit et sa
21 stratégie afin d'y répondre si ces
22 besoins peuvent avoir un impact 1,0 %
23 ou plus sur le coût moyen
24 d'acquisition du GNR.

25 Je voudrais préciser que l'idée que l'ACIG

1 avait, c'était de traiter les besoins en
2 approvisionnement d'Énergir sur le marché spot
3 devant une instance réglementaire.

4 On a peut-être été hâtifs, mais l'ACIG est
5 d'avis que l'analyse des besoins d'Énergir en GNR
6 devrait se faire d'abord dans le dossier 4008, tant
7 que l'ensemble des questions sur les
8 caractéristiques de contrat n'aura pas été écoulé.

9 Évidemment, lorsque le 4008 sera clos nous
10 pourrons rapatrier dans le dossier tarifaire
11 annuel. L'ACIG voulait faire la précision que tant
12 que le 4008 avait sa pertinence, il est plutôt
13 souhaitable de garder l'ensemble de l'analyse en
14 approvisionnement en GNR dans ce dossier-ci.

15 Madame la Greffière, vous pouvez passer à
16 la diapositive suivante s'il vous plaît. Nous
17 allons parler un peu parler des mesures de
18 mitigation.

19 Donc, Énergir a présent quelques mesures de
20 mitigation afin de favoriser la réduction de
21 socialisation des unités invendues de GNR. L'ACIG a
22 ensuite apporté son soutien à deux d'entre elles.
23 Tout d'abord, concernant la solution de
24 cession de contrat. Lors de la présentation de la
25 preuve d'Énergir, sur les solutions à court terme,

1 il y a deux semaines, la cession de contrats à des
2 clients aux besoins particuliers, lorsque les
3 volumes de GNR se retrouvent au-delà du seuil du
4 règlement, faisait partie du panier d'option
5 favorisé.

6 L'ACIG est favorable à cette option parce
7 qu'elle croit que ça reconnaît le type de produits
8 que recherche un client industriel dans
9 l'élaboration de sa stratégie de décarbonation.

10 Toutefois, l'ACIG souhaite aller un peu
11 plus loin et recommande à la Régie de demander à
12 Énergir la mise en place de conditions de service
13 permettant la cession de contrats de GNR d'Énergir
14 à ses clients peu importe si nous nous retrouvons
15 sous ou au-dessus des seuils, et qui inclurait sans
16 s'y limiter la divulgation de l'intensité carbone
17 de ces contrats aux clients acquéreurs.

18 Nous avons vu dans la preuve l'ouverture
19 d'Énergir à céder de tels contrats concernant des
20 volumes sous le seuil réglementaire. Il y aurait
21 plusieurs avantages à autoriser Énergir à céder des
22 contrats d'approvisionnement de GNR à des clients
23 industriels. La cession temporaire des contrats à
24 forte intensité carbone négative permettrait de
25 diminuer le coût du GNR, le coût moyen du GNR.

1 Ainsi, l'impact de ce type de contrats en
2 serait pas subi par les clients de masse. Cette
3 offre plus personnalisée, soit la mise en marché de
4 GNR à faible émission, répond à un besoin de la
5 clientèle industrielle et permettrait ainsi de
6 limiter la socialisation des unités invendues. Et
7 finalement, la cession de contrats permettrait
8 quand même l'atteinte des cibles réglementaires,
9 comme confirmé par Énergir dans sa preuve.

10 L'autre mesure de mitigation que l'ACIG
11 supporte concerne les modifications de l'article
12 11.1.3.5. Nous avons entendu la question de maître
13 Cardinal à ce sujet et entendu la réponse d'Énergir
14 concernant notre proposition à la modification de
15 l'article.

16 Afin de répondre à l'inquiétude exprimée
17 par Énergir, l'ACIG s'est assurée que le langage de
18 sa proposition soit conforme avec les CST. Ça va
19 être notre deuxième correction des recommandations
20 dans notre preuve et la dernière.

21 Au départ, nous avions l'expression
22 « au-delà du seuil fixé par le règlement ». On
23 s'excuse que l'exercice pour s'assurer que le
24 langage ne soit pas conforme avec la CST n'a pas
25 été faits. Donc, on a vérifié, dans la section

1 « Définition des CST » d'utiliser la bonne
2 expression. Donc, comme on peut le voir sur la
3 diapositive, on peut lire :

4 Dans le cas où des volumes de GNR
5 devraient être acquis, notre
6 proposition au-delà du pourcentage de
7 gaz naturel renouvelable prescrit par
8 le règlement.

9 Donc, c'est l'expression telle quelle des
10 CST. Donc, pour l'ACIG, s'est appropriée de
11 préciser immédiatement dans les CST le contexte
12 réglementaire présentement en vigueur, le contexte
13 réglementaire dans lequel l'article s'inscrit. Ici,
14 celui-ci change. Énergir a toujours la possibilité
15 d'y apporter des modifications. Madame la
16 Greffière, pouvez-vous passer à la diapositive
17 suivante?

18 Finalement, nous allons aborder l'inclusion
19 de l'intensité carbone pour la sélection des
20 contrats d'approvisionnement. Je crois qu'il y a
21 une question centrale dans ce dossier-ci, dans
22 cette étape-ci D, c'est de remettre en question
23 quel est l'intérêt d'inclure l'intensité carbone
24 dans les contrats d'achat du GNR.

25 Mais tout d'abord, pour les clients

1 industriels, il y a un besoin de répondre aux
2 besoins particuliers de cette clientèle en termes
3 d'obligations et d'objectifs liés aux émissions de
4 GES.

5 C'est vrai qu'au moment où on se parle, et
6 dans le cadre réglementaire actuel, lorsque les
7 industriels acquièrent des droits d'émission sur le
8 marché du carbone, ils doivent couvrir leurs
9 émissions calculées selon leurs facteurs
10 d'émissions, tel qu'indiqué dans le RDOCK. Donc, le
11 Règlement sur la déclaration obligatoire de
12 certaines émissions de contaminants dans
13 l'atmosphère.

14 Ils utilisent donc un facteur d'émissions
15 qui ne reflète pas nécessairement l'intensité
16 carbone du GNR consommé. Toutefois, ils ont une
17 autre obligation liée au SPEDE, soit celle de
18 déclarer leurs émissions aux fins de l'inventaire
19 québécois des émissions atmosphériques.

20 Donc, ça c'est très important. Ils doivent
21 faire une déclaration afin d'aider le gouvernement
22 du Québec à quantifier les émissions émises par
23 l'industrie.

24 Donc, cet inventaire fait partie d'une
25 initiative mondiale de l'ONU et se base sur les

1 consignes techniques du GIEC, le fameux groupe de
2 soutien technique à l'ONU.

3 Lorsqu'un industriel remplit ses
4 déclarations, il a le loisir de choisir le facteur
5 d'émissions propre au combustible utilisé tant
6 qu'une étude ou un modèle d'analyse supporte ce
7 résultat.

8 Donc, c'est une des raisons qui expliquent
9 pourquoi c'est important pour un industriel de
10 connaître avec précision l'intensité carbone du GNR
11 qu'il envoie. Et également, dans un futur proche,
12 il va y avoir des clients industriels qui seront
13 assujettis au RCP lorsque celui-ci entrera en
14 vigueur.

15 La détermination de l'intensité carbone du
16 GNR sera alors primordiale afin qu'ils puissent
17 remplir leurs exigences réglementaires. Mais la
18 question de l'inclusion de l'intensité carbone, ce
19 n'est pas juste une question réglementaire. Il y a
20 un intérêt de connaître l'intensité carbone pour
21 les obligations non réglementaires.

22 Par exemple, il y a les rapports de
23 responsabilité sociale dans l'entreprise, les
24 rapports ESG et autres. Les industriels ont des
25 stratégies de décarbonation globale où l'ensemble

1 des installations de leurs entreprises mères,
2 rapportent leurs émissions de GES.

3 Ensuite, les actions prises pour réduire
4 ces émissions sont ensuite rapportées auprès de
5 leurs actionnaires. Donc, les industriels ont un
6 devoir, ils doivent se rapporter aux actionnaires
7 afin de montrer qu'ils mettent des actions en place
8 afin d'atteindre leurs objectifs.

9 Si l'intensité carbone du GNR est inconnue,
10 donc ça permettrait aux industriels d'inclure ce
11 carburant dans leur portefeuille d'outils de
12 décarbonation qu'ils regardent afin d'attendre
13 leurs objectifs.

14 Donc, les industriels ont un portefeuille
15 qui pourrait inclure tous les intrants qui rentrent
16 dans la production de leurs biens, tout le
17 processus de production. Donc, ils regardent chacun
18 de ces points-là et essaient de voir à quels
19 endroits ils pourraient investir afin de réduire au
20 maximum leurs émissions de gaz à effet de serre.

21 Et c'est bien important de comprendre que
22 le GNR doit avoir une intensité carbone connue afin
23 d'assurer une flexibilité d'approvisionnement pour
24 les industriels.

25 Il y a également une question de

1 crédibilité. Certains de nos membres font affaire
2 avec des partenaires gouvernementaux et
3 corporatifs, qui accordent une grande importance
4 aux efforts de réduction de GES et à l'intensité
5 carbone du produit final. Nos membres doivent
6 démontrer le sérieux de leurs démarches et la
7 connaissance de l'intensité carbone leur
8 permettrait justement d'accomplir ce but.

9 Ensuite, en termes opérationnels, un GNR à
10 intensité carbone intéressante et en quantité
11 suffisante est une source d'énergie recherchée par
12 les industriels, notamment en raison de son
13 interchangeabilité avec le gaz naturel dans les
14 réseaux de distribution.

15 Le GNR devait également répondre aux
16 besoins des procédés industriels tels que les
17 réactions chimiques et les contraintes
18 d'approvisionnement et de coûts.

19 Il est important de noter que ces besoins
20 ne sont pas liés à une quantité de volume d'énergie
21 consommée. L'ACIG est consciente qu'Énergir est
22 soumise à des cibles volumétrique, mais il semble
23 clair que la prise en compte des besoins des
24 clients industriels sera nécessaire afin
25 d'atteindre un certain niveau de la demande

1 volontaire.

2 D'autres types de clients, tels que le
3 secteur institutionnel, avec l'exemplarité de
4 l'État, ou le secteur commercial, en termes
5 d'objectifs comparatifs, pourrait également avoir
6 des besoins particuliers.

7 Un autre avantage sera de limiter la
8 socialisation des unités de GNR. C'est bien sûr...
9 c'est un avantage qui est partagé avec l'ensemble
10 de la clientèle. Avec une commercialisation plus
11 adaptée, la demande volontaire va se retrouver
12 dynamisée et le marché sera plus fluide. Le nombre
13 d'unités invendues sera ainsi réduit ainsi que la
14 quantité à socialiser.

15 Maintenant, concernant Énergir, d'abord,
16 Énergir pourra disposer d'un portefeuille
17 d'approvisionnement diversifié. L'inclusion de
18 l'intensité carbone permettrait de mieux comparer
19 les offres de producteurs de GNR à forte intensité
20 carbone négative. Souvent ces projets-là ont un
21 prix plus haut, mais ont également des émissions
22 évitées plus élevées.

23 Donc, il ne faut pas rejeter d'emblée ces
24 projets, ils ont un potentiel intéressant de
25 commercialisation auprès de certains clients. Il

1 faut aller chercher cette valeur qui n'est pas
2 visible au premier coup d'oeil. L'inclusion de
3 l'intensité carbone permettrait de mieux comparer
4 les offres entre elles et ainsi choisir celle qui
5 offrirait le plus de valeur ajoutée pour la
6 clientèle.

7 Ainsi, Énergir disposerait pour la
8 commercialisation du GNR d'un portefeuille de GNR
9 avec des volumes et des intensités carbone
10 diversifiés et qui elles pourraient alors souscrire
11 à des blocs de volumes à une intensité carbone
12 connue et fixée afin de satisfaire leurs besoins de
13 réduction de GES.

14 Ensuite, un autre avantage pour Énergir, ça
15 serait de se préparer pour la mise en place du RCP.
16 Le Règlement permettra à Énergir de générer des
17 unités de conformité complets et d'en tirer des
18 revenus additionnels afin de diminuer le tarif
19 moyen du GNR de l'ensemble de la clientèle. Afin de
20 générer des unités de conformité, l'intensité
21 carbone va être une composante essentielle de ce
22 nouveau mécanisme.

23 Et finalement, pour Énergir, un autre
24 avantage serait d'augmenter la commercialisation et
25 de limiter la socialisation des unités de GNR.

1 Encore une fois, c'est un avantage qui se recoupe
2 avec l'ensemble de la clientèle. Une demande
3 volontaire plus dynamique permettra de réduire la
4 socialisation des unités du GNR au maximum.

5 Donc, il semble clair que les clients
6 d'Énergir et Énergir seraient gagnants à la suite
7 de la connaissance de l'intensité carbone.

8 Madame la greffière, vous pouvez passer à
9 la diapositive suivante, s'il vous plaît. Donc,
10 est-ce que la présente stratégie
11 d'approvisionnement de GNR est adaptée afin de
12 reconnaître la valeur de l'intensité carbone?

13 Malheureusement, la réponse en ce moment,
14 c'est « non ». Parce que c'est souvent les projets
15 à faible coût, comme les sites d'enfouissement, qui
16 sont favorisés par la présente stratégie. Ce sont
17 les projets les plus faciles à démarrer avec le
18 plus de volumes réalisés.

19 L'inclusion de l'intensité carbone
20 permettrait de dynamiser la demande volontaire,
21 notamment industrielle comme j'ai dit plutôt, et la
22 production en permettant de rentabiliser des
23 projets à plus petits volumes, mais à plus forte
24 intensité carbone négative.

25 L'ACIG a voulu démontrer que la

1 reconnaissance actuelle de l'intensité carbone du
2 GNR ne reflète pas la situation optimale pour la
3 clientèle. À des fins d'exercice, pur et simple,
4 l'ACIG a pris l'ensemble des contrats
5 d'approvisionnement en GNR d'Énergir, tel que
6 présenté de sa preuve, dans sa preuve principale,
7 et lui a attribué une intensité carbone moyenne,
8 selon le type d'installation.

9 Donc, une intensité carbone a été fixée
10 pour le secteur agricole, une autre intensité
11 carbone a été fixée pour les sites d'enfouissement,
12 et caetera.

13 Ensuite, l'ACIG a calculé les réductions
14 d'émission de GES associées à chacun des contrats
15 selon deux méthodes. Donc, on peut voir sur la
16 ligne du haut, les réductions permises par les
17 contrats. On a utilisé l'intensité carbone moyenne
18 attribuée plus tôt, donc selon le type
19 d'installation.

20 Et la ligne du bas, on a utilisé la valeur
21 présentement reconnue par Énergir, soit une
22 intensité carbone moyenne pour tout type
23 d'installation. Donc, la même intensité carbone
24 pour tous les types d'intrants qui va être utilisée
25 dans la production de GNR.

1 Donc, une fois ces réductions d'émission de
2 GES calculées, elles ont été multipliées par le
3 prix d'unité de droit mis en enchère au SPEDE,
4 selon la dernière prévision fournie par le
5 gouvernement du Québec. Les résultats ont été
6 reproduits au tableau, comme vous voyez.

7 Donc, il y a deux constats qui émergent de
8 cet exercice. Premièrement, les réductions des
9 émissions de GES sont sous-estimées d'environ
10 trente-trois pour cent (33 %) selon la méthode
11 actuelle. Donc, l'utilisation d'une valeur
12 d'intensité carbone sans égard aux intrants
13 utilisés ne comptabilise pas de façon optimale les

14 De deux, l'écart de la valeur des
15 réductions s'élève à deux point quatre millions
16 (2.4 M) en deux mille vingt-deux (2022) avec des
17 volumes contractés de cent seize virgule sept
18 millions de mètres cube (116,7 Mm3).

19 Cet écart va être appelé à être augmenté au
20 fil des ans alors qu'Énergir se rapprochera de la
21 cible de dix pour cent (10 %) ou six cent millions
22 de mètres cubes (600 Mm3) en deux mille trente
23 (2030).

24 Donc, il semble que la mise en place d'un
25 registre pour l'intensité carbone comme moyen

1 opérationnel de commercialisation de GNR se
2 démarque comme moyen efficace et simple et doit se
3 faire dès maintenant.

4 Énergir se doit de disposer de l'intensité
5 carbone des contrats d'approvisionnement qu'elle
6 acquerra auprès des divers producteurs. Les
7 industriels pourront ainsi établir de façon
8 informée leur stratégie de réduction du GES.

9 Comme indiqué dans une réponse à la DDR
10 numéro 3 de la Régie, l'ACIG est d'avis qu'il n'est
11 pas nécessaire que la Régie impose à Énergir un
12 prix moyen au maximal en terme de dollars par
13 gramme de CO2 équivalent. Un travail devra être
14 fait auprès de la clientèle afin de connaître la
15 valeur qu'elle accorde au GNR à forte intensité
16 carbone négative.

17 Je vous donne comme exemple que certains
18 industriels ont déjà leur propre échelle de prix
19 interne quant à l'intensité carbone. En d'autres
20 mots, les consommateurs valorisent déjà la valeur
21 des réductions des émissions de GES associées à
22 cette intensité.

23 Donc, l'ACIG va recommander à la Régie
24 d'enjoindre Énergir à inclure dès maintenant le
25 critère de l'intensité carbone dans ses contrats

1 d'achat de GNR, sans pour autant définir une
2 intensité carbone précise à atteindre. Madame la
3 Greffière, si vous pouvez passer à la diapositive
4 suivante.

5 Donc, dans le cadre de l'Étape D du dossier
6 sur le GNR, l'ACIG a formulé quatre recommandations
7 portant sur la stratégie à long terme
8 d'approvisionnement de GNR d'Énergir. À titre de
9 rappel, vous l'avez sur la diapositive.

10 Mais, en conclusion, je veux juste rappeler
11 que l'Étape D c'est une étape importante pour
12 l'ACIG. Il y a bien des enjeux qui ont été traités,
13 mais l'ACIG souhaite mettre de l'emphase sur sa
14 recommandation principale, soit l'inclusion d'une
15 référence sur l'intensité carbone sans pour autant
16 définir une cible à atteindre.

17 Comme mentionné plus tôt, la valeur doit
18 être dictée par la clientèle et le marché. Les
19 clients industriels ont des besoins réglementaires
20 et non réglementaires qui sont aussi importants
21 l'un que l'autre.

22 Voilà qui complète la présentation de
23 l'ACIG. Je vous remercie de votre écoute. Et je
24 suis prêt à répondre à vos questions.

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Alors, Madame la Présidente, je n'ai pas d'autres
3 questions pour les témoins. Les témoins sont
4 disposés pour le contre-interrogatoire.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie. Alors, Maître Sicard,
7 avez-vous...

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Bonjour, Madame la Présidente. Hélène Sicard pour
10 L'ACEF de Québec. Non, nous n'aurons pas de
11 questions, merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci. Maître Boudreau, pour l'AQPER?

14 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

15 Oui, bonjour, Madame la Présidente. Si c'est
16 possible, j'aimerais consulter mon analyste puis
17 revenir, est-ce que c'est possible de revenir à la
18 fin de la ronde des avocats?

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui. Je vais vous revenir après. Maître Therriault,
21 avez-vous des questions pour l'ACIG?

22 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

23 Bonjour Madame la Présidente. Je n'aurai pas de
24 questions pour le témoin de l'ACIG.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie. Maître Paquet pour le GRAME?

3 Avez-vous des questions?

4 Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Oui, bonjour. Bonjour, Madame la Présidente. Non,
6 je n'aurai pas de questions. Je vous remercie.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie. Maître Gertler ou Veilleux, pour
9 le ROEÉ, avez-vous des questions pour l'ACIG?

10 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

11 Bonjour, Madame la Présidente. Oui, nous avons
12 quelques questions, peut-être pour un dix, quinze
13 (10-15) minutes maximum. Est-ce que vous m'entendez
14 bien?

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui. Alors, allez-y.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

18 Q. **[3]** Parfait. Donc bonjour, Madame la Présidente,
19 bonjour Monsieur Vachon, Monsieur Sebaa, Maître
20 Hamelin. Eugénie Veilleux pour le ROEÉ ce matin.

21 Mes questions seront pas une surprise pour
22 personne étant donné qu'il s'agit essentiellement
23 des mêmes questions que j'avais posées au témoin de
24 la FCEI. Ça concerne vos membres puis leur
25 perception par rapport à l'achat d'une énergie

1 renouvelable qui serait certifiée ou non.

2 Donc, mes questions sont relatives à la
3 réponse du ROEÉ à la question 2.1 de la Régie, dans
4 sa demande de renseignement numéro 2 qu'elle avait
5 faite au ROEÉ. C'est la pièce C-ROEÉ-0178, mais je
6 ne crois pas que c'est nécessaire de projeter la
7 pièce, puisque la réponse est assez longue, je
8 préfère vous mettre en contexte puis résumer notre
9 réponse à la Régie.

10 Donc la réponse du ROEÉ à cette
11 question-là, elle se rapporte à l'effet qu'il
12 pourrait y avoir une certification Green-e sur les
13 ventes de GNR.

14 Brièvement, le ROEÉ a indiqué que la
15 marque, le logo Green-e pourrait être mise en
16 valeur sur des produits, des emballages, du
17 matériel promotionnel, des acheteurs d'énergie
18 renouvelable certifiés.

19 Dans un marché d'achat volontaire, un
20 produit certifié environnemental peut évidemment
21 inciter un acheteur particulier à consommer du GNR,
22 mais surtout aussi permettre à des entreprises qui
23 visent la décarbonation de leurs activités
24 d'élaborer des politiques d'achat ou
25 d'approvisionnement qui respectent des normes

1 environnementales standardisées.

2 Quand on a contre-interrogé Énergir, elle
3 avait admis qu'une certification Green-e ne nuirait
4 pas à la demande volontaire et que certains de
5 leurs clients mettent déjà de l'avant des
6 certifications environnementales, mais que selon
7 eux, il serait prématuré de présumer du succès
8 d'une telle démarche marketing.

9 Donc, dans sa réponse aux DDR de la Régie,
10 le ROEE avait démontré que plusieurs compagnies
11 trouvaient de l'intérêt à acheter des produits
12 certifiés, par exemple on avait démontré avec la
13 certification LEED ou encore Forest Stewardship
14 Council.

15 Ça fait que ça m'amène à ma première
16 question pour vous, Monsieur Vachon. En tant que
17 représentant de l'ACIG, est-ce que vous pourriez
18 m'indiquer si les membres de votre organisation
19 utilisent déjà divers programmes de certification
20 environnementale en tant qu'outil de marketing, par
21 exemple, pour propulser les ventes de leurs
22 produits?

23 M. ANTHONY VACHON :

24 R. Je ne pourrais pas dire, je n'ai pas connaissance
25 si les membres utilisent. Mais c'est sûr que

1 certains de nos membres mettent en avant leurs
2 efforts de réduction de GES dans leurs produits.
3 Par exemple, certains pourraient dire qu'ils
4 fabriquent l'acier le plus vert au monde, par
5 exemple, selon... en raison de l'utilisation de
6 l'hydroélectricité. Donc... Oui, certains de nos
7 membres mettent en avant le peu d'émissions qui
8 sont générés par leurs installations.

9 Q. **[4]** O.K. Merci beaucoup.

10 M. NAZIM SEBAA :

11 R. Je voudrais compléter la réponse, s'il vous plaît.

12 Q. **[5]** Oui.

13 R. La réponse d'Énergir ou le commentaire d'Énergir
14 sont pertinents. D'avoir du Green-e ou autre chose
15 n'est pas... ne nuirait pas à un client industriel.
16 Par contre, de là à dire qu'on veut telle ou telle
17 certification, on n'en est pas là.

18 Les industriels, c'est généralement
19 majoritairement du ISO, les 14... généralement
20 toutes les déclinaisons du ISO 14 sur
21 l'environnement, sur les impacts environnementaux.
22 Donc, avoir Green-e ou autre chose, ce n'est pas la
23 question, puisque la question c'est vraiment
24 quelque chose qui donne l'intensité carbone du GNR.

25 Plus, il ne faut pas perdre du point de vue

1 qu'on parle de très gros volumes et que ce n'est
2 pas... et on parle de produits industriels
3 semi-finis. Généralement, c'est des produits
4 industriels qui vont devenir la matière première
5 pour un autre producteur pour en faire un produit
6 fini pour une bonne partie.

7 Donc, ce n'est pas juste de commercialiser
8 ça sous une bannière WWF, Green-e ou autre chose,
9 c'est vraiment, mon produit, voilà le contenu
10 carbone qu'il a. Mon processus de certification, je
11 suis un industriel, c'est le ISO. C'est ça qui
12 importe. Ce n'est pas tant... Mais Green-e ou autre
13 ne nuirait pas forcément à l'image... ne nuirait
14 pas à l'industriel.

15 Q. **[6]** Parfait. Merci pour vos précisions, Monsieur
16 Sebaa. En effet, bien nous, c'est plus surtout dans
17 un esprit général aussi qu'on va regarder.
18 Peut-être que ma prochaine question va un peu
19 préciser. Ce n'est pas nécessairement Green-e en
20 général, mais c'est plus l'esprit d'une
21 certification... en fait, un logo qui confirme que
22 le produit est environnemental en soi versus un
23 produit qui n'a aucune valeur commerciale.

24 Ma prochaine question, ça allait dans ce
25 sens-là, c'est : dans la mesure où... En fait,

1 j'aimerais savoir si vous seriez d'accord pour
2 dire, par exemple, qu'un GNR qui serait certifié
3 Green-e pourrait avoir une plus grande valeur
4 commerciale qu'un GNR qui a été vérifié par
5 EcoEngineers, par exemple?

6 M. ANTHONY VACHON :

7 R. En fait, comme dit par monsieur Sebaa, on n'est pas
8 encore en train d'évaluer quel auditeur est le plus
9 pertinent. Donc, nous on est encore à l'étape de
10 choisir les standards ISO qui vont permettent de
11 certifier l'intensité carbone du GNR. Donc, on peut
12 penser à certains standards d'analyse de cycle de
13 vie. Mais de dire qu'un est meilleur que l'autre,
14 je pense qu'en ce moment on ne peut pas se
15 prononcer à ce point-ci.

16 Q. [7] Parfait. Merci pour vos réponses. Ça conclut
17 mes questions par rapport à la certification.
18 J'avais juste une petite question concernant vos
19 conclusions dans votre présentation. Vous dites,
20 votre première recommandation c'est « d'enjoindre
21 Énergir à inclure dès maintenant le critère de
22 l'intensité carbone dans ses contrats d'achat GNR
23 sans pour autant définir une intensité carbone
24 précise à atteindre ».

25 Je ne suis pas certaine d'avoir saisi,

1 j'espère que je ne l'ai pas manqué dans votre
2 présentation, mais pourquoi est-ce que vous ne
3 voulez pas définir une intensité carbone précise?
4 Est-ce qu'il y avait une raison? Puis quand
5 est-ce que... ou moyenne, par exemple, une
6 intensité moyenne qu'on pourrait établir puis sinon
7 quand est-ce que ça pourrait être fait? Est-ce que
8 vous aviez peut-être avancé des réflexions en ce
9 sens?

10 M. NAZIM SEBAA :

11 R. Alors, je vais... pour l'intensité carbone, ne pas
12 obliger Énergir d'acheter ou d'acquérir du GNR
13 selon une intensité carbone, on fait cette
14 recommandation pour toute simple raison, c'est :
15 l'utilisation de l'intensité carbone, pour quelle
16 clientèle?

17 Pour nous, à notre sens, dans l'état actuel
18 des choses, un particulier qui a juste du
19 chauffage, l'obliger à consommer du GNR à très
20 basse intensité carbone, ça n'a peut-être pas de
21 sens. Ça n'a... ça va coûter plus cher et ça n'a
22 pas de sens. Par contre, il faut laisser ça, la
23 liberté, le loisir des clients d'exprimer leurs
24 besoins en termes d'intensité carbone.

25 Énergir devrait aller chercher de

1 l'intensité carbone en fonction de la demande
2 volontaire qui s'offre à elle... qui s'adresse à
3 elle plutôt. Donc, Énergir va aller faire le tour
4 de sa clientèle ou du moins des gros volumes,
5 d'aller voir vous avez besoin de quoi pour les
6 prochaines années en intensité carbone. Est-ce que
7 ça vous intéresse ça, ça ou ça qui vous intéresse?

8 Donc, il faut vraiment apparier ça à la
9 demande volontaire. Que ce soit les volumes acquis
10 ou l'intensité carbone acquise, c'est toujours une
11 question de demande volontaire qui est adressée
12 pour satisfaire une demande existante ou créer
13 peut-être une demande existante, une demande qui
14 n'existe pas encore, de la créer, de la stimuler,
15 de dire : pour un institutionnel avec moi, si tu
16 prends tant de volume de GNR à telle intensité
17 carbone, tu es en carboneutralité et même en
18 carbonégativité pour compenser d'autres
19 installations que tu ne peux pas renouveler ou que
20 tu ne peux pas moderniser ou que tu ne peux pas...

21 Ça, c'est du langage commercial qu'Énergir
22 pourrait développer ou qu'elle développe. Donc,
23 l'idée c'est apparier la demande... apparier les
24 achats à la demande volontaire. Et non pas obliger
25 Énergir... ça n'aurait pas beaucoup de sens ni pour

1 Énergir ni pour nous, avec un risque de gros coûts
2 échoués. Donc, c'est vraiment l'appariement de la
3 demande.

4 Q. **[8]** Parfait. Je vous remercie pour vos réponses
5 puis merci, Madame la Présidente, c'est ce qui va
6 conclure les questions du ROEÉ.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie. Maître Neuman, pour
9 SÉ-AQLPA-GIRAM.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Oui, bonjour, Madame la Présidente. Dominique
12 Neuman pour SÉ-AQLPA-GIRAM. Bonjour, Madame,
13 Monsieur les Régisseurs. Donc, nous n'avons pas de
14 questions, merci bien.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci. Maître... je reviens à maître Boudreau avant
17 vous, Maître Thibodeau. Maître Boudreau, avez-vous
18 des questions?

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

20 Q. **[9]** Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Donc, la
21 présentation de l'ACIG a répondu à plusieurs de nos
22 questions, des questions de l'AQPER en fait. Une
23 question de précision.

24 On comprend que l'ACIG envisage
25 potentiellement, c'est une proposition qui a été

1 énoncée par Énergir aussi, la cession de contrats.
2 On voulait voir avec les membres de l'ACIG s'ils
3 seraient intéressés à l'imposition d'un tarif
4 différencié sur la base de l'intensité carbone.
5 Donc, une intensité carbone plus ou moins élevée
6 équivaldrait à un tarif GNR plus ou moins élevé.

7 M. ANTHONY VACHON :

8 R. Donc, oui, c'est sûr que le tarif différencié c'est
9 une option intéressante à envisager. Donc, je pense
10 que les membres de l'ACIG seraient prêts à regarder
11 les propositions. Ensuite, est-ce que c'est la
12 meilleur solution à ce stade-ci du développement du
13 marché GNR? On ne peut pas le dire, mais oui, ça
14 peut être une solution à être envisagée.

15 Q. [10] C'est bon de mon côté, Madame la Présidente,
16 ça complète.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie. Maître Thibodeau, là c'est à
19 vous. Avez-vous des questions?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Oui. Donc, je vais avoir des questions. Je vous
22 demanderais peut-être, Madame la Présidente, un
23 gros deux minutes pour savoir si j'en ai un peu ou
24 beaucoup de questions. Donc, je vous reviendrais
25 dans deux minutes.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pas de problème.

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

4 Q. **[11]** Rebonjour. Bonjour, Monsieur Sebaa. Bonjour,
5 Monsieur Vachon. Je vais avoir quelques questions
6 pour vous. Je veux être sûr de bien comprendre. Au
7 niveau de l'intensité carbone, on parlait de la
8 demande de l'ACIG d'inclure le critère de
9 l'intensité carbone dans les contrats sans pour
10 autant définir une intensité carbone précise à
11 atteindre.

12 Est-ce que je me trompe ou est-ce que je
13 comprends bien ce que vous demandez, c'est ce
14 qu'Énergir fait présentement? C'est-à-dire
15 présentement, les témoins d'Énergir ont témoigné à
16 l'effet qu'ils leur demandaient, à titre de
17 référence, l'intensité carbone, à titre informatif,
18 pour leurs différents contrats. Donc, est-ce que
19 c'est ça que vous demandez ou c'est autre chose?

20 R. C'est sûr qu'on a la même compréhension que
21 qu'est-ce que vous faites. C'est à titre
22 informatif, là, que vous l'utilisez. Nous, l'ACIG,
23 c'est vraiment... on souhaite que l'intensité
24 carbone rentre dans le processus de réflexion des
25 offres.

1 Donc, par exemple, si à la suite de la
2 consultation avec les clients d'Énergir, Énergir
3 voit qu'il y a un besoin pour X nombre de volumes à
4 une telle intensité carbone, bien Énergir, lors de
5 la sélection des offres, pourra se justifier dans
6 l'approbation des contrats en disant : « Oui, on va
7 payer un peu plus cher, mais regardez, on a une
8 belle demande volontaire qui suit à cette intensité
9 carbone là précise. »

10 Q. **[12]** Et donc, au niveau des critères de sélection,
11 je comprends que, sans nécessairement fixer un
12 critère précis, vous voulez que ça soit considéré
13 dans la sélection des contrats?

14 M. NAZIM SEBAA :

15 R. Je vais intervenir. Oui, il faudrait que ça soit
16 dans la sélection des contrats. Par contre, à titre
17 informatif, attention avec le « à titre
18 informatif ». C'est à vous de définir une
19 méthodologie pour que le producteur vous livre
20 l'intensité carbone.

21 Parce qu'un client d'Énergir, pour un
22 client industriel, quand il va venir acheter du GNR
23 auprès d'Énergir ou si c'est le GNR socialisé qu'il
24 doit acquérir, il doit connaître avec précision
25 l'intensité carbone et pas à titre indicatif. Il

1 faudra que ça soit quelque chose de bien fait, de
2 bien normé.

3 Là, où on est d'accord avec vous, on est un
4 peu en soutien d'Énergir, c'est que ce n'est pas...
5 on ne demande pas d'aller acheter du GNR selon une
6 intensité carbone bien précise. C'est à vous de
7 voir votre marché ce qu'il a besoin comme intensité
8 carbone. C'est à vous de définir vos cibles
9 d'intensité carbone. Ce n'est pas à nous de vous
10 les dicter.

11 Venez nous voir, dites ce qu'on a besoin.
12 Nous, on vous dira ce qu'on a besoin. C'est à vous
13 après de voir ce que vous pouvez satisfaire comme
14 demande, mais ce n'est pas juste à titre indicatif
15 dans un coin de tableau, c'est à peu près trente
16 grammes du mégajoule à tonnes d'équivalent CO2. Ça
17 doit être une méthodologie normée, définie et
18 acceptée.

19 Q. **[13]** Je pensais qu'on se comprenait puis finalement
20 je me rends compte qu'on ne se comprend peut-être
21 pas. C'est peut-être moi qui ne vous comprends pas.

22 J'avais compris que dans les critères, dans
23 les contrats... vous disiez que dans les contrats,
24 on inclut l'intensité carbone, mais sans en définir
25 une précise. Là je comprends de ce que vous me

1 dites...

2 R. Oui.

3 Q. [14] ... c'est que non, dans les contrats, vous
4 voulez qu'il y ait une intensité... Dans le fond,
5 vous voulez que le producteur soit soumis ou soit
6 assujetti à atteindre une intensité carbone précise
7 en fonction d'une méthode uniforme ou une méthode
8 définie par Énergir, c'est ça?

9 R. Non, ce n'est pas ça. Quand vous allez lancer... On
10 va partir sur un appel d'offres. Quand vous allez
11 lancer votre appel d'offres, vous dites : « Voilà,
12 je veux acquérir du GNR, faites-moi une offre »,
13 mais dans vos offres, entre les volumes que vous
14 projetez, vous fournissez une intensité carbone de
15 votre GNR à nous vendre, et pour définir cette
16 intensité carbone, voilà les méthodologies qui sont
17 acceptables.

18 Il n'y en a pas qu'une. Je ne dis pas qu'il
19 y en a une qui est sur laquelle il faut canaliser,
20 mais il y en a deux ou trois que vous pouvez
21 utiliser, toutes basées sur la norme ISO, quand
22 vous avez cet appel d'offres, les réponses, après
23 c'est un outil de sélection pour vous.

24 Maintenant, s'il y a un producteur qui vous
25 dit : « Moi, j'ai du moins trente grammes le

1 mégajoule (-30 g/MJ) », vous allez peut-être le
2 prendre parce que vous avez un industriel en face
3 qui est prêt à prendre ce... ou peut-être ne pas le
4 prendre.

5 C'est-à-dire que nous, on ne veut pas, non
6 plus, vous obliger à aller prendre une certaine
7 intensité carbone. C'est un outil de décision pour
8 vous, pour voir qu'est-ce que vous allez pouvoir
9 satisfaire comme demande volontaire de la part de
10 vos clients.

11 Q. [15] O.K., mais dans...

12 R. Et...

13 Q. [16] Oui, allez-y, Monsieur Vachon.

14 R. Non, j'allais dire, tout à l'heure, donc, juste la
15 référence, c'est juste le terme à titre
16 d'indication, ce n'est pas juste à titre indicatif
17 comme ça, il faut que ça soit juste bien fait.
18 C'est à titre indicatif, mais il faut que ça soit
19 bien fait. C'était juste la nuance.

20 Parce qu'un producteur pourrait vous dire :
21 « Oui, moi, je fais du lisier de ci, donc c'est à
22 peu près ça, donc ça va être ça. » Non, il faut
23 qu'il y ait une méthodologie convenable.

24 Q. [17] Et par « bien fait », qu'est-ce que vous
25 voulez dire, exactement? Parce que présentement

1 Énergir, dans le cadre des appels d'offres, par
2 exemple, demandait aux tiers producteurs :
3 fournissez-nous une intensité carbone à titre
4 informatif avec la méthode qui est utilisée.

5 Donc, les producteurs ont fourni ça. Disons
6 qu'on sélectionne un contrat X, qu'ils nous ont
7 indiqué à titre indicatif avec GHGenius qu'il y a
8 telle intensité carbone, est-ce que vous voulez que
9 cette intensité carbone là soit, un, précisée au
10 contrat et que le producteur en soit tenu ou le
11 fait de l'avoir demandé dans le cadre de l'appel
12 d'offres est suffisante?

13 R. Ah, il faut qu'il soit tenu. Si vous
14 contractualisez avec lui, il faut que ça soit tenu.

15 Q. **[18]** O.K. Il faut qu'il soit tenu à l'intensité
16 carbone pour la durée du contrat?

17 R. Parce que si vous le vendez à un des membres de
18 l'ACIG, si lui il vient vous acheter du GNR très
19 cher à trente (30)... parce que c'est moins trente
20 grammes le mégajoule (-30 g/MJ)...

21 Q. **[19]** Oui.

22 R. ... il est en droit de s'attendre à avoir cette
23 intensité carbone, sinon, là, il y a un problème,
24 parce que lui, après derrière, il va devoir faire,
25 comme nous l'a expliqué monsieur Vachon, une

1 multitude de déclarations derrière, donc s'il part
2 avec une mauvaise information, vous vous imaginez
3 l'effet cascade, les enchaînements qu'il y a après.

4 Q. **[20]** Et au niveau de la méthode...

5 M. ANTHONY VACHON :

6 R. Excusez-moi, je veux juste préciser. Je sais que
7 plus tôt dans l'audience vous avez dit que
8 l'intensité carbone peut... je ne sais pas si c'est
9 l'AQPER ou Énergir a précisé que l'intensité
10 carbone pouvait se modifier dans le temps en raison
11 des entrants qui arrivent au fil des mois.

12 Donc, c'est sûr que selon le type
13 d'installation, oui, l'ACIG veut le chiffre le plus
14 précis possible, mais est-ce qu'il y a une
15 variation qui serait acceptable? Ce serait à voir.
16 Mais c'est sûr qu'on est conscient des réalités des
17 producteurs de GNR que... ne comptera pas
18 nécessairement la qualité des intrants qui leur
19 arrive.

20 Q. **[21]** Parfait, et au niveau de la méthode à
21 utiliser, vous l'avez mentionné, là, il y a
22 plusieurs méthodes différentes, ça a été mentionné
23 en preuve également que la méthode prévue au RCP
24 n'est toujours pas... ne peut pas être utilisée
25 pour l'instant. Il manque encore des informations à

1 obtenir.

2 Est-ce que je comprends de ce que vous
3 dites que pour l'instant, pour vos clients, le fait
4 que différentes méthodes soient utilisées pour
5 différents contrats, vous êtes confortable avec ça,
6 ou vous souhaitez qu'il y ait une méthode uniforme
7 qui soit utilisée?

8 M. NAZIM SEBAA :

9 R. Sur une méthode uniforme, on ne va pas se prononcer
10 sur une méthode uniforme, on va venir avec le temps
11 avec l'uniformisation. Mais ce qui est sûr, c'est
12 qu'actuellement, il y a plusieurs méthodes, c'est
13 que l'industrie - quand je parle de l'industrie,
14 pas juste les consommateurs industriels, mais
15 l'industrie dans son ensemble - admet, c'est
16 toujours basé sur une ISO 14 quelque chose 064 ou
17 044, je ne veux pas vous induire en erreur, mais
18 sur la base d'une ISO.

19 Ça aussi, il y a à voir avec... le tour
20 qu'on a fait un peu avec les membres, ils sont tous
21 sur le ISO. Ils gèrent ça par rapport à des gens.

22 Maintenant, si vous proposez une méthode
23 qui est sur la base d'ISO, mais qui a deux ou trois
24 spécificités en plus ou en moins, tant que c'est
25 admis par l'industrie, par les usages, il n'y a

1 pas... D'ailleurs, si vous voyez le règlement
2 SPEDE, à l'article 68 du règlement SPEDE, pour les
3 déclarations hâtives, vous allez voir, il y a
4 quelque chose, une petite ligne qui est
5 merveilleuse, qui dit, bon, c'est pour déclarer les
6 émissions, vous utilisez soit le Règlement sur les
7 émissions atmosphériques, soit vous avez la
8 possibilité de recourir à la 14044 ou toute autre
9 méthodologie acceptée par l'industrie.

10 D'ailleurs, même le gouvernement, il a fait
11 une espèce d'éventail assez large. Mais juste le
12 terme « accepté par l'industrie », c'est ça qui
13 compte. C'est les bonnes pratiques, les bons
14 usages.

15 Maintenant, si vous créez toute une
16 méthodologie qu'on ne connaît pas, que les
17 industriels ne connaissent pas, que les acteurs du
18 marché ne connaissent pas, ça va être un peu plus
19 compliqué, à moins qu'il y ait un moyen de
20 justifier les calculs. Donc, il n'y a pas de
21 méthodologie propre ou il n'y a pas de volonté.

22 Généralement, par expérience et par
23 connaissance de choses, elles se rapprochent
24 pratiquement toutes. Elles donnent la même
25 intensité carbone plus ou moins toutes. La

1 meilleure resterait toujours une basée sur
2 l'analyse de cycle de vie. C'est ça qui donne la
3 vraie valeur en termes d'intensité carbone.

4 Q. [22] Excellent, merci. Deux autres points à
5 couvrir. D'abord, au niveau de la durée, on parlait
6 de la durée maximale de vingt (20) ans qui est
7 demandée par Énergir. Donc corrigez moi si je me
8 trompe, mais si je comprends bien, l'ACIG est
9 contre la fixation, justement, du critère d'une
10 durée maximale de vingt (20) ans qui est demandée.

11 Est-ce que je comprends que l'ACIG est
12 aussi contre le fait qu'Énergir puisse être en
13 mesure d'offrir des contrats de vingt (20) ans aux
14 producteurs?

15 R. Écoutez, si vous l'amenez comme ça, sur la question
16 du vingt (20) ans, on vous a dit à l'étape B, et on
17 n'a pas changé, c'est trop long. C'est trop
18 compliqué. Que ce soit... Bien sûr, vous la posez
19 comme ça, c'est pour le producteur. C'est clair que
20 vous offrez vingt (20) ans pour le producteur. Ça,
21 on est opposé à avoir des contrats longue durée
22 comme ça de vingt (20) ans. C'est vraiment très
23 long.

24 Si votre prochaine : qu'est-ce que vous
25 admettez comme durée, je n'aurais pas forcément de

1 réponse à qu'est-ce que serait une bonne durée,
2 mais si on prend un cycle d'industriel c'est cinq
3 ans. Cinq ans, c'est ça. Après, je suis pas en
4 train de fixer une durée, de vous dire : voilà la
5 durée. Mais vingt (20) ans, on est totalement
6 opposé à ça.

7 Q. [23] Je vais vous surprendre, parce que ce n'était
8 pas ça ma prochaine question. En fait, ma prochaine
9 question c'est : qu'est-ce qu'on fait dans ce
10 cas-là... Et c'est une question un peu ouverte,
11 mais qu'est-ce qu'on fait dans ce cas-là des
12 compétiteurs par exemple les Fortis de ce monde,
13 qui offrent, justement, eux, des contrats de vingt
14 (20) ans et de vingt-cinq (25) ans à profusion?

15 M. ANTHONY VACHON :

16 R. Au niveau des compétiteurs, je vous avouerais que
17 lors de l'audience, les affirmations ont un peu
18 mélangé, brouillé la carte. Énergir a dit lors de
19 sa présentation que Fortis avait un prix maximal de
20 trente et un dollars (31 \$) et Enbridge vingt à
21 trente dollars (20-30 \$) le gigajoule. Ensuite,
22 l'AQPER est venue dire, Monsieur Mounier est venu
23 dire qu'au Québec il n'y a pu...

24 Me PAULE HAMELIN :

25 Attention, juste pour s'assurer qu'il n'y a pas

1 d'information confidentielle qui... je veux juste
2 vous mettre en garde sur ce qui avait été dit
3 possiblement en huis clos. Excusez, je voulais pas
4 m'objecter à mon propre témoin, mais je veux juste
5 mettre tout le monde en garde sur ces... ça peut
6 être un terrain glissant.

7 R. Parfait, merci. Monsieur Mounier a dit lors de la
8 présentation que les projets disponibles en ce
9 moment au Québec sont beaucoup plus... bien, sont
10 plus élevés que cette balise-là. Donc, on se pose
11 la question un peu où est... où Fortis vient jouer
12 dans les plates-bandes d'Énergir en considérant
13 qu'ils ont une balise maximale plus petite que le
14 prix de rentabilité des projets québécois. Donc...
15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Q. **[24]** Oui, en fait ma question était au niveau de la
17 durée des contrats. Donc Fortis, eux, peuvent
18 offrir jusqu'à vingt (20) et vingt-cinq (25) ans
19 pour des contrats de GNR à des producteurs. Donc,
20 ma question était : si on vient limiter la durée
21 des contrats qui va être fournis par Énergir, quel
22 serait l'impact justement d'un Fortis qui, eux,
23 offrent ces contrats-là de longue durée?

24 R. Ma réponse à vous c'est que ça n'a pas été prouvé
25 que Fortis peut en ce moment acquérir des contrats

1 de GNR au Québec, en raison de la baisse de prix
2 présentement en vigueur. Donc, Fortis est limité à
3 trente et un dollars (31 \$). Ensuite, on a appris
4 lors de l'audience que la plupart des projets
5 québécois se vendent à des prix plus élevés que le
6 trente et un dollars (31 \$). Donc, à quel moment
7 que Fortis est en position de force pour offrir ce
8 que les projets québécois ont besoin en termes de
9 prix?

10 Q. **[25]** Là premièrement, vous parlez... disons qu'on
11 mettrait de côté pour l'instant les projets
12 québécois, est-ce que vous êtes d'accord avec moi
13 qu'Énergir et Fortis compétitionnent pour les mêmes
14 contrats à l'extérieur du Québec?

15 R. Oui.

16 Q. **[26]** Parfait. Écoutez, ça ferait le tour pour la
17 question de la durée. Le dernier point que je
18 voudrais aborder avec vous, vous avez parlé
19 rapidement tout à l'heure des... les contrats spot.
20 Et là, je comprends que vous semblez opposé
21 à l'utilisation, comme le propose Énergir, des
22 contrats spot dans sa stratégie, en mentionnant que
23 les cibles étaient connues d'avance.

24 Est-ce que j'ai... et je vais poser la
25 question comme ça : est-ce que j'ai bien raison de

1 croire que l'approche qui est proposée par Énergir
2 ne vous convient pas, c'est-à-dire de viser des
3 contrats long terme pour l'atteinte des cibles,
4 avec la cible de vingt pour cent (20 %) pour tenir
5 compte des déficits d'injection, et qu'au besoin,
6 d'acheter la différence avec des contrats spot?
7 Donc, je comprends que cette approche-là ne
8 fonctionnerait pas pour l'ACIG?

9 R. Vous voulez dire de combler les volumes manquants à
10 la cible réglementaire pour le marché spot?

11 Q. **[27]** Oui. Donc, par exemple, si la cible de vingt
12 pour cent (20 %) n'était finalement pas suffisante
13 et qu'il manque un peu de volume pour atteindre la
14 cible, je comprends que vous êtes contre
15 l'utilisation...

16 R. La marge.

17 Q. **[28]** Oui, si sa marge, pardon, si la marge de vingt
18 pour cent (20 %) n'est pas suffisante et qu'il
19 manque finalement, en raison des déficits
20 d'injection, il manque un peu de volume pour
21 atteindre la cible, je comprends que vous êtes
22 contre l'utilisation du marché spot pour aller
23 combler ce déficit-là et d'aller atteindre la
24 cible?

25 R. On n'est pas nécessairement contre l'utilisation.

1 Si l'utilisation de marché spot a un impact de plus
2 d'un pour cent (1 %), le chiffre pourrait à être à
3 déterminé, nous on a marqué un pour cent (1 %).
4 Est-ce que ça peut être trois, quatre, cinq, six
5 pour cent? C'est à voir. Mais dès qu'il y a un
6 impact important, significatif sur le tarif moyen,
7 on pense que c'est important qu'Énergir se rapporte
8 à la Régie pour approuver ses actions.

9 Q. **[29]** C'est bien noté. Écoutez, Madame la
10 Présidente, ça fait le tour de nos questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie beaucoup, Maître Thibodeau. On va
13 prendre juste une minute pour faire le tour de nos
14 questions nous aussi et puis on vous revient.

15 Maître Cardinal pour la Régie.

16 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Oui. Merci beaucoup.

18 Q. **[30]** Bonjour, Monsieur Vachon. Bonjour, Monsieur
19 Sebaa. Amélie Cardinal pour la Régie. En fait, je
20 vais vous référer à un passage de votre preuve. Et
21 là, pas besoin de l'afficher à moins que vous le
22 demandiez expressément. Mais en fait, c'est dans
23 votre preuve, quand l'ACIG mentionne qu'il y a deux
24 facteurs majeurs qui concourent à ce que
25 l'intensité carbone réduise les coûts échoués du

1 GNR. Donc, il y a un premièrement et il y a un
2 deuxièmement. Et là, j'attire votre attention sur
3 le deuxièmement. C'est que :

4 Deuxièmement, le déploiement prochain
5 du RCP créera un marché pancanadien
6 pour les unités compensatoires.

7 Et là, on mentionne :

8 Ainsi, Énergir pourrait céder des
9 crédits compensatoires à des clients
10 hors de sa franchise, ce qui
11 représenterait un revenu additionnel
12 qui viendrait limiter l'impact des
13 unités à socialiser, voire générer des
14 revenus aux bénéficiaires de tous les
15 clients.

16 Et là, en fait, pouvez-vous élaborer quand vous
17 parlez de clients hors franchise? Vous parlez de
18 qui exactement?

19 M. NAZIM SEBAA :

20 R. Alors, juste je reviendrais un peu au départ. Donc,
21 l'intensité carbone, c'est un outil qui permettrait
22 de réduire les coûts échoués, soit ça
23 « boosterait » la demande volontaire d'acheter du
24 GNR pour X et Y objectifs. On est en intensité
25 carbone. Et l'avantage numéro deux, et je pense que

1 c'est le plus important, c'est toute la question de
2 l'attribut environnemental, de séparer l'attribut
3 environnemental de sa molécule.

4 Et quand on dit « céder des unités
5 compensatoires » dans le cas de la RCP, c'est
6 pour... si vous prenez une raffinerie en Alberta
7 qui est soumise à la RCP, qui sera soumise à la RCP
8 prochainement, si elle a des besoin d'unités
9 compensatoires, elle peut les acquérir chez Énergir
10 si Énergir les a en surplus.

11 Mais tout ça ne peut être défini, les
12 unités compensatoires peuvent être définies si on
13 n'a pas une intensité carbone du GNR, ou alors elle
14 serait définie de manière vraiment... serait mal
15 définie.

16 Donc, si on a l'intensité carbone, on
17 connaîtra l'unité compensatoire exacte et on pourra
18 soit la céder à un client québécois qui en a besoin
19 ou à un client hors Québec. Si on va plus loin avec
20 une séparation des attributs environnementaux, là,
21 pourraient s'ouvrir d'autres marchés, d'autres
22 horizons, que ce soit au Québec ou ailleurs.

23 Q. [31] En fait, est-ce que je comprends bien, quand
24 vous parlez de clients, vous ne parlez pas de
25 clients d'Énergir? Vous parlez des...

1 R. Pas du tout. Pas forcément Énergir.

2 Q. **[32]** O.K.

3 R. C'est-à-dire s'ouvrir vers...

4 Q. **[33]** Des clients qui consomment du gaz naturel
5 peut-être ou... mais pas des clients d'Énergir?

6 R. Peut-être qu'Énergir ne peut pas vendre son gaz en
7 dehors de sa franchise pour les raisons que vous
8 connaissez. Par contre, quand on est dans les
9 attributs environnementaux, la dématérialisation,
10 ça, je pense qu'il y a un marché potentiellement
11 important pour Énergir.

12 Q. **[34]** Et en fait, pouvez-vous élaborer un petit peu
13 plus quand vous avez parlé de... bien au fait que
14 ces clients hors franchise pourraient générer des
15 revenus au bénéfice de tous les clients Pouvez-vous
16 simplement élaborer un peu plus?

17 R. C'est très simple, si on a du GNR en coûts échoués,
18 on ne trouve pas preneur, si on détache son unité
19 compensatoire et qu'on la cède à une tierce partie
20 hors Québec, bien ça génère un revenu, il y a un
21 marché qui va fixer le prix des unités
22 compensatoires, Énergir va vendre et ça vient... ça
23 revient dans les caisses, je vais dire ça un peu
24 grossièrement, dans les caisses d'Énergir.

25 Enfin, la ligne GNR, en particulier, ça

1 aura pour effet ou ça aurait pour effet de limiter
2 des coûts échoués si des coûts échoués il y en a.

3 Q. **[35]** Ensuite, toujours dans la preuve de l'ACIG,
4 l'ACIG dit qu'elle a procédé à une régression
5 linéaire sommaire sur l'ensemble des variables
6 présentes au tableau et seules les variables de la
7 durée et de l'intensité carbone se sont avérées
8 significatives quant à la détermination du prix.

9 Pouvez-vous... Ensuite, en fait, un petit
10 peu plus loin, là, dans votre preuve, on dit qu'à
11 l'Étape B, bon, la Régie avait approuvé la
12 caractéristique de durée d'un contrat d'un maximum
13 de vingt (20) ans. Et l'ACIG est toujours d'avis
14 que la fixation d'une durée maximale aussi longue
15 pour des contrats d'approvisionnements revient à
16 empêcher le jeu de la concurrence et Énergir est
17 pratiquement en situation de monopole quant à
18 l'achat de GNR et en raison des cibles
19 réglementaires et de l'offre se retrouve à acheter
20 la quasi totalité de la production québécoise de
21 GNR.

22 En fait, pouvez-vous concilier, là...
23 pouvez-vous expliquer un peu votre compréhension de
24 la relation entre le prix du GNR et la durée des
25 contrats?

1 M. ANTHONY VACHON :

2 R. Oui, ce qu'on a fait à partir de cet exercice-là,
3 en fait, c'est qu'on essaie de voir d'une façon
4 sommaire parce qu'évidemment il n'y a pas assez de
5 données pour établir des conclusions claires, mais
6 c'est de voir sommairement quelles variables
7 auraient une influence sur le prix.

8 Donc, évidemment... Il n'y a pas beaucoup
9 de variables dans le tableau et les seules
10 variables significatives qui sont ressorties c'est
11 la durée et l'intensité carbone.

12 Par rapport à la durée, mon souvenir n'est
13 peut-être pas exact, mais je pense qu'il y avait
14 juste deux ou trois contrats qui avaient une durée
15 différente de celle de vingt (20) ans.

16 Donc, je crois qu'il faut prendre avec des
17 pincés ce résultat-là parce qu'il n'y a pas eu
18 beaucoup... il n'y a pas de comparaison... il n'y a
19 pas une grande comparaison qui peut se faire dans
20 le jeu données en raison de ça.

21 Donc, voilà, ça explique par rapport à la
22 régression linéaire et pourquoi la durée est sortie
23 comme une variable explicative significative. Alors
24 je pense que j'ai oublié votre deuxième partie de
25 question. Si vous pouvez répéter, s'il vous plaît,

1 désolé.

2 Q. [36] Non, bien en fait, ma question c'était
3 expliquer la position, la compréhension de l'ACIG
4 par rapport à la relation entre le prix et la durée
5 des contrats, donc c'était une question à un volet.

6 R. Bien en terme général, je crois que la durée pour
7 l'ACIG c'est surtout, comme on a exprimé dans notre
8 preuve, c'est qu'on souhaite que le marché se
9 diversifie avec de plus en plus d'acteurs. En ce
10 moment, avec des contrats de vingt (20), pour
11 Énergir, c'est difficile pour les autres acteurs
12 d'entrer sur le marché parce qu'Énergir accapare
13 l'ensemble des volumes produits en ce moment,
14 donc...

15 M. NAZIM SEBAA :

16 R. Je vais rajouter quelque chose là-dessus, sur la
17 durée. Pour les industriels qui sont de gros
18 potentiels, de gros volumes de GNR qu'ils peuvent
19 consommer, le vingt (20) ans, on vous l'a dit à
20 l'Étape B, je crois qu'on a répété à l'Étape C, est
21 un frein.

22 Il y a eu des discussions, certains
23 industriels ont essayé d'obtenir du GNR, mais bon,
24 dix (10), là moi je vois Énergir vingt (20) ans.
25 Vous, vous ne pouvez pas m'offrir vingt (20) ans.

1 Un industriel c'est trois à cinq ans maximum. Dans
2 le meilleur des cas, il peut aller jusqu'à cinq ans
3 pour acheter le volume d'une production X ou Y.

4 Donc ça... et via ça on est en train de
5 s'empêcher de dynamiser une certaine demande
6 volontaire et des achats directs, là. On coupe les
7 achats directs. La seule façon de trouver de
8 l'achat direct maintenant pour un industriel, c'est
9 d'aller en dehors de la franchise, en dehors du
10 Québec pour s'acheter du GNR. Ça, s'il ne trouve
11 pas bonheur au Québec, on va dire, ça va se passer
12 comme ça.

13 De plus, la question de la durée des
14 contrats, c'est... Je crois, c'est vous, Maître
15 Duquette... Je m'excuse si je me trompe, mais c'est
16 vous, Maître Duquette, qui avez dit : « On dérisque
17 les producteurs, on dérisque Énergir. C'est les
18 clients qui se prennent tout le risque. »

19 Là, il n'y a personne qui prend le risque
20 avec des contrats de vingt (20) ans. Nous, on
21 représente des industriels. Je peux vous dire que
22 nos industriels, c'est des investissements à coups
23 de centaines de millions, voire de milliards, mais
24 ils n'ont aucun contrat de vingt (20) ans.

25 On ne trouverait jamais un sidérurgiste

1 québécois qui a des contrats... qui en vient à
2 acheter du métal pour vingt (20) ans, à prix fixe,
3 ça n'existe pas. Ou de la chimie, c'est des
4 contrats de trois mois, six mois. Au mieux, vous
5 avez un carnet de commandes de deux ans, dans le
6 meilleur des mondes. Ça n'empêche pas que les
7 industriels prennent le risque, prennent le risque
8 d'investir.

9 Nous avons une industrie en Ontario qui
10 vient d'investir un milliard trois de dollars
11 (1,3 G\$) pour moderniser ses installations,
12 amortissable sur quarante (40) ans, mais il n'a
13 aucun contrat d'approvi... enfin, il n'a aucune
14 garantie qu'on va acheter sa production sur
15 quarante (40) ans. C'est un risque qu'il prend.

16 Donc, la question du vingt (20) ans, elle
17 est aussi liée au risque. Après, à la fin de la
18 journée, comme vous l'avez mentionné, comme on l'a
19 dit aussi, bien, c'est nous les consommateurs qui
20 payons. Que ça soit pour le producteur ou pour
21 Énergir, à la fin de la journée, c'est pour nous.

22 Presque tout cela est... et je ne dirais
23 pas « légitime », je n'irai pas jusque-là,
24 peut-être que mes mots dépassent un peu, mais à ce
25 qu'on va aller vers...

1 Q. [37] En fait, une petite précision. C'est ça, en
2 fait, vous mentionnez qu'en fait les durées plus
3 longues de contrats, donc on parle du vingt (20)
4 ans, c'est un frein pour les gens qui acquièrent
5 des gros volumes.

6 Mais en fait, est-ce que vous savez si le
7 fait d'avoir des contrats d'une durée plus courte,
8 ferait en sorte que les industriels seraient prêts
9 à payer un prix plus élevé?

10 R. Écoutez, un industriel va payer le prix qu'il faut
11 si le GNR remplit les exigences en termes de
12 décarbonation de cet industriel. Si ça doit coûter
13 plus cher, bien il ira payer plus cher. Si ça lui
14 permet d'éviter des coûts additionnels, par
15 ailleurs, sur les marchés carbone, il le ferait.

16 Il faut vraiment comprendre... J'ai
17 commencé avec un client... et avec une présentation
18 en disant : l'industriel sont dans la
19 décarbonation. La semaine passée... Je vais
20 partager ça avec vous.

21 La semaine passée, j'étais à Ottawa pour le
22 séminaire annuel de l'ACIG. En soirée, je discutais
23 avec un de nos membres qui me confiait que pour cet
24 hiver il a fait une analyse entre consommer du gaz
25 naturel ou acheter du mazout 6 pour ses besoins

1 énergétiques de l'hiver. Donc, le mazout 6 lui
2 ferait une économie de quatre cent mille dollars
3 (400 000 \$) sur deux mois, janvier, février.

4 Par contre, avec ça, il n'atteindrait pas
5 ses objectifs en termes de réduction de gaz à effet
6 de serre. Là, le « board », son « board » a accepté
7 de payer du gaz naturel, de consommer... de payer
8 quatre cent mille dollars (400 000 \$) de facture
9 énergétique pour atteindre l'exigence... leurs
10 propres exigences et non pas le SPEDE ou... c'est
11 leurs propres objectifs.

12 Ça veut dire que quand on dit qu'ils sont
13 tous maintenant engagés, du moins les membres de
14 l'ACIG engagés, la plupart engagés dans ce
15 processus de décarbonation, la question du prix est
16 importante, mais il n'y a pas que ça. C'est
17 vraiment son intensité carbone, les conditions
18 d'approvisionnement, les quantités, ainsi de suite.
19 Il y a plusieurs facteurs qui feraient qu'on
20 passerait à du GNR ou pas.

21 Q. **[38]** Et en fait, dans votre preuve, l'ACIG
22 mentionne qu'un nombre croissant de ses clients
23 seraient intéressés par l'acquisition de volumes
24 plus importants de GNR s'ils disposaient de
25 l'intensité carbone correspondante au GNR acquis.

1 En fait, est-ce que vous avez une idée
2 quant à la caractéristique de volumes qui seraient
3 liés?

4 R. Je ne pourrais pas vous le dire exactement, mais si
5 on prend juste, pour certains ils vaudraient que
6 cinq, sept pour cent (5-7 %) pour commencer. Voyez
7 à peu près les volumes de l'ACIG, c'est vingt-cinq
8 pour cent (25 %) le volume d'Énergir. Vous faites
9 un peu une soustraction, ça peut vous donner de
10 très, très gros gains.

11 Q. **[39]** En fait, maintenant, mes prochaines questions
12 vont être en lien avec les réponses de l'ACIG à la
13 DDR-3 de la Régie, qui est la pièce C-ACIG-0122. Si
14 on peut s'épargner de l'afficher, tant mieux.
15 Sinon, on l'affichera selon votre besoin. Donc,
16 est-ce que vous l'avez devant vous?

17 R. Je suis en train de la sortir, c'est la
18 C-ACIG-0220. Ça charge, c'est juste l'ordinateur un
19 peu lent. Vous me redonnez la référence, s'il vous
20 plaît? C-ACIG...

21 Q. **[40]** Oui, c'est le C-ACIG-0122.

22 R. Oui, nous l'avons. Je l'ai en tout cas, moi.

23 - Anthony, tu l'as?

24 M. ANTHONY VACHON :

25 Oui.

1 Q. [41] Parfait, donc, en réponse à la question 1.1, à
2 la page 3, en haut de la page, l'ACIG dit qu'elle
3 se retrouve dans une position où elle ne peut se
4 prononcer sur la demande volontaire à long terme du
5 GNR et redoute l'augmentation de l'inventaire de
6 GNR.

7 Donc, vous êtes au courant, là, sûrement,
8 là, du fait qu'Énergir ne demande pas de limite en
9 termes de caractéristiques de volumes. Mais compte
10 tenu de vos préoccupations sur la demande
11 volontaire, croyez-vous qu'il devrait y avoir
12 plutôt une limite de volumes au GNR qu'Énergir
13 pourrait acquérir?

14 R. Vous me prenez par les sentiments un peu, on va
15 dire. Écoutez, on vous l'a dit, l'Étape B, l'Étape
16 C, on vous le rédit, les volumes contractés doivent
17 être le reflet de la demande volontaire. Ce n'est
18 pas... je vous l'ai dit même en introduction,
19 atteindre cette obligation volumétrique coûte que
20 coûte risque de nous coûter très cher.

21 Pas qu'aux industriels, mais coûter très
22 cher à l'ensemble de la franchise. Si la demande
23 volontaire est là, si demain six milliards mètres
24 cubes (6 Gm3) de gaz naturel se transformait en
25 GNR, on serait les premiers à applaudir, à dire

1 alléluia.

2 Ce n'est pas l'idée, mais l'objectif est
3 bon de l'avoir, c'est quelque chose qu'il faudrait
4 atteindre, mais il faudrait aller avec prudence
5 quand même et... parce que commencer à contracter
6 des volumes importants sans être sûrs qu'on ne va
7 pas pouvoir les écouler, je trouverais ça un peu
8 cavalier.

9 Donc, notre position sur ça, c'est
10 l'appariement de la demande et des achats. Ça ne
11 change pas, ça ne... À ce jour, on n'a pas moyen de
12 changer notre recommandation. On aurait voulu
13 évoluer avec vous, évoluer avec Énergir et la
14 Régie, mais à ce jour, rien ne fait qu'on puisse
15 évoluer vers une autre recommandation, une autre
16 position.

17 Q. **[42]** Je vais vous référer maintenant à votre
18 réponse à la question 1.2. Au deuxième paragraphe
19 de la réponse, l'ACIG mentionne que :

20 Ainsi, Énergir pourra mettre en place
21 une stratégie d'acquisition de GNR à
22 forte intensité carbone négative afin
23 d'établir un portefeuille d'outils
24 d'approvisionnement diversifié
25 permettant de répondre aux besoins

1 particuliers de certains clients.

2 Donc, quand vous faites référence à une
3 future stratégie d'acquisition, vous faites
4 référence, en fait, à quel futur plan
5 d'approvisionnement?

6 M. ANTHONY VACHON :

7 R. En fait, ce qu'on fait référence ici, c'est toute
8 la mécanique d'Énergir qui va consulter ses clients
9 pour connaître leurs besoins et ensuite, Énergir,
10 lors des appels de négociations, essaie de voir
11 s'il y a des contrats qui pourraient satisfaire ces
12 besoins-là en termes d'émissions GES évitées.

13 Donc, on ne fait pas référence à un futur
14 plan d'approvisionnement, on fait juste référence à
15 une relation fournisseur-client où est-ce
16 qu'Énergir pourrait d'un, céder à... écouler sa...
17 à augmenter la demande volontaire et de deux,
18 permettre aux industriels de réduire leurs
19 émissions de GES.

20 Q. [43] Et vous faites aussi référence... bien en
21 fait, c'est ça, vous faites référence à une future
22 stratégie d'acquisition de GNR à forte intensité
23 carbone pour répondre aux besoins particuliers de
24 certains clients, mais est-ce qu'on devrait prévoir
25 tout de suite une proportion de GNR à forte

1 intensité carbone?

2 R. Je pense qu'il est un peu prématuré de prévoir...
3 les membres ne discutent pas de leur stratégie
4 d'acquisition de molécules avec nous. Donc, chaque
5 membre a sa situation propre en termes de stratégie
6 de décarbonation. Ils ont chacun leurs outils.

7 Ils ont également chacun de leur situation
8 tant qu'à l'évolution de leur plan de réduction.
9 Donc, est-ce qu'il faut mettre tout de suite en
10 place une proportion de dire que... si cinquante
11 pour cent (50 %) du GNR doit avoir une intensité
12 carbone moins de zéro ou cinquante pour cent (50 %)
13 plus que zéro, je pense qu'on n'est pas rendu là
14 vraiment. Il faut qu'il y ait un travail qui soit
15 fait au niveau de la clientèle pour connaître leurs
16 besoins.

17 Q. **[44]** Laissez-moi consulter mes notes une seconde,
18 ça ne sera pas très long. Merci. Bien, encore une
19 précision, là, par rapport à la caractéristique de
20 prix. Dans la réponse à la question 1.3.2, à la
21 page 4, la question était de :

22 Préciser quel devrait être le prix
23 maximal supérieur pour
24 l'approvisionnement en GNR issu de
25 projets de production avec une forte

1 intensité carbone négative.

2 Et l'ACIG mentionne qu'elle :

3 Est d'avis que le prix du GNR peut
4 être influencé par l'équilibre entre
5 l'offre et la demande. Ce sont ces
6 forces qui déterminent le prix du GNR
7 [...]

8 Mais avez-vous une idée en termes de
9 caractéristiques de prix de ce que ça veut dire
10 ou...?

11 M. NAZIM SEBAA :

12 R. On ne pourra pas vous donner un ordre de prix,
13 entre vingt-cinq (25) ou soixante (60) ou
14 soixante-dix (70). Monsieur Vachon vient de vous le
15 dire, les industriels établissent leur stratégie un
16 par un. On peut vous dire qu'il y en a qui sont
17 prêts à payer beaucoup plus cher que d'autres,
18 dépendamment de leur stratégie interne.

19 Et ça, c'est vraiment des discussions à
20 avoir... qu'Énergir doit avoir avec ses clients. Et
21 il y a des discussions dans ce sens-là. On sait
22 qu'il y a quelques membres de l'ACIG qui discutent
23 activement avec Énergir, surtout depuis quelques
24 mois sur ces... sur les questions de décarbonation.
25 Donc, c'est... là notre point c'est : le prix du

1 GNR, c'est vraiment... ça doit être un marché. Ça
2 doit être un équilibre entre une demande...

3 Vous allez avoir peut-être plus de demandes
4 pour du GNR à zéro intensité carbone comme celui
5 qui est vendu par Énergir, mais vous allez avoir
6 une petite demande pour des GNR plus spécifiques
7 qui vont répondre à des engagements ou à des
8 obligations particulières.

9 Et dans ce cas-là, c'est à Énergir de voir
10 ce que son client est prêt à payer et en fonction
11 de ce que ce GNR peut lui apporter. Pour l'instant,
12 la balise qui est utilisée, c'est bien sûr les prix
13 du carbone, on l'a mentionné, je crois qu'on l'a
14 mentionné, c'est le coût d'évitement de la tonne
15 CO2 au SPEDE, mais il y a d'autres aussi, d'autres
16 facteurs qui peuvent pousser un client industriel à
17 payer plus cher.

18 Mais de là à vous donner un ordre de
19 grandeur, ça va être... vous comprendrez que
20 c'est... ce n'est pas possible pour nous de se
21 prononcer. Par contre, les clients seraient ravis
22 de partager cette information avec Énergir. Je
23 pense que les discussions peuvent avoir lieu avec
24 Énergir sur cette question.

25 Q. [45] Merci. Je vais revenir à la question de

1 l'intensité carbone. En fait, c'est une question
2 que j'ai déjà posée à l'AQPER et à Énergir, et
3 c'est pour en fait avoir la position de l'ACIG.
4 Pouvez-vous confirmer que la réglementation
5 relative au SPEDE reconnaît un seul facteur
6 d'émission quand on parle de GNR?

7 R. Alors, Monsieur Vachon vous l'a dit tout à l'heure,
8 les industriels font deux déclarations. La
9 déclaration... dans son témoignage... Monsieur
10 Vachon l'avait dit dans son témoignage, donc, il y
11 a la déclaration pour le SPEDE qui utilise pour
12 l'instant... enfin, « pour l'instant », le
13 Règlement sur les émissions atmosphériques, donc le
14 zéro zéro onze tonnes équivalent CO2 par mille
15 mètres cubes.

16 Par contre, les industriels font une
17 deuxième déclaration au gouvernement. Et là, ils
18 intègrent ce qu'ils appellent les énergies
19 biogéniques. Très exactement, le terme c'est
20 « énergie biogéniques ». Et là, ils intègrent les
21 facteurs d'émissions de chaque combustible qu'ils
22 étudient. Quand c'est hors combustible fossile,
23 bien sûr, que ce soit du biogaz, du GNR, de
24 l'hydrogène ou peu importe, ou de la liqueur pour
25 certains, ceux qui produisent de la liqueur, peu

1 importe l'énergie renouvelable qui est utilisée,
2 elle est déclarée sur son véritable facteur
3 d'émission et non pas celui qui est dans le
4 Règlement sur les émissions atmosphériques.

5 Donc, on parle toujours du SPEDE, mais on
6 oublie l'autre déclaration qui est aussi une
7 déclaration obligatoire. Ce n'est pas une
8 déclaration optionnelle au besoin, c'est chaque
9 année, l'industriel fait ces deux déclarations.

10 Q. **[46]** Parfait. Donc, ça va... Attendez-moi, je vais
11 juste valider un dernier point. Merci. Une petite
12 précision, Monsieur Sebaa. En fait, vous avez parlé
13 des deux déclarations que les industriels doivent
14 faire. Dans le cadre de la deuxième déclaration,
15 est-ce qu'il y a des conséquences au fait de ne pas
16 atteindre certaines cibles de réduction?

17 R. Je ne saurais pas vous dire les conséquences
18 exactes que cela pourrait avoir.

19 Q. **[47]** Parfait. Donc, ça va compléter mes questions.
20 Merci.

21 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[48]** Bonjour. Monsieur Sebaa, j'aimerais... Lise
24 Duquette pour la formation. J'aimerais revenir sur
25 la question du prix, parce que vous parlez toujours

1 qu'Énergir pourrait vendre des contrats ou certains
2 contrats à des clients industriels.

3 Énergir ne vend pas des contrats. Énergir
4 offre de la molécule en vertu d'un tarif. S'il
5 offre des contrats, c'est parce qu'il aurait des
6 quantités - je vais le dire avec des guillemets -
7 mais en trop et il chercherait à se départir, enfin
8 c'était une des possibilités qui serait examinée,
9 s'il avait des volumes excédentaires au seuil, il
10 pourrait vouloir se départir.

11 Mais vous parlez toujours comme si Énergir
12 allait vendre des contrats qu'il allait acquérir à
13 des clients industriels. Or, Énergir ne vend pas de
14 contrats. Il vend du gaz à un prix moyen du coût de
15 ses acquisitions. Et le gaz qu'il vend, le GNR,
16 bientôt le GSR qu'il va vendre, va avoir une
17 intensité carbone moyenne.

18 C'est comme ça que c'est calculé pour
19 l'instant. Peut-être que l'Étape E, on discutera
20 d'autre chose. Peut-être qu'à l'Étape E, il y aura
21 une catégorie où il y aura une certaine intensité
22 carbone qui sera nécessaire ou un minimum
23 d'intensité carbone. Enfin, ce sera les moins
24 trente (30) et plus ou les moins cinquante (50) et
25 plus ou les zéro et plus, je ne sais pas.

1 Mais là, vous faites toujours comme si
2 Énergir était un courtier et qu'il revendait ses
3 contrats qu'il acquérait. Et je ne sais pas si
4 c'est quelque chose que vous considérez, parce que
5 ce n'est pas l'offre en ce moment. Alors, c'est
6 pour ça qu'on veut savoir, quand on parle de prix,
7 qu'est-ce qu'on doit lui demander comme
8 caractéristique?

9 R. Je comprends. Merci pour remettre les choses en
10 perspective. Chaque fois que je témoigne ici devant
11 vous, quand on est devant vous, c'est toujours la
12 perspective de l'industriel, de ce que l'industriel
13 a besoin.

14 L'industriel n'a pas besoin d'un GNR moyen
15 ou d'un prix moyen. Il a besoin d'un GNR
16 spécifique. Ce que nous on voudrait avoir c'est
17 que... on l'a dit à l'Étape C, on a dit que ça nous
18 posait problème dans le cadre d'une socialisation à
19 venir d'avoir un espèce de mix, un prix blindé
20 d'une caractéristique.

21 Pour un industriel, c'est très contraignant
22 tout ça. Parce que nous ce qu'on voudrait avoir sur
23 la facture ou alors avoir la possibilité qu'un
24 industriel, quand il va acheter du GNR auprès
25 d'Énergir, qu'Énergir soit en mesure de lui dire :

1 voilà mon portefeuille d'approvisionnement, moi
2 j'ai du GNR, je peux te vendre tel volume de ce
3 GNR, tel volume de ce GNR, donc tu auras telle
4 intensité carbone, tel prix et bien sûr tel volume.

5 C'est ça, si vous voulez, l'approche
6 contrat... contre molécules, c'est peut-être...
7 elle est là l'incompréhension de ma part ou j'ai
8 peut-être mal passé l'information. C'est ça qu'on
9 voudrait voir. C'est-à-dire même... On l'a dit à
10 l'Étape C, même en cas de socialisation, il nous
11 faudrait qu'est-ce qu'on est en train de consommer
12 comme GNR parce qu'on a des obligations par
13 ailleurs.

14 Quitte à payer, autant qu'on puisse savoir
15 ce qu'on paye. Pas juste quelque chose de... pas un
16 mix. Mais je comprends mieux votre problématique
17 quant à la notion d'Énergir pour un gaz moyen, prix
18 moyen, une intensité... Nous, ça, ce n'est pas ce
19 qui irait dans notre intérêt ou dans nos besoins.
20 Ça répondrait abso... ça ne répondrait à aucun
21 besoin en réalité.

22 Q. **[49]** O.K. Alors même s'il y avait... si à l'Étape
23 E, par exemple, on décidait un tarif premium, GNR
24 premium ou GSR premium, où ce n'est que les GSR qui
25 seraient moins trente grammes (-30 g) de CO2 et

1 plus intenses encore ou moins intenses - en tout
2 cas je ne me souviens plus, je suis toujours mêlée
3 là-dedans - ce serait ces gaz-là, mais ces
4 contrats-là, donc les prix moyens de ces
5 contrats-là avec la valeur minimale si on veut de
6 l'indice carbone de ces gaz-là, ça ce n'est pas
7 quelque chose qui satisferait les industriels?

8 Parce qu'un tarif... en ce moment, le cadre
9 réglementaire c'est... on est dans les moyennes. Je
10 sais qu'on oublie ça des fois, là, quand on se fait
11 dire que ça ne reflète pas les coûts réels, mais
12 dans les tarifs on est toujours dans les coûts
13 moyens divisés par une moyenne.

14 R. Bien écoutez, quand on ira à l'Étape E si on a un
15 prix... Par contre là, c'est là où elle est la
16 différence, c'est que là... c'est à l'Étape E,
17 dépendamment de ce qu'Énergir va proposer comme...
18 faire comme proposition, comme preuve, si on a
19 différents prix de GNR parce qu'il y a différentes
20 intensités... Mais on connaît l'intensité carbone.
21 Si elles sont plus...

22 C'est clair que ça ne peut pas être de la
23 très forte intensité carbone mixée avec du zéro, ça
24 fait... non, ce n'est pas... Il faut qu'on garde...
25 qu'on définisse avec Énergir peut-être dans des

1 réunions après ou des discussions. On définit c'est
2 quoi une marge... enfin « une marge », on va dire
3 un intervalle d'intensité carbone pour un prix
4 donné. Ça, on pourrait le définir.

5 Mais avoir dans la facture de l'industriel,
6 venir acheter... ou alors il viendrait acheter...
7 moi, j'achète du GNR plus plus pour telle intensité
8 carbone. Ça, c'est envisageable. Je ne vous dis pas
9 que c'est la panacée totale, mais ça c'est
10 envisageable, c'est quelque chose qu'on va
11 discuter, qu'on pourrait discuter sans problème.

12 Maintenant, pour l'instant, ce qui est
13 dérangent c'est d'avoir un mix, je ne sais pas ce
14 que j'ai là-dedans. Elle est là la problématique
15 actuelle.

16 Q. [50] D'accord. Parlant de problématique et de mix,
17 je vous amène tout de suite à la page 6 de votre...
18 Madame la Greffière, pas besoin de l'afficher, là.
19 C'est à la diapo 6 de votre présentation, vous
20 faites un tableau de comparaison des réductions des
21 émissions de GES, le contrat d'approvisionnement de
22 GNR présentement approuvé par la Régie, deux mille
23 vingt-deux-deux mille trente (2022-2030). Est-ce
24 que vous pourriez prendre l'engagement...

25

1 M. ANTHONY VACHON :

2 R. Maître Duquette, je...

3 Q. **[51]** Oui.

4 R. ... je veux juste faire une précision. Il y a
5 certains contrats qui ne sont pas encore approuvés,
6 mais j'ai pris... on a pris le tableau à la page
7 71, je crois, de la preuve d'Énergir, donc je crois
8 que les deux ou trois derniers contrats sont en
9 cours d'approbation, c'est juste pour faire la
10 précision.

11 Q. **[52]** Parfait, je vous remercie. Mais en fait, je
12 vais vous demander de prendre un engagement de
13 déposer le tableau de cette diapo-là que vous avez
14 produite en format Excel avec les formules et les
15 hypothèses pour qu'on puisse nous-mêmes vérifier
16 les calculs et les hypothèses. Est-ce que vous
17 pourriez prendre cet engagement-là?

18 R. Oui, ça va être fait avec plaisir.

19 Q. **[53]** Je vous remercie. Alors, ça va être
20 l'engagement 1 de l'ACIG.

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Oui, Madame la Présidente. Donc, engagement 1 de
23 l'ACIG, fournir en format Excel le tableau qui se
24 retrouve à la présentation C-ACIG-0127, qui est à
25 la page... Là, je n'ai pas la page, je m'en

1 excuse... la page 6, avec les formules et les
2 hypothèses.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vous remercie.

5

6 E-1 (ACIG) : Déposer en format Excel le tableau de
7 la page 6 de C-ACIG-0127 avec les
8 formules et hypothèses (demandé par la
9 Régie)

10

11 Q. **[54]** J'ai une dernière question. Vous recommandez
12 une clause. Et là, je voulais savoir, l'AQPER avait
13 recommandé, dans l'inclusion des caractéristiques
14 au Plan d'approvisionnement, l'inclusion d'une
15 clause au contrat afin que l'intensité carbone
16 puisse être calculé en fonction d'une méthode
17 reconnue, l'une des quatre, je crois, qu'ils
18 avaient soumise; est-ce que dans le fond vous
19 recommandez la même chose?

20

21 Parce que là vous avez parlé de ISO... que
22 les méthodes soient reconnues par ISO. Et là, je
23 dois vous avouer mon ignorance. Je ne sais pas si
24 GHGenius et tout ça sont reconnus par ISO, mais
25 essentiellement, c'est la même chose?

25

1 M. NAZIM SEBAA :

2 R. Alors, on ne veut pas se prononcer sur une méthode
3 particulière. Ce qu'on dit, c'est qu'elles sont
4 basées sur ce que fait ISO, sur les méthodes ISO.
5 Je ne sais pas si GHGenius se base sur ISO ou
6 Green-e se base sur ISO. Je suis...

7 Donc, on est très agnostique sur la... on
8 va dire, la méthode. Tant que ça respecte ISO, tant
9 que c'est basé sur ISO, qu'elle peut être
10 ré-utilisée. Parce que l'industriel, c'est toujours
11 ISO qu'il a derrière la tête. Après, ça peut
12 prendre n'importe quel enrobage, du moment qu'il y
13 a de l'ISO dedans, on n'a pas de problème.

14 Donc, on est vraiment agnostique sur la
15 méthode. Mais on voudrait qu'il y ait une, deux ou
16 trois méthodes définies par Énergir. C'est selon...

17 Q. **[55]** Alors...

18 R. C'est à Énergir d'apporter cette méthode-là.

19 Q. **[56]** Monsieur Sebbaa, dans notre décision, il va
20 falloir qu'on soit plus précis que ça. Auriez-vous
21 la gentillesse de prendre un deuxième engagement et
22 de nous dire quelles sont les méthodes qui sont
23 reconnues par ISO? Parce que les normes ISO 14000
24 quelque chose que vous avez énumérées tantôt, 964
25 ou quelque chose comme ça, là, je ne les connais

1 pas.

2 R. O.K.

3 Q. **[57]** Alors, si vous pouviez nous dire exactement ce
4 que vous recherchez et qu'est-ce qui serait
5 acceptable pour vous, bien ça serait d'une grande
6 aide.

7 R. Écoutez, je consulte mon expert ISO, deux secondes.
8 Je vous reviens dans deux secondes.

9 Q. **[58]** O.K.

10 R. Écoutez, donc pour l'engagement, c'est clair qu'on
11 va prendre un engagement, mais je voulais juste...
12 Question de définition, les méthodes retenues, je
13 ne pense pas que c'est ISO qui les reconnaisse.
14 C'est-à-dire que ces méthodes, quand on fait un
15 tableau Excel pour calculer quelque chose, on
16 utilise une méthodologie ISO, si vous voulez.

17 On prend la 14044, je crois qu'Énergir le
18 mentionne et monsieur Vachon vient de le dire pour
19 GHGenius. Après, il compare ça à ISO. Donc, ça
20 « matche » bien. C'est vraiment...

21 Ce n'est pas qu'ISO aille reconnaître... Je
22 ne pense pas qu'ISO reconnaisse des méthodes
23 particulières. C'est qu'ils établissent la méthode,
24 les autres établissent leurs méthodes sur la base
25 d'ISO.

1 Mais bien sûr, on va prendre l'engagement.
2 On va vous revenir avec une réponse plus claire et
3 de ce qu'on voudrait voir. Mais on resterait très
4 agnostique. Ça va être vraiment... la réponse va
5 vraiment être agnostique par rapport à ça.

6 Q. **[59]** Non, je comprends ça, mais c'est juste que
7 vous dites que ça doit être conforme ISO, mais je
8 ne sais pas ce que ça veut dire, « être conforme à
9 ISO ». Alors, nous informer, ça serait...

10 R. On ne pourra peut-être pas vous apporter la ISO
11 parce qu'elle est payante et je ne sais pas combien
12 ça coûte, ça coûte assez cher de l'avoir, mais on
13 va vous apporter toute l'information nécessaire.

14 Q. **[60]** En fait, ça serait les caractéristiques que
15 vous voudriez voir au Plan d'appro, si on devait
16 dire à Énergir : vous... comme caractéristiques du
17 Plan d'appro, vous devez avoir une clause dans les
18 contrats qui permet de calculer l'indice carbone
19 selon telle méthode ou selon telle façon, qui est
20 reconnue par ISO ou en fait, j'avoue mon ignorance
21 totale des normes ISO, là, ça nous permet de peut-
22 être comprendre et de voir ce qu'il faut inclure,
23 si on devait suivre votre recommandation.

24 R. Oui, donc, on va prendre l'engagement. Juste après,
25 c'est une question un peu de timing, de temps,

1 parce que si vous permettez, Madame la Présidente,
2 pour vous faire un travail correct et convenable,
3 il faudrait prendre un peu la journée pour discuter
4 avec bien sûr, monsieur Vachon qui va produire
5 l'engagement, mais aussi voir si on peut consulter
6 quelques membres, entre-temps, pour vous apporter
7 un peu plus de matière. Qu'on produirait
8 l'engagement peut-être demain, dans la matinée.

9 Q. **[61]** C'est correct, et puis à ce moment-là, si
10 Énergir ou d'autres voudront commenter, ils
11 pourront le faire par écrit et puis on prendra les
12 commentaires en permettant une réplique, bien sûr,
13 et puis on prendra tous ces commentaires-là en
14 délibéré.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Alors, pour les fins de précision, Madame la
17 Présidente, donc, l'engagement 2 pour l'ACIG, ça
18 serait essentiellement de fournir à la Régie la
19 méthode qui serait proposée pour la détermination,
20 finalement, de la caractéristique IC dans le
21 présent dossier.

22 Parce qu'il y a une méthodologie à
23 privilégier ou une forme de... une référence pour
24 la Régie, pour rendre sa décision exécutoire et j'y
25 reviendrai aussi naturellement en plaidoirie.

1 Je comprends, Madame la Présidente, votre
2 enjeu, c'est au niveau d'une décision qui devrait
3 être exécutoire si vous deviez vous référer à
4 quelque chose.

5

6 E-2 (ACIG) Fournir à la Régie la méthode qui
7 serait proposée pour la détermination
8 de la caractéristique IC dans le
9 présent dossier (demandé par la Régie)

10

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Parfait.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie. Je pense que monsieur Roy, maître
17 Roy a des questions.

18 Me NICOLAS ROY :

19 Q. **[62]** En suivi, là, de la discussion que vous venez
20 d'avoir avec Madame la Présidente, dans vos textes,
21 vous l'avez fait au tout début, vous mentionnez
22 toujours que c'est à titre informatif. Vous
23 voulez... à l'étape D, c'est bien l'étape D.

24 C'est à titre informatif. En quoi une
25 caractéristique à titre d'information est

1 pertinente? Mais, là, je comprends que vous seriez
2 prêt à aller aussi loin que de proposer une
3 véritable caractéristique exécutoire.

4 Est-ce que ce que je comprends bien, de ce
5 que vous avez dit, Maître Hamelin, et à l'instant?

6 Je prends la réponse à 1.5 que vous avez
7 donnée à l'ACIG-0122. Vous revenez une fois de plus
8 avec le caractère informatif de la chose. Alors,
9 est-ce que, si je comprends bien, vous évoluez vers
10 quelque chose qui pourrait être exécutoire, tout de
11 suite à l'étape D, là, on parle de l'étape D.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Alors, peut-être que je pourrai revenir, Maître
14 Roy, dans ma plaidoirie, là, relativement à cette
15 information-là. On demande dès maintenant,
16 naturellement, de pouvoir avoir cette
17 caractéristique-là d'intensité carbone à titre
18 d'information dans les contrats d'approvisionnement
19 et j'y reviendrai. La question, c'était, ce que
20 j'ai compris de la question de Maître Duquette,
21 c'était si on avait à déterminer que,
22 effectivement, c'est une caractéristique, une
23 information qui doit être obtenue dans le cadre des
24 contrats d'approvisionnement.

25 Est-ce qu'il y a une méthodologie qui est

1 recommandée par l'ACIG?

2 Q. **[63]** Mais la question est vraiment soit exécutoire
3 ou non, au niveau de l'étape D?

4 R. Oui, naturellement.

5 Q. **[64]** Vous aurez la...

6 R. Effectivement.

7 Q. **[65]** Parce que ce n'est pas ce qui se dégage de la
8 preuve écrite, mais je n'ai pas de problème...

9 R. Mais quand on demande d'enjoindre Énergir de
10 fournir, d'obtenir cette information-là, quant à
11 moi, c'est une demande qui est faite et c'est une
12 caractéristique...

13 Q. **[66]** Oui, oui, mais...

14 R. Alors, et là, après ça, c'est de dire : bien, selon
15 quelle méthode, pour que ça soit plus clair? C'est
16 ce que j'ai compris de la question de Maître
17 Duquette.

18 Q. **[67]** Je vais demander à maître Thibodeau. Je crois
19 comprendre de la pièce B-0816, je peux maintenant y
20 référer publiquement. Est-ce que c'est bien le cas?
21 C'est ce que vous aviez dit à la fin de la journée,
22 la semaine dernière?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Oui, écoutez, certain, on parle de la présentation
25 d'Énergir...

1 Me NICOLAS ROY :

2 Oui.

3 Me PHILIP THIBODEAU

4 Oui, oui, effectivement, je vous le confirme.

5 Me NICOLAS ROY :

6 Alors, je ne viens pas mettre les pieds dans
7 quelque chose, y compris les commentaires de madame
8 Dallaire qu'elle a eus sur cette pièce-là?

9 Me PHILIP THIBODEAU

10 Non. Vos pieds sont bien au sec.

11 Me NICOLAS ROY :

12 Q. **[68]** O.K. Alors merci je voulais m'en assurer. Dans
13 la B-0816, à la page 13. La discussion qu'on a eue
14 avec les prochaines étapes, et comment Énergir voit
15 l'étape E, entre autres. Est-ce que vous avez pris
16 connaissance de cette page-là? Et aussi entendu
17 madame Dallaire là-dessus?

18 M. ANTHONY VACHON :

19 R. Est-ce que vous dites la page 13 ou 16? Excusez-
20 moi.

21 Q. **[69]** Excusez-moi. Seize (16). J'aurais dû dire
22 seize (16), excusez-moi. C'est la dernière page.

23 R. Oui. On a assisté à la présentation de madame
24 Dallaire et la présentation d'Énergir à ce sujet.

25 Q. **[70]** Est-ce que l'approche qui a été soulignée et

1 discutée et détaillée vous convient? Compte tenu de
2 ce qui semble être vos objectifs à l'étape E.

3 R. Vous voulez dire de la tarification des attributs
4 environnementaux à l'étape E ?

5 Q. [71] Tel que souligné. Tel qu'on l'a à la page...
6 parce que c'est marqué:

7 Solutions à court terme 12 prochains
8 mois. Solutions qui ne touchent pas
9 directement le tarif GNR approuvé lors
10 de l'étape C.

11 Alors je veux juste savoir si vous voulez ou pas
12 toucher au tarif lors de l'étape C?

13 M. NAZIM SEBAA :

14 R. Écoutez Maître Roy, alors pour l'étape actuelle. On
15 a une recommandation principale. C'est inclure
16 l'intensité carbone. Pour l'étape E ce qu'a
17 présenté Énergir c'est le reflet des discussions
18 qu'on a eues avec Énergir et ce qui a été présenté
19 dans un PCR, si je me trompe pas, en début juin
20 deux mille vingt-deux (2022). Donc, la question de
21 la... des discussions sur les unités de conformité
22 des cessions de contrats et la refonte des
23 programmes commerciaux, ça oui, ça fait l'objet de
24 l'étape E. On n'a pas d'objection à ce
25 qu'Énergir...

1 Q. [72] Vous êtes satisfaits. Non seulement vous vous
2 objectez pas, mais vous êtes heureux de la chose.

3 R. On est heureux de la chose. On va peut-être
4 demander autre chose, en même temps. Tant qu'à
5 faire, si on a l'opportunité. Mais, oui, on est
6 satisfait de ce qu'Énergir offre, satisfait. Ce que
7 présente Énergir est le reflet des discussions
8 qu'on a eues à date avec eux.

9 Q. [73] Dernière question...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je m'excuse.

12 Me NICOLAS ROY :

13 Q. [74] Dernière question.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Vas-y. Je poserai ma question après.

16 Me NICOLAS ROY :

17 Q. [75] Dernière question. Toujours sur votre réponse
18 1.5. à la pièce ACIG-0122. Un peu tout le monde
19 nous parle de la certification d'avoir des gens
20 reconnus pour le faire. Mais vous avez sans doute
21 entendu ce que les témoins de l'AQPER ont dit là-
22 dessus et vous-même. Ça semble prendre du temps. Et
23 moi c'est une question temporelle. On semble pas
24 être, c'est pas éminent d'avoir une certification,
25 c'est ce que je comprends. C'est un processus qui

1 risque d'être plus long que moins long. Est-ce que
2 c'est une impression qui vous apparaît correcte ou
3 incorrecte de ma part?

4 R. Pour votre part oui, c'est une impression correcte,
5 c'est ce qui a été dit. Après, l'ACIG ne peut pas
6 confirmer, ne peut pas donner des délais de
7 certification si ils sont longs ou pas. Le point de
8 l'ACIG est que cette certification doit être le
9 fait du producteur et non pas d'Énergir. Énergir
10 doit définir un cahier des charges et ça devrait
11 s'arrêter là. C'est pas à Énergir d'aller certifier
12 du GNR ou certifier l'intensité carbone. C'est
13 vraiment au producteur de le faire.

14 Q. **[76]** Mais avez-vous un sentiment d'urgence ou non,
15 quant à l'évolution de ce processus-là? L'AQPER
16 semblait en avoir un, mais...

17 R. C'est pas un sentiment d'urgence.

18 Q. **[77]** Ou un délai. Ça peut prendre quelques années?

19 R. Ça prend quelques années, moi je m'y connais pas
20 suffisamment en certification pour dire que ça va
21 prendre quelques années, mais ça me paraît quand
22 même un peu long pour aller chercher une
23 certification, quelques années. C'est... je vois
24 pas comment. Le peu de certifications que j'ai
25 connues, que j'ai fait, c'était pas dans l'année.

1 Ça prenait quelques semaines, quelques mois tout au
2 plus. Mais, l'année, pas à ma connaissance.

3 Q. [78] Mais c'est ça. L'approbation de la
4 méthodologie ?

5 R. L'approbation de la méthodologie...

6 Q. [79] La certification c'est quelqu'un qui la fait,
7 mais à partir d'un devis avec... Il va certifier
8 quelque chose en fonction d'une méthodologie. C'est
9 la méthodologie qui semble parler.

10 R. Les méthodologies... les méthodologies, à mon sens
11 ou à notre sens, à notre compréhension, les
12 méthodologies existent. Ça fait écoutez... ça fait
13 quinze (15) ans que je suis dans les changements
14 climatiques, ça fait quinze (15) ans que je vois
15 des méthodologies pour calculer des intensités
16 carbone des énergies renouvelables. C'est
17 absolument pas quelque chose de nouveau, ça. On va
18 dire que c'est nouveau, qu'on doit bâtir à partir
19 de zéro, je ne vois pas l'intérêt de partir de
20 zéro. Il y a des méthodes qui existent, on va
21 définir dans l'engagement 2 les ISO 0+, mais ISO a
22 une méthode de calcul de l'intensité carbone.
23 GHGenius a une... peut-être que Green-e aussi c'est
24 une... je sais pas, j'ai pas vu Green-e dans le
25 détail, là, je ne prendrai pas position, mais les

1 méthodologies existent. C'est... nous, ce qu'on
2 demande c'est qu'Énergir dans son cahier d'échange,
3 Énergir définit les méthodes qu'elle veut voir pour
4 donner la... si Énergir s'arrête sur GHGenius, tant
5 mieux, si elle répond aux normes de l'industrie.
6 Elle dit à son fournisseur ou à son
7 soumissionnaire: voilà la méthode que j'utilise,
8 utilisez cette méthode pour définir votre intensité
9 carbone. Je ne vois pas pourquoi ça prendrait deux
10 ou trois... établir toute une nouvelle méthode et
11 passer par les méandres de l'approbation des
12 méthodes, je serai d'accord avec vous, ça peut
13 prendre deux ou trois ans avant de le faire. Mais
14 pourquoi... pourquoi faire compliqué alors qu'on a
15 des méthodes existantes? C'est juste appliquer.
16 Pour moi, je ne vois pas le deux ans ou le un an.
17 En toute franchise, en toute transparence.

18 Q. [80] Merci de votre réponse. Alors ça fait le tour
19 de mes questions, Madame la Présidente.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci. Moi, ma question est... vous y avez répondu.
22 Alors ça va terminer... O.K. Ça va terminer la
23 preuve de l'AQCIE, à moins que vous ayez un
24 réinterrogatoire, Maître Hamelin? De l'AQCIE... de
25 l'ACIG.

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Non, je n'aurai pas de réinterrogatoire pour les
3 témoins.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Alors ça va compléter, alors je vous... je vous
6 remercie, Messieurs, et puis vous êtes maintenant
7 libérés. On va prendre une pause avant de
8 poursuivre avec le... la continuité du contre-
9 interrogatoire d'Énergir. Et puis il est déjà onze
10 heures et quart (11 h 15). Juste un instant. Alors
11 on va revenir à onze heures et quart (11 h 15) et
12 puis on va passer en huis clos à ce moment-là.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Parfait, merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci.

17

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE PARTIE PUBLIQUE

19

20

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22

23 LA GREFFIÈRE :

24 Bonjour. Nous reprenons donc cet après-midi
25 l'audience du R-4008-2017 Étape D, l'audience du

1 vingt-huit (28) septembre qui se poursuit par
2 visioconférence. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour, Maître Thibodeau. Avant que vous ne
5 débutiez, tantôt j'ai oublié de demander à madame
6 Dallaire, elle avait fait la proposition de fournir
7 un texte pour le calcul du coût moyen et je me
8 demandais si sa proposition tenait toujours.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Elle dit « non ». Il n'y a pas de souci. Donc, on
11 va déposer quelque chose là-dessus.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Pas de problème. Si elle dit « non », moi, je vais
14 lui en écrire un moi-même. Il n'y a pas de
15 problème. Alors allez-y, Maître Thibodeau.

16 PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

17 Parfait. Donc... Bien d'abord, bonjour, Madame la
18 Présidente, Madame Gagnon, Maître Roy. On est rendu
19 à mon bout préféré des audiences, les plaidoiries.
20 Donc, on me confirme que le plan d'argumentation a
21 été déposé sur le SDÉ. Donc, vous devriez en avoir
22 une copie toute fraîche.

23 Vous pouvez constater, il y a beaucoup de
24 sujets à traiter. Puis à mon habitude, je ne vais
25 pas nécessairement me coller au plan. C'est un plan

1 qui est complet. L'ensemble des références
2 pertinentes sont indiquées. Vous l'avez, vous allez
3 pouvoir vous y référer.

4 Ce que je vais essayer de faire avec vous
5 cet après-midi, c'est de couvrir les éléments sur
6 lesquels on pense que c'est important de revenir.
7 Et si le besoin est, bien je vais m'assurer de vous
8 référer aux pages du plan et vous référer aux
9 extraits pertinents. J'ai même un sujet bonus qui
10 n'est pas prévu dans le plan d'argumentation et que
11 je vais aborder durant ma plaidoirie. Donc, je vous
12 l'annonce tout de suite, l'histoire de vous garder
13 sur le bout de votre chaise.

14 Et je soupçonne qu'en cours de route, vous
15 allez probablement avoir une ou deux questions pour
16 moi. Donc, plutôt que d'attendre à la fin, je vous
17 suggère d'y aller par sujet. Donc, si jamais vous
18 voyez que je m'appête à changer de sujet et que
19 vous avez des questions pour moi, n'hésitez pas à
20 m'interrompre.

21 Évidemment, il y a certains sujets qui vont
22 être plus croustillants que d'autres et d'autres
23 qu'on va passer plus vite. Si j'ai un seul objectif
24 aujourd'hui cet après-midi, là, c'est d'être en
25 mesure de répondre à toutes les interrogations que

1 vous pourriez avoir. Puis dernière chose que je
2 voudrais, c'est que, dans deux semaines, vous ayez
3 des questionnements puis vous vous disiez :
4 « J'aurais donc dû poser ces excellentes questions
5 à maître Thibodeau. » Donc, là-dessus, on se lance.

6 Pour ce qui est du contexte. Bon. On
7 commence à tous bien le connaître. Je vous
8 amènerais donc directement à la section « état du
9 marché GNR » qui est à la page 4 du plan
10 d'argumentation. Donc, pour ce qui est de l'état du
11 marché, on couvre dans le plan trois éléments.
12 Donc, on parle de l'offre, on parle de la demande,
13 et on parle du prix.

14 Et je vous dirais que c'est un peu, c'est
15 un peu un mélange de bonnes nouvelles et de...
16 j'allais dire de mauvaises nouvelles, mais disons
17 de moins bonnes nouvelles. La bonne nouvelle est
18 clairement au niveau de l'offre. Donc, au cours des
19 dernières années, on a constaté une augmentation
20 importante de l'offre de production de GNR.

21 Donc, par exemple, on le mentionnait, là,
22 entre deux mille dix-sept (2017) et deux mille
23 vingt et un (2021), la production en Amérique du
24 Nord a plus que doublé. Donc, on est passé de huit
25 cent soixante-douze millions de mètres cubes

1 (872 Mm3) en deux mille dix-sept (2017) à deux
2 mille cent soixante-six millions de mètres cubes
3 (2166 Mm3) en deux mille vingt et un (2021). Et on
4 a connu un phénomène relativement similaire au
5 Québec. Donc, les projets qui injectent dans le
6 réseau d'Énergir ont aussi plus que doublé dans la
7 dernière année.

8 Et pour vous donner un ordre de grandeur,
9 au moment de rédiger la preuve sur l'Étape D, le
10 Québec produit environ cinq pour cent (5 %) du GNR
11 qui est produit en Amérique du Nord. Donc,
12 évidemment, tout ça est une excellente nouvelle.

13 Ce qui vient peut-être apporter un petit
14 peu d'ombre dans cette bonne nouvelle-là, c'est
15 que, parallèlement à l'augmentation de l'offre,
16 bien, la demande en GNR a elle aussi connu un essor
17 encore plus important. Ce qui fait en sorte que la
18 production de GNR, bien, on le voit, peine à suivre
19 la courbe d'augmentation de la demande.

20 Et la conséquence de ça, bien, c'est qu'il
21 y a de plus en plus de compétition pour aller
22 chercher de nouveaux volumes de GNR sur le marché.
23 Et il y a plusieurs facteurs qui expliquent le
24 déséquilibre qu'on voit entre l'offre et la
25 demande. On en mentionne dans notre preuve.

1 D'abord, il y a de plus en plus de juridictions en
2 Amérique du Nord qui mettent en place des lois et
3 des règlements pour favoriser la consommation de
4 GNR. On constate aussi qu'il y a de plus en plus
5 d'entreprises qui misent sur le GNR pour assurer
6 leur pérennité.

7 Puis en plus de tout ça, bien, il y a
8 environ une trentaine d'utilités américaines qui
9 ont commencé à offrir des programmes d'achat
10 volontaire de GNR ou qui ont annoncé justement leur
11 intérêt de le faire.

12 Et sans surprise, parmi disons les plus
13 gourmands en GNR, là, on retrouve notamment
14 Énergir, FortisBC et SoCalGas. Et quand on
15 additionne les cibles de GNR de ces trois
16 entités-là, donc les cibles déjà annoncées,
17 adoptées, ça donne grosso modo environ le tiers du
18 potentiel maximal de production dans toute
19 l'Amérique du Nord.

20 Donc, non pas le tiers de la production
21 actuelle de GNR, mais bien le tiers du potentiel
22 maximal de production en Amérique du Nord. Pour ce
23 qui est plus particulièrement de FortisBC,
24 clairement il s'agit du plus gros compétiteur
25 d'Énergir au Canada, là, au moment de déposer la

1 preuve sur l'Étape B, donc je crois que c'était au
2 mois de mars, Fortis avait déjà contracté environ
3 deux cent quatre-vingt millions de mètres cubes
4 (280 Mm³) de GNR et à ce moment-là il disait
5 publiquement qu'ils avaient l'intention de doubler
6 leurs approvisionnements d'ici vingt trente (2030).
7 Si mes mathématiques sont bonnes, là, ça devrait
8 donner environ quelque chose comme cinq cent
9 soixante millions de mètres cubes (560 Mm³), là,
10 d'ici vingt trente (2030).

11 Or, dans un document qui a été déposé par
12 Fortis au mois de juillet, Fortis ont déjà annoncé
13 qu'ils sont déjà rendus à seize pétajoules (16 PJ).
14 On fait la conversion, là, ceux qui sont plus
15 familiers comme moi en millions de mètres cubes, on
16 parle d'environ quatre cent vingt-deux millions de
17 mètres cubes (422 Mm³) qui sont déjà contractés. La
18 référence là-dessus, là, est fournie au paragraphe
19 16 du plan d'argumentation.

20 Donc, clairement FortisBC est très
21 agressive dans ses approvisionnements en GNR. Et la
22 raison est assez simple, c'est-à-dire tout comme
23 Énergir, Fortis constate l'état du marché, constate
24 qu'il y a de plus en plus de compétition, constate
25 que les prix s'en vont en augmentant. Et ce que je

1 vous dis là ce n'est pas moi qui l'invente. Vous
2 savez, la semaine dernière l'AQPER a déposé un
3 rapport qui a été préparé plus tôt cette année pour
4 le compte de FortisBC. L'extrait pertinent se
5 retrouve au paragraphe 18 du plan d'argumentation.
6 Et dans ce rapport-là, donc dans le haut de la page
7 7 de notre plan d'argumentation, la recommandation
8 qui est faite à Fortis, c'est de se procurer :

9 as much RNG as they can in the
10 short-term, before the level of
11 competition and the cost of RNG
12 increases.

13 Donc, la recommandation qui est faite à Fortis
14 c'est de sécuriser dès maintenant le plus de volume
15 possible avant le niveau compétition et avant que
16 les coûts n'augmentent davantage. Et comme on peut
17 le voir, bien c'est exactement ce qu'ils font.

18 Donc, il est d'ailleurs à noter qu'en date
19 du rapport, donc en date de janvier deux mille
20 vingt-deux (2022), on indique que FortisBC avait
21 contracté la totalité du GNR qui était produit en
22 Colombie-Britannique. Puis pour vous donner un
23 ordre de comparaison, au même moment cet hiver,
24 bien il y avait environ quatre-vingt-dix pour cent
25 (90 %) de la production de GNR au Québec qui était

1 exportée à l'extérieur du Québec. C'est un chiffre
2 qu'on retrouve dans l'analyse d'impact
3 réglementaire, qui a été publiée par le MERN, là,
4 au mois de mai deux mille vingt-deux (2022). On a
5 la référence fournie à la page, je crois, 7 du plan
6 d'argumentation.

7 On n'a pas besoin de chercher bien loin
8 pour savoir c'est quoi la raison. En fait, ce que
9 le MERN mentionne c'est que le prix offert est tout
10 simplement plus compétitif dans d'autres
11 juridiction, qui ont des exigences plus élevées en
12 matière de GNR.

13 Donc, le constat de ce qu'on vient de voir
14 par rapport à l'état du marché, bien clairement il
15 faut... on voit que la compétition est de plus en
16 plus forte pour l'acquisition du GNR. Et que tout
17 indique que le déséquilibre entre l'offre et la
18 demande devrait continuer à s'accroître au cours
19 des prochaines années.

20 Ce qui nous amène à la moins bonne nouvelle
21 des trois, c'est-à-dire c'est le prix du GNR. Et
22 s'il y a une chose que je me souviens de mon cours
23 d'économie 101 au cégep, pour le peu que je me
24 souviens, c'est qu'une demande plus importante que
25 l'offre entraîne généralement une pression à la

1 hausse sur le prix. Et c'est exactement ce qu'on a
2 constaté au cours des dernières années.

3 Et la comparaison entre les résultats de
4 l'appel d'offres de deux mille dix-neuf (2019) et
5 de deux mille vingt et un (2021) est assez
6 frappante. Donc, on parle en seulement deux ans, le
7 prix moyen, la soumission reçue a augmenté
8 d'environ cinquante pour cent (50 %). Et on
9 constate aussi des discussions qu'on a avec les
10 producteurs, que les coûts de production aussi sont
11 clairement en hausse.

12 Et ce que les témoins d'Énergir sont venus
13 vous dire, c'est que selon eux, il n'y a aucun
14 indicateur de marcher qui laisse croire que le prix
15 du GNR devrait diminuer dans un avenir proche ou
16 éloigné.

17 Évidemment, écoutez, Madame la Présidente,
18 personne chez Énergir ne prétend avoir de boule de
19 cristal, là, mais quand on regarde les résultats
20 des appels d'offres, quand on regarde les coûts de
21 production, quand on regarde les déséquilibres
22 entre l'offre et la demande, il y a de la
23 compétition qui est de plus en plus forte; on
24 regarde le potentiel technico-économique, qui est
25 relativement limité du GNR, puis quand à tout ça on

1 additionne la connaissance du marché qui a été
2 acquise par Énergir au cours des dernières années,
3 mais tout ça pointe vers la même direction, à
4 savoir que la pression à la hausse sur le prix du
5 GNR devrait se maintenir au cours des prochaines
6 années.

7 Encore une fois, Énergir n'est pas la seule
8 à voir les choses comme ça. Sans surprise, c'est
9 exactement le constat qu'on retrouve à l'étude de
10 Fortis, d'où la recommandation faites à Fortis de
11 se procurer dès maintenant le plus de GNR possible.

12 Et pour terminer sur le prix, une chose
13 qu'on souligne dans notre plan d'argumentation
14 c'est qu'il n'y a aucune preuve qui a été déposée
15 par un intervenant pour contredire l'augmentation
16 de prix qui est anticipée par Énergir.

17 En fait, au contraire, on a même des
18 intervenants qui ont reconnu que, bon, même s'il
19 n'y avait pas de certitude, il y avait quand même,
20 selon eux, plus de chance que le prix continue
21 d'augmenter que l'inverse au cours des prochaines
22 années.

23 Donc, s'il y a un constat à tirer de l'état
24 du marché du GNR, et c'est ce que les témoins
25 d'Énergir sont venus vous dire, c'est l'importance

1 d'accélérer le processus d'acquisition de GNR, si
2 on souhaite atteindre nos cibles en minimisant les
3 coûts et l'impact sur la clientèle.

4 Ce qui m'emmènerait à la prochaine section.
5 À moins que vous vouliez m'interrompre. Sinon, je
6 continuerais avec les caractéristiques demandées
7 par Énergir.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Allez-y.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Parfait. J'attendais votre pouce ou quelque chose,
12 mais je continue. Donc, on serait à la page 9 du
13 plan d'argumentation.

14 Avant d'aborder, justement, les
15 caractéristiques qui sont proposées par Énergir, on
16 pense que c'est important de clarifier c'est quoi
17 l'objectif qui est visé par Énergir avec ces
18 caractéristiques-là. Donc, on a eu des échanges
19 là-dessus, on a eu des correspondances qu'on a
20 échangées.

21 Et ce que je vous soumets, c'est que depuis
22 l'entrée en vigueur du règlement, en deux mille
23 dix-neuf (2019), notre position a toujours été la
24 même. Premièrement, que les seuils prévus au
25 règlement constituent un minimum qu'Énergir doit

1 obligatoirement tenter d'atteindre, et compte tenu
2 de cette obligation-là, bien l'objectif d'Énergir
3 est donc de s'approvisionner minimalement à la
4 hauteur des cibles, et ça, au meilleur coût
5 possible.

6 Et cette approche-là d'Énergir, on le
7 souligne dans le plan, à la page 6, avait
8 d'ailleurs été reconnue par la Régie dans la
9 décision D-2021-006. Donc, à la page 6, je suis à
10 la deuxième ligne de l'extrait. On mentionne... la
11 Régie mentionnait :

12 La stratégie d'Énergir se traduit,
13 depuis l'automne 2019, par une
14 approche en matière
15 d'approvisionnement en GNR fondée sur
16 deux principaux objectifs qu'elle
17 énonçait dans sa preuve, soit de
18 répondre en premier lieu à
19 l'obligation de livrer du GNR, tel que
20 défini par le Règlement, ainsi que de
21 minimiser l'impact tarifaire de ces
22 livraisons.

23 Et ce que je vous soumets, c'est que
24 l'objectif d'Énergir, dans le cadre de la présente
25 Étape D, demeure donc le même que celui qui est

1 énoncé dans les cas des Étapes B et C, à savoir de
2 répondre à l'obligation du règlement de livrer à la
3 hauteur des cibles, et ça, au meilleur coût
4 possible.

5 Un sous-objectif d'Énergir, donc mon
6 objectif 1b), là, c'est de faire approuver les
7 critères qui vont nous permettre d'atteindre les
8 cibles, sans avoir à revenir régulièrement à la
9 Régie pour faire approuver des contrats à la pièce.
10 Là, on parle de coûts d'allégement.

11 Donc, c'est vraiment avec ces objectifs-là
12 en tête qu'on est arrivé à des caractéristiques
13 qu'on vous propose dans le cadre de l'Étape D, soit
14 la durée de vingt (20) ans, le coût moyen de
15 vingt-cinq dollars (25 \$) et le prix maximal par
16 contrat de quarante-cinq dollars (45 \$).

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Est-ce que c'est un bon...

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Oui?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Est-ce que je dois lever la main si on veut vous
23 poser une question?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Ouvrez le micro. Vous pouvez m'interrompre, pas de

1 souci.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 C'est parce que là, vous êtes revenu sur les
4 objectifs.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Et les objectifs ne sont pas tout à fait similaires
9 à ce qui avait été donné à l'Étape B et C. Parce
10 que là, vous revenez au meilleur coût possible,
11 mais à l'Étape B et C, c'était au coût que pour les
12 clients volontaires en achètent. C'était le quinze
13 dollars (15 \$), la cible de quinze dollars du GJ
14 (15 \$/GJ), était le prix que les clients
15 volontaires... c'était le prix maximum, si vous
16 voulez, que le client volontaire était prêt à
17 payer, selon vous, et donc, c'était le coût moyen
18 recherché maximum, et évidemment en essayant
19 d'obtenir un coût plus bas parce que c'est toujours
20 facile de vendre quelque chose qui est moins cher
21 que plus cher. Et là, vous parlez du meilleur coût
22 possible. Et ce n'est pas le meilleur...

23 Et moi, j'y vois une distinction ou une
24 nuance entre le coût que les clients volontaires
25 sont prêts à payer et le meilleur coût possible

1 dans les circonstances. Est-ce que vous voulez
2 expliquer cette nuance-là?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui, puis écoutez... Puis je vais peut-être taper
5 sur la tête de maître Thibodeau de deux mille vingt
6 (2020) ou de deux mille dix-neuf (2019) s'il s'est
7 mal exprimé, à l'époque, mais on a eu des échanges
8 là-dessus dans le cadre de l'Étape B, puis de notre
9 position, c'est sûr qu'il y a une espèce d'approche
10 mitoyenne qui a été faite d'arriver, dire : bon,
11 voici pour la première tranche de soixante millions
12 mètres cubes (60 Mm3) contractés, quinze dollars
13 (15 \$/GJ), vingt (20) ans.

14 Laissez-nous au moins avec ça, on va
15 pouvoir continuer. Ça ne nous permettra pas
16 d'atteindre la cible, mais au moins ça nous laisse
17 faire un petit bout de chemin, faire des contrats
18 sans revenir à la pièce. Puis si on a besoin de
19 plus, bien, on reviendra vous revoir à la pièce.

20 Mais on insistait, dans l'Étape B, sur peu
21 importe la demande volontaire, on dit : non, ça ne
22 dépend pas de la demande volontaire. C'est une
23 cible à atteindre.

24 Puis je parlais d'obligation implicite, là,
25 on se rappelle les échanges qu'on avait eus. Mais

1 donc, on a eu une obligation implicite non
2 seulement de livrer mais d'acheter du GNR à la
3 hauteur des cibles. Et ça, c'était peu importe le
4 niveau de demande de la clientèle volontaire.

5 Donc, écoutez, peut-être qu'on s'est mal
6 compris à un certain moment, mais de notre part, de
7 notre côté de la table, la position a toujours été
8 qu'il fallait nécessairement atteindre les cibles
9 puis on se demandait toujours : bon, bien de quelle
10 manière on le fait pour minimiser les coûts au
11 maximum au meilleur coût possible, mais clairement,
12 dans notre tête, ce n'était pas limité à l'achat
13 volontaire, c'était vraiment l'atteinte des cibles,
14 d'où d'ailleurs la proposition à l'étape C, où on
15 vous est revenus en disant : voici la décision sur
16 l'étape B, nous, on pense qu'il faut atteindre les
17 cibles et voici ce qu'on propose avec la
18 socialisation.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je vous remercie de votre réponse.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Super, donc, c'est un bon moment d'interrompre,
23 parce que j'arrivais à la prochaine sous-section,
24 dans les caractéristiques. Je vais commencer avec
25 la durée. Donc, là, je suis au bas de la page 10 du

1 Plan d'argumentation.

2 Donc, pour ce qui est du critère de la
3 durée, là, ce qu'on vous demande, c'est de
4 reconduire la durée maximale de vingt (20) ans qui
5 avait été fixée dans le cadre de l'étape B.

6 Pour nous, la durée de vingt (20) ans,
7 c'est, quand vous dites : c'est un choix qui est
8 assez évident pour nous, là, pour plusieurs
9 raisons, là. Premièrement, c'est ce qui est
10 généralement demandé par les producteurs. Puis, là,
11 ce n'est pas un caprice, là, des producteurs ici,
12 là, la réalité, c'est que plusieurs producteurs ont
13 indiqué avoir besoin de contrats de vingt (20) ans,
14 pour être en mesure de rentabiliser leur projet ou
15 tout simplement pour pouvoir sécuriser le
16 financement dont ils ont besoin, pour construire
17 leur usine.

18 Et ce besoin-là, bien, c'est d'ailleurs
19 reflété dans le résultat de l'appel d'offres qu'on
20 a eu en deux mille dix-neuf (2019), alors qu'on a
21 vu que la plupart bien, deux mille dix-neuf (2019)
22 et deux mille vingt et un (2021), alors qu'on a vu
23 que la plupart des soumissions reçues visaient des
24 contrats d'une durée de vingt (20) ans et dans les
25 faits, si Énergir n'est pas en mesure d'offrir un

1 contrat de vingt (20) ans, bien, ce qui va arriver,
2 c'est qu'on va perdre beaucoup de contrats.

3 Donc, soit les projets en question ne vont
4 tout simplement pas se réaliser ou soit les
5 producteurs, bon, ils vont se retourner vers un
6 autre acheteur qui, lui, va être prêt à offrir un
7 contrat de vingt (20) ans.

8 Et on en parlait tantôt, mais en parlant
9 d'acheteurs qui offrent des contrats long terme,
10 bien, c'est exactement ce que Fortis fait, à
11 l'heure actuelle.

12 Au bas de la page 11 du Plan
13 d'argumentation, c'est encore une fois le rapport
14 de Fortis qui fait également le constat que des
15 contrats à long terme sont souvent requis par les
16 producteurs de GNR pour financer leur projet et que
17 le fait d'offrir des contrats de durée... de longue
18 durée, donc, de vingt (20) ans et de vingt-cinq
19 (25) ans permettent à Fortis de mettre la main sur
20 des volumes importants de GNR. On mentionne :

21 To date, all B.C.-produced RNG
22 has been contracted to FortisBC.
23 This is likely for two key
24 reasons.

25 Et là, je vous amène à la ligne numéro 4 :

1 disponibles sur le marché.

2 Et c'est d'ailleurs l'approche qui nous
3 semble la plus logique quand on considère que les
4 cibles du règlement, bien, elles vont se maintenir
5 dans le temps et que les prix, eux, vont être
6 amenés à augmenter au cours des prochaines années.

7 Il y a un autre point non négligeable, bien
8 c'est que la preuve au dossier indique que les
9 contrats d'une durée de vingt (20) ans permettent
10 généralement à Énergir de bénéficier des meilleurs
11 prix pour l'acquisition de GNR.

12 Donc, si on imposait une durée plus courte,
13 bien ce que ça ferait, c'est que ça coûterait plus
14 cher pour acheter le GNR. Le surcoût avait été
15 estimé, je pense, on parlait de plusieurs dizaines
16 de millions de dollars et ça deviendra encore plus
17 difficile de mettre la main sur des contrats
18 intéressants.

19 Certains intervenants ont laissé entendre
20 que ça pourrait être plus prudent de limiter la
21 durée des contrats, puis écoutez, ça aurait pu être
22 le cas, si on anticipait que les prix du GNR
23 allaient diminuer dans le temps, ou à tout le
24 moins, si on anticipait que les prix allaient se
25 maintenir.

1 C'est dans la mesure où tout indique que
2 les prix vont continuer d'augmenter, mais je vous
3 sou mets que ça serait une fausse prudence de venir
4 limiter la durée maximale.

5 Puis on peut juste prendre un exemple,
6 Madame la Présidente, si au lieu de conclure un
7 contrat de vingt (20) ans, on disait à Énergir
8 qu'elle devait conclure deux contrats de dix (10)
9 ans, un après l'autre, il y a deux choses qui se
10 produiraient.

11 D'abord, Énergir va payer plus cher pour
12 son GNR durant les dix (10) premières années. En
13 preuve, ce qu'on vous a mentionné, si on parle en
14 moyenne de cinq à treize pour cent (13 %) plus cher
15 qu'un contrat de vingt (20) ans. Les témoins de
16 l'AQPER, quant à eux sont venus dire que ça pouvait
17 faire carrément doubler le prix. Bref en principe
18 ça va coûter plus cher. Et ensuite, au bout de dix
19 (10) ans, Énergir va devoir conclure un autre
20 contrat de dix (10) ans puisqu'on a encore les
21 cibles du règlement à atteindre. Écoutez, là je
22 vous disais tantôt qu'on, on n'a pas de boule de
23 cristal chez Énergir, mais je pense qu'on n'a pas
24 besoin d'être un Nostradamus pour prédire que les
25 contrats disponibles en deux mille trente-deux

1 (2032) risquent d'être sensiblement plus chers que
2 les contrats de vingt (20) ans qui sont disponibles
3 aujourd'hui. Donc, au total, si on additionne les
4 deux périodes de dix (10) ans, on se retrouverait
5 probablement à avoir payé pas mal plus cher que si
6 on avait choisi de conclure un contrat de vingt
7 (20) ans dès le départ.

8 Et donc, selon nous, il n'y a aucun
9 avantage pour Énergir et pour sa clientèle,
10 d'imposer une durée maximale plus courte que vingt
11 (20) ans.

12 Et pour conclure sur la, sur la durée,
13 c'est quand même important de souligner que la
14 durée de vingt (20) ans qui est recherchée
15 constitue un maximum, évidemment. Mais s'il y a des
16 contrats intéressants de plus courte durée qui se
17 présentent, bien c'est sûr qu'Énergir va essayer de
18 mettre la main dessus. Et c'est d'ailleurs ce qui
19 s'est produit après l'étape B.

20 Donc, même si la Régie dans l'étape B avait
21 autorisée une durée pouvant aller jusqu'à vingt
22 (20) ans, Énergir a quand même conclu des contrats
23 plus courts quand il jugeait que ces contrats-là
24 étaient avantageux pour la clientèle.
25 Ce qui m'amènerait au prix.

1 Donc là je suis à la page 14 du plan
2 d'argumentation.
3 Pour ce qui est du coût moyen, de vingt-cinq
4 dollars (25 \$), on pense que c'est une valeur qui
5 est assez raisonnable. Pour nous, pourrait nous
6 permettre d'atteindre, à tout le moins, la cible de
7 cinq pour cent (5 %). En fait c'est pas compliqué.
8 Ce qu'on a fait pour établir le coût moyen, bien on
9 a regardé les volumes qui nous manquaient pour
10 atteindre la cible de cinq pour cent (5 %). On a
11 regardé combien ça nous coûterait pour aller
12 chercher les volumes manquants avec les prix
13 obtenus dans le cadre du dernier d'appel d'offre.
14 On a calculé que ça faisait monter le coût moyen de
15 nos approvisionnements autour de vingt-cinq dollars
16 le gigajoule (25 \$/GJ). Et au-delà des résultats de
17 l'appel d'offre, on constate aussi qu'un coût moyen
18 de vingt-cinq dollars (25 \$) est quand même
19 cohérent avec ce qu'on voit avec les prix offerts
20 dans d'autres juridictions.

21 Donc, évidemment, là je parle du coût
22 moyen, mais la caractéristique qui fait le plus
23 jaser, c'est clairement le prix maximal. On a eu
24 droit même à... toute une twist ce matin. Écoutez,
25 pour être honnête avec vous, quand j'ai vu tout le

1 bruit que ça avait causé dans les deux dernières
2 semaines, j'ai posé la question à mes gens en
3 disant: Pourquoi est-ce qu'on a même proposé un
4 prix maximal? Pourquoi on s'est pas contenté
5 d'avoir fixé un prix moyen à vingt-cinq dollars
6 (25 \$) ? Ce qu'on m'a dit c'est non, écoutez, on
7 pense que c'est important d'avoir un prix maximal.
8 D'abord au niveau... Maître Regnault ou monsieur
9 Regnault en parlait tout à l'heure, mais c'est
10 important d'abord au niveau du signal de marché.
11 Donc, monsieur Duquette vous en parlé. On a vécu,
12 ce qu'on a vécu après la décision sur l'étape B,
13 (?) plusieurs producteurs qui avaient pris pour
14 acquis que le prix autorisé de quinze dollars
15 (15 \$) était un prix maximum qu'Énergir était
16 autorisé à octroyer. Qu'est-ce qu'on souhaite faire
17 nous, bien, c'est le contraire. C'est-à-dire c'est
18 vraiment d'envoyer le message que le coût moyen
19 n'est pas en soi un frein pour le développement de
20 projets, notamment pour les projets agricoles.

21 Et, Madame la Présidente, pour reprendre
22 les mots qui ont été utilisés lors des témoignages,
23 je vous soumets que c'est pas que... parce que les
24 producteurs ne sont pas assez intelligents pour
25 comprendre le concept. Si vous nous demandez, à mon

1 avis, c'est quoi la raison, je pense que c'est
2 simplement parce que ce n'est pas tout le monde qui
3 trouve le dossier 4008 aussi intéressant que nous
4 et qui le suit d'aussi près. Ils devraient, selon
5 nous. Ils verraient que c'est fascinant comme
6 dossier, mais bon ça, c'est mon avis. Mais donc, le
7 prix maximal a l'avantage d'envoyer un signal au
8 marché.

9 Et l'autre avantage; je parlais de deux
10 avantages. C'est, monsieur Regnault le mentionnait.
11 C'est que ça vient ajouter un garde-fou
12 additionnel. Donc si le prix moyen est la ceinture,
13 bien le prix maximal serait les proverbiales
14 bretelles là.

15 Maintenant, il y en a qui semblent penser
16 que nos bretelles sont peut-être un peu trop
17 lousSES. C'est-à-dire de notre côté on pense que le
18 quarante-cinq dollars (45 \$) est bien ajusté.
19 Surtout, surtout avec le prix moyen qui a été fixé
20 à vingt-cinq dollars (25 \$). Pour le fixer, le
21 montant maximal, Madame la Présidente, ce qu'on
22 s'est demandé c'est, si on regarde les volumes
23 qu'on doit aller chercher pour atteindre la cible
24 et si on regarde les prix qui sont disponibles sur
25 le marché, notamment les prix de l'appel d'offre,

1 et si on considère les discussions qu'on a avec les
2 producteurs, bien, en considérant tout ça, c'est
3 quoi le prix maximal qu'on devrait fixer pour être
4 en mesure d'aller chercher assez de volume à court,
5 moyen et long terme pour atteindre les cibles sans
6 devoir revenir vous voir fréquemment à la Régie, à
7 la pièce. Et la réponse à ça a été quarante-cinq
8 dollars (45 \$).

9 Évidemment ça veut pas dire qu'on va tout
10 contracter ce qui est à quarante-cinq dollars
11 (45\$), mais on pense que ça nous donnait la
12 latitude requise pour conclure des contrats
13 intéressants.

14 Maintenant, si la Régie pense effectivement
15 que nos bretelles ne sont pas assez ajustées, bien,
16 ce qu'on propose subsidiairement, c'est de fixer un
17 prix maximal à trente-cinq dollars (35 \$) pour les
18 contrats de cinq millions et plus (5 M), cinq
19 millions de mètres cubes (5 Mm³) et plus. Et un prix
20 maximal de quarante-cinq dollars (45 \$) pour les
21 contrats de moins de cinq millions de mètres cubes
22 (5 Mm³). Et ça aurait l'avantage de permettre la
23 signature de plus petits contrats, qui sont un peu
24 plus chers, tout en... on viendrait mettre une
25 limite raisonnable pour les contrats à plus gros

1 volume. Écoutez... puis si jamais on a un contrat à
2 plus gros volume au-dessus de trente-cinq dollars
3 (35 \$), qu'on pense qui est intéressant, bien on va
4 venir vous le justifier à la Régie à la pièce.
5 Donc, c'est la proposition subsidiaire qu'on a à
6 faire.

7 Maintenant il y a probablement certaines
8 personnes qui vont penser que c'est encore trop. Ce
9 qu'on vous soumet c'est que si on venait réduire
10 encore plus les caractéristiques de prix qui sont
11 demandés, bien la conséquence directe de ça c'est
12 que ça ferait en sorte qu'on va tout simplement
13 devoir revenir vous voir à la pièce plus souvent
14 pour atteindre la cible. Là, je le sais qu'on
15 est... je sais qu'on est bien attachant, mais je
16 pense que le principe d'allégement est important à
17 tenir compte ici, là, dans votre décision.

18 Et pour finir sur le prix, on tient par
19 ailleurs à préciser que - puis ça c'est important à
20 noter - peu importe les valeurs maximales qui vont
21 être autorisées, évidemment l'objectif d'Énergir va
22 quand même être de demeurer ou de maintenir le plus
23 longtemps possible un prix sous les valeurs qui
24 vont être autorisées dans le cadre de l'étape D.
25 Vous savez c'est pas un budget de party de Noël

1 qu'on vous demande d'autoriser ici, là. Donc,
2 c'est... la dernière chose qu'on souhaite c'est de
3 ne plus être en mesure d'offrir du GNR à un prix
4 compétitif à la clientèle. Et on a beaucoup parlé
5 d'intérêts alignés, là, mais je pense qu'ici c'est
6 justement le cas. Et donc ça couvrirait pour le
7 prix.

8 Maintenant pour le dernier critère, c'est-
9 à-dire pour le... pour le volume. On a choisi de ne
10 pas en mettre une dans notre preuve. On pense que
11 ce n'est pas nécessaire d'en fixer une, surtout que
12 c'est pas nécessaire d'en fixer une juste à la
13 hauteur des cibles du règlement. On le rappelle, le
14 règlement prévoit les cibles minimales à atteindre.
15 Donc, c'est sûr que si on peut seulement contracter
16 à la hauteur des cibles sans marge de manoeuvre,
17 comme le propose par exemple l'ACEF, c'est certain
18 qu'on ne va pas être en mesure d'atteindre ces
19 cibles-là, compte tenu des écarts d'injection. Si
20 on veut être en mesure d'atteindre les cibles, on
21 doit nécessairement bénéficier d'une marge de
22 manoeuvre qui nous permet de contracter au-delà des
23 cibles et aussi une marge de manoeuvre qui nous
24 permet de commencer à contracter des volumes dans
25 les années qui précèdent chaque palier du... des

1 cibles pour éviter justement de devoir acheter les
2 volumes à la dernière minute.

3 Autrement dit, selon nous, la question à se
4 poser c'est pas : bien comment faire pour s'assurer
5 de ne pas dépasser les cibles? La question qu'on
6 doit plutôt se poser c'est : comment faire pour
7 s'assurer d'être en mesure de les rencontrer, les
8 cibles? Et on pense pas que c'est nécessaire de
9 fixer une balise volumétrique, surtout qu'il n'y a
10 aucun avantage pour Énergir de contracter trop de
11 GNR.

12 Maintenant si vous me posez la question :
13 écoutez, est-ce que l'approche dans l'engagement 4
14 vous donnerait la marge de manoeuvre nécessaire
15 justement pour atteindre les cibles? Bien la
16 réponse c'est oui. Donc, dans cette approche-là la
17 caractéristique de volume serait fixée en fonction
18 de, je comprends, la moyenne des seuils des trois
19 années, là, on viendrait ajouter une marge de
20 manoeuvre de vingt pour cent (20 %) pour tenir
21 compte des écarts d'injection. Donc, bien que c'est
22 pas ça qu'on propose, on pense que ça donnerait
23 quand même une flexibilité intéressante à Énergir,
24 là, pour nous permettre d'atteindre les cibles.
25 Puis de bâtir progressivement un inventaire de GNR

1 plutôt que par plateau.

2 Le seul aspect, par contre, que je veux
3 porter à votre attention, où on pense peut-être que
4 la formule manquerait un peu de flexibilité, mais
5 c'est dans les cas où la demande volontaire
6 devenait supérieure aux cibles du règlement. Donc,
7 évidemment la formule prévue à l'engagement 4 nous
8 permet de contracter suffisamment de volume pour
9 atteindre les cibles, mais si en plus on avait la
10 demande volontaire au-delà des cibles du règlement
11 bien ça voudrait dire qu'il faudrait revenir
12 systématiquement à la pièce, là, pour ces volumes
13 additionnels-là. Donc, simplement un élément, là, à
14 tenir en compte dans votre décision d'imposer ou
15 non un seuil volumétrique. Donc, ça ferait le tour.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Thibodeau.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Bon moment.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous... vous attendiez ma question.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Sur les volumes.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 On pourrait penser qu'Énergir, bon, là ils
9 veulent... vous ne proposez pas de... de
10 caractéristiques de volume. De façon subsidiaire,
11 l'engagement 4 ne vous déplairait pas dans le sens
12 où sans vous plaire, ça ne vous déplairait pas.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Certains pourraient voir dans l'engagement 4 la
17 proverbiale ceinture avec les bretelles parce que
18 et vous avez une marge de sécurité entre le
19 contracté et le livré, donc le contracté plus une
20 marge de sécurité pour atteindre le livré. Et de
21 pouvoir acheter avant terme ou avant l'atteinte des
22 dates... l'atteinte des cibles du GNR avant pour
23 vous bâtir un certain inventaire. Et cet
24 inventaire-là plus la marge de sécurité, ce serait
25 la ceinture plus les bretelles. J'aimerais...

1 pourriez-vous commenter ça?

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Oui, puis corrigez-moi si je me trompe. Ma
4 compréhension est qu'au contraire, on va simplement
5 chercher ce qu'on a besoin. C'est-à-dire, si on
6 prend par exemple, la cible de cinq pour cent (5 %)
7 qui s'en vient, avec cette approche-là, ce qu'on
8 dit, c'est : Un, les volumes, on doit aller les
9 chercher d'avance.

10 Donc, par exemple, en vingt, vingt-deux,
11 vingt, vingt-trois (2022-2023), bien, vous ne devez
12 pas tenir compte, seulement, de la cible de deux
13 pour cent (2 %). On doit tenir compte de la cible
14 de cinq pour cent (5 %) à aller chercher, compte
15 tenu du temps que ça prend pour développer des
16 projets, aller chercher des contrats et tout ça,
17 sécuriser les projets.

18 Donc, on doit tout de suite commencer à
19 viser cette cible-là, même si on n'est pas rendu
20 encore là. Puis non seulement on doit viser cette
21 cible. Mais si on vise juste la cible, on l'a vu,
22 on n'y arrivera pas avec les déficits d'injection.

23 Donc, ça peut sembler une ceinture avec des
24 bretelles, mais on le demande d'avance parce qu'on
25 a besoin, justement, de ce temps-là pour aller les

1 chercher. Puis on n'a pas le choix, tout de suite,
2 d'aller chercher ce vingt pour cent (20 %) de plus-
3 là.

4 Puis c'est parce que sinon, l'autre
5 alternative, bien, si on attend plus, ça veut dire
6 qu'il va falloir, entre guillemets, « à la dernière
7 minute », aller chercher ces volumes-là. Puis là,
8 on risque, quand on parle du préjudice de la
9 clientèle, bien, c'est la clientèle qui va devoir
10 se retrouver à payer plus cher pour du GNR, alors
11 qu'il y en avait du disponible, moins cher, avant.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Est-ce que je poursuis?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Super.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Allez-y.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Donc, je suis... Là, je suis rendu à la page 19 du
24 plan. Donc, à la section sur la stratégie
25 d'approvisionnement d'Énergir. Je fais le tour

1 rapidement, ici, mais on le sait, les deux
2 principaux mécanismes d'Énergir pour atteindre la
3 cible, on vous les a mentionnés, c'est les
4 négociations de gré à gré avec les producteurs et
5 c'est l'utilisation d'appels d'offres. Et les deux
6 mécanismes visent tant les projets au Québec que
7 hors Québec. Et dans les deux cas, on vise
8 généralement des contrats long terme.

9 Aussi, c'est à noter que les critères... Je
10 ne sais pas si ça a été bien mentionné, mais les
11 critères pour sélectionner les contrats sont
12 relativement similaires pour les deux mécanismes.
13 Et pour référence, on les a listés au paragraphe 62
14 du plan d'argumentation.

15 Pour ce qui est plus particulièrement du
16 mécanisme de gré à gré, savons-nous clairement si
17 c'est une approche qui est incontournable? D'abord,
18 c'est la méthode qui est la plus utilisée en
19 Amérique du Nord. Ça permet de mettre la main sur
20 des contrats qui sont au stade de développement.
21 Donc, qui, autrement n'auraient pas été disponibles
22 au stade des appels d'offres.

23 Et ça permet aussi d'obtenir des prix qui
24 sont tout aussi intéressants, puis sinon mieux,
25 même, que dans le cadre des appels d'offres. Puis

1 là-dessus, on a juste à regarder les contrats de
2 gré à gré qui ont été conclus par Énergir, au cours
3 des dernières années, pour le constater.

4 Et enfin, bien, ça nous permet, en plus de
5 tout ça, de développer la filière de GNR au Québec.
6 Puis je vais revenir sur ce point-là dans la
7 prochaine section. Donc, c'est clair qu'on ne peut
8 pas se passer, selon nous, de l'approche de gré à
9 gré.

10 Pour ce qui est de l'appel d'offres. Bon,
11 bien, de ce côté-là, ça permet généralement de
12 mettre la main sur des projets qui sont à des
13 stades plus avancés. Donc, on voit souvent une
14 période de deux ans entre le premier contact qu'on
15 va faire avec le Producteur et le début des
16 livraisons.

17 Et donc, ce sont deux mécanismes qui sont
18 complémentaires et qu'on va utiliser en parallèle.
19 Donc, d'un côté, on est constamment en discussions
20 avec les producteurs, au niveau du stade de
21 développement. Et, en parallèle, bien, on va faire,
22 à chaque année, des appels d'offres pour obtenir
23 des volumes intéressants sur le marché.

24 Puis là, écoutez, je dis : en parallèle,
25 mais évidemment, ça doit être deux vases

1 communicants. Et là, je me rends compte que ça fait
2 beaucoup de métaphores. Mais ce que je veux dire
3 par là, c'est que quand on fait un appel d'offres,
4 bien, on doit évidemment s'assurer de tenir compte
5 des volumes qui sont contractés de gré à gré, pour
6 être sûr de ne pas trop en contracter, d'un côté ou
7 de l'autre. Donc, deux principaux mécanismes.

8 Et enfin, le troisième mécanisme qui vient
9 compléter les deux premiers. Bien, c'est l'achat de
10 GNR sur le marché SPOT. Donc, on parle ici de
11 contrats de courts termes. Puis on les utiliserait
12 dans deux situations.

13 Donc, première situation, bien, c'est si,
14 malgré la marge de manoeuvre de vingt pour cent
15 (20 %) qu'on s'est donnée, on réalisait que les
16 volumes livrés ne permettaient pas d'atteindre les
17 cibles du règlement. Donc, par exemple, il y a plus
18 d'écarts d'injections que prévus. Donc, on irait
19 chercher possiblement sur le marché SPOT.

20 Et la deuxième situation, bien, c'est si on
21 avait des demandes volontaires qui excédaient les
22 cibles du règlement. Bien, dans certaines
23 circonstances, ça pourrait être plus prudent,
24 justement, d'aller chercher des volumes sur le
25 marché SPOT plutôt que des contrats longs termes.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Thibodeau?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Ça m'emmène... C'est parce que vous décrivez votre
7 stratégie puis les trois moyens. Et vous savez,
8 comme moi, que certains intervenants proposent
9 qu'Énergir ait recours à un mécanisme plutôt qu'à
10 un autre. Notamment, par exemple, la FCEI propose
11 qu'Énergir passe par un appel d'offres, et caetera.

12 Et là, je vais poser la question à
13 l'ensemble des intervenants qui proposent ce
14 mécanisme-là, mais je m'en voudrais de ne pas vous
15 la poser. Alors, est-ce que selon vous, la Régie a
16 le pouvoir d'ordonner à Énergir d'avoir ou de ne
17 pas avoir recours à tel ou tel type de mécanisme
18 d'approvisionnement, là, que ce soit le contrat de
19 gré à gré ou d'appel d'offres ou les contrats spot,
20 là.

21 Où est-ce que la Régie peut seulement
22 approuver les caractéristiques de contrats et si
23 oui, veuillez nous fournir les articles de la loi,
24 en vertu desquels vous fournissez votre réponse?

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui, bien écoutez, je pencherais plus vers l'option
3 numéro 2, écoutez je ne pense pas qu'il y ait déjà
4 de décision claire qui s'est prononcée là-dessus, à
5 ce que je sache, le plus loin qui est allé, c'est
6 que vous avez rendu une décision. Des intervenants
7 qui tentaient de, par exemple, dans le mécanisme
8 d'appel d'offres, qui disaient : bon, il devrait y
9 avoir tel critère puis voici, c'est qu'est-ce que
10 devraient prévoir les documents d'appel d'offres,
11 voici comment vous devriez choisir vos contrats.

12 Puis la Régie a dit : un instant, là, on ne
13 peut pas aller se prononcer sur ces critères-là, on
14 viendrait s'immiscer justement dans le marché puis
15 dans les décisions qu'Énergir doit rendre. Nous, on
16 prononce des critères, puis c'est à Énergir de
17 gérer ses contrats, t'sais, d'aller chercher les
18 contrats qu'il pense utiles dans ces balises-là.

19 Puis c'est un peu le même principe, je
20 pense, ici, c'est-à-dire, puis je ne peux pas dire
21 que ça... je veux dire, ce n'est pas à la Régie à
22 jouer au gérant d'estrade, mais c'est sûrement une
23 mauvaise image, mais par exemple, l'exemple que
24 vous donnez, c'est-à-dire : est-ce que la Régie
25 devrait dire non, Énergir, voici les cibles, puis

1 vous devez seulement y aller par appel d'offres.

2 Je ne pense pas que la Régie doit aller
3 jusque là, puis je pense à Énergir à qui il
4 appartient la discrétion, avec sa connaissance du
5 marché, de juger qu'est-ce qui est le plus adéquat,
6 puis qu'est-ce qui est le mieux.

7 Par exemple, justement, bien les témoins
8 sont venus vous dire : écoutez, si on va seulement
9 par appels d'offres, le problème, c'est qu'on va en
10 perdre, des contrats sur le marché. Il y a plein de
11 contrats qui ne sont pas disponibles au stade de
12 l'appel d'offres.

13 On a vu, on a fait un appel d'offres
14 récemment, puis des projets au Québec, il y en a
15 pratiquement pas eus qui ont soumissionné. Ils ne
16 se sont pas rendus là. Ils ont besoin
17 d'accompagnement de développement dès le début,
18 donc, on doit avoir la marge de manoeuvre de venir
19 compléter ces approches-là, puis choisir comment
20 on les utilise, dans les critères qui sont
21 approuvés par la Régie.

22 Donc, c'est une longue réponse pour vous
23 dire que c'est l'option 2 qui serait, selon nous,
24 plus adéquate.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Mais, là, vous m'offrez une réponse d'opportunité.
3 Qu'est-ce qui est plus opportun de faire, vous me
4 dites : il serait plus opportun que la Régie nous
5 laisse gérer, selon les types de mécanisme.

6 La question est plus : est-ce que j'ai la
7 capacité, à titre, en vertu de la Loi sur la
8 Régie...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 ... de vous obliger à faire un type, un recours à
13 un type de mécanisme d'approvisionnement. Et vous
14 avez raison : il n'y a pas beaucoup de précédents,
15 parce que la loi prévoit les appels d'offres, mais
16 pour Hydro-Québec.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Et normalement, le gaz naturel fossile ou brun, ou
21 enfin... c'est un marché qui est quand même assez
22 fluide...

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... qui a des index, et cetera, alors ce n'est pas
3 une question qui s'est posée souvent.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Oui. Tout à fait, tout à fait, puis pour répondre
6 plus spécifiquement à votre question, si vous
7 demandez quel article ou est-ce qu'il y en a un et
8 tout ça, puis écoutez, je n'en ai pas un à sortir
9 de mon chapeau, là. La réalité est l'article que
10 vous avez pour baser votre compétence là-dessus,
11 c'est notamment l'article 72, là, qui dit que vous
12 devez vous prononcer sur les caractéristiques des
13 contrats.

14 La loi aurait pu prévoir, comme
15 l'électricité, une obligation d'y aller par appel
16 d'offres, elle ne l'a pas fait, puis je ne pense
17 pas que la réponse courte, ça va être : ça dépend
18 comment vous interprétez votre article 72, puis
19 comment vous interprétez votre pouvoir d'approuver
20 les caractéristiques, puis je ne pense pas que
21 votre élaboration de caractéristiques doit aller
22 dans ce niveau de détails ou de gestion, de dire :
23 dans quelles proportions on doit utiliser tel appel
24 d'offres, puis dans quels critères vous devez
25 utiliser dans l'appel d'offres et dans quelles

1 proportions utiliser les développements avec les
2 promoteurs et tout ça.

3 Donc, je ne pense pas qu'en vertu de
4 l'article 72, c'est nécessaire d'aller dans ce
5 niveau de détails-là.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Et pensez-vous qu'en vertu du pouvoir de
8 surveillance, la Régie, on serait habilités à le
9 faire?

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Bien, en vertu du pouvoir de surveillance,
12 évidemment, il va y avoir, t'sais, on parle
13 d'allégements réglementaires puis le processus
14 qu'on vous propose, c'est non seulement d'y aller
15 via les projections qui vont être faites dans la
16 cause tarifaire, puis après ça, au rapport annuel,
17 on fera un constat, on dira : bien voici les
18 contrats qui ont été conclus, voici l'image qu'on
19 avait, voici comment ça a été fait. Voici les prix
20 où c'en était.

21 T'sais, à un moment donné, la Régie nous
22 voit aller, puis dit : crime, c'est... on se rend
23 compte que c'est juste des appels d'offres, puis,
24 là, ça commence à coûter pas mal plus cher, il y a
25 des prix qu'on pense que vous laissez passer, puis

1 ça pourra être discuté à ce moment-là, puis il y a
2 une reddition de compte qui doit se faire.

3 Mais clairement, selon nous, ce n'est pas
4 au stade des... des critères à établir dans l'étape
5 D qu'on doit venir fixer ça.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci beaucoup.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Ça fait plaisir. Et bon, ça m'amène d'ailleurs,
10 dans la liste des sujets croustillants que j'avais
11 annoncés tout à l'heure, il y a certainement les
12 discussions quant à la provenance du GNR. Donc, le
13 Québec versus hors Québec et, là, je suis à la page
14 21 du Plan d'argumentation.

15 Dans la décision sur l'étape B, le constat
16 que la Régie avait fait c'était que le Règlement ne
17 prévoit pas de modalités ou de conditions
18 relativement à la provenance du GNR et donc la
19 Régie, vous avez choisi, de ne pas imposer de
20 caractéristiques particulières par rapport à la
21 provenance du GNR. Dans la même décision vous avez
22 par ailleurs indiqué que le fait d'imposer des
23 caractéristiques quant à la provenance du GNR
24 aurait eu pour effet d'interférer avec le bon
25 fonctionnement du marché québécois. Là-dessus, on

1 partage l'avis de la Régie. On pense effectivement
2 qu'il ne serait pas opportun dans le cadre de
3 l'étape D, d'imposer un critère relativement à la
4 provenance du GNR. Ceci étant dit, ça ne veut pas
5 pour autant dire qu'Énergir ne doit pas considérer
6 la provenance du GNR dans le cadre de ses
7 approvisionnements.

8 D'ailleurs dans la décision procédurale que
9 vous avez rendue à l'étape D, donc la D-2022-0058,
10 vous nous avez justement demandé de préciser de
11 quelle manière, donc de manière plus détaillée,
12 comment on comptait favoriser l'acquisition de GNR
13 produit au Québec. Il y a plusieurs raisons, je
14 vous sou mets, pour lesquelles on doit considérer
15 justement la provenance du GNR. D'abord la
16 première, c'est au niveau de la volonté du
17 gouvernement. On le sait, l'article 5 de la Loi
18 prévoit que la Régie doit favoriser « la
19 satisfaction des besoins énergétiques dans le
20 respect des objectifs des politiques énergétiques
21 du gouvernement ».

22 Or, au-delà de l'atteinte pure des cibles
23 du règlement, le gouvernement du Québec a exprimé à
24 plusieurs reprises ses objectifs à savoir que le
25 Québec devienne un chef de file nord-américain dans

1 le domaine des énergies renouvelables. De favoriser
2 le développement de la filiale générée au Québec et
3 qu'on augmente la production et la consommation de
4 GNR au Québec. Et cette volonté-là du gouvernement
5 a notamment été reconnue par la Régie dans
6 plusieurs décisions au cours des dernières années.
7 On en cite plusieurs au paragraphe 75 du plan
8 d'argumentation. Je ne vais pas lire tous les
9 extraits, ils sont là. Je vous réfère notamment au
10 paragraphe 147 de la décision D-2021-0096. Donc je
11 suis à la page 23. Au paragraphe 147, la Régie
12 mentionnait:

13 La Régie est d'avis qu'il lui faut
14 tenir compte de la volonté
15 gouvernementale exprimée dans la
16 Politique énergétique, telle que
17 complémentée par le PEV, de susciter
18 l'émergence d'une filière de
19 production de GNR au Québec.

20 Et d'ailleurs, la volonté du gouvernement de
21 favoriser le développement de la filière de GNR, a
22 récemment été réitérée par le gouvernement, je
23 crois que c'est en mai deux mille vingt-deux
24 (2022). Le MERN a déposé une analyse d'impacts
25 réglementaires relativement au nouveau règlement

1 qui va entrer en vigueur au premier janvier deux
2 mille vingt-trois (1er janvier 2023). Et j'ai mis
3 la citation, une citation intéressante au bas de la
4 page 23 du plan. Donc au premier paragraphe de la
5 citation, on mentionne que:

6 Le projet de règlement s'inscrit en
7 cohérence avec la volonté
8 gouvernementale de déploiement et de
9 valorisation de la filière de
10 production de bioénergie au Québec.

11 Et au dernier paragraphe, on ajoute ce qui suit:

12 Sans exclure qu'une portion des GSR
13 consommée puisse être importée en
14 2030, dans le cadre de la présente
15 analyse, on suppose que la majorité de
16 la production de GSR nécessaire pour
17 remplir les exigences du Règlement à
18 l'horizon 2030 sera produite au Québec
19 ce qui pourrait générer des revenus
20 supplémentaires pour les producteurs
21 locaux ainsi que l'amélioration du PIB
22 et de la balance commerciale du
23 Québec.

24 Donc, on ne pourra pas reprocher au gouvernement de
25 ne pas être clair dans ses objectifs. Maintenant,

1 au-delà de, au-delà de l'article 5 de la loi, et
2 au-delà de la volonté exprimée par le gouvernement,
3 ce que les témoins d'Énergir sont venus dire, c'est
4 que le développement de la filiale du Québec n'est
5 pas seulement une bonne chose. Selon Énergir le
6 développement de la filiale du GNR au Québec est
7 tout simplement incontournable si on souhaite
8 maximiser les contrats à prix intéressants qui vont
9 être disponibles pour atteindre les cibles du
10 règlement.

11 Et la question qui a été soulevée en audience, je
12 pense, je pense que c'était vous Madame la
13 Présidente, vous me direz si je vous en donne la
14 notoriété pour rien, mais c'était de dire c'est
15 bien beau de vouloir favoriser le développement de
16 la filière au Québec, mais qu'en est-il de la
17 protection des intérêts des consommateurs. Et, la
18 réponse à ça, c'est que quand on dit qu'on veut
19 favoriser le développement de la filière du GNR au
20 Québec, ce n'est pas aux dépens de la clientèle.
21 En fait, au contraire, ce qu'on est venu vous dire
22 c'est que si la filière ne se développe pas au
23 Québec, bien les premiers qui vont être impactés
24 par ça, ça va être les clients. Ce qui va arriver
25 c'est qu'on va quand même devoir atteindre les

1 cibles du règlement. On l'a vu tantôt. L'atteinte
2 des cibles représente déjà, comme c'est là, un défi
3 important. Et là, si en plus on se prive du marché
4 québécois, alors on va dépendre
5 presque exclusivement des volumes hors Québec pour
6 atteindre les cibles, avec le niveau de compétition
7 croissant qu'on connaît. Et là on risque de devoir
8 se retrouver soit à payer des prix qui sont très
9 élevés pour atteindre les cibles du règlement ou
10 pire encore on risque carrément de ne pas être en
11 mesure d'atteindre les cibles du règlement. Vous
12 savez quand, quand l'AQPER vient vous parler du
13 risque de voir mourir l'industrie du GNR au Québec,
14 on vous soumet que c'est pas seulement pour les
15 producteurs que ça serait une mauvaise nouvelle,
16 mais aussi pour les clients d'Énergir.

17 Maintenant, si vous me demandez qu'est-ce
18 que ça veut dire concrètement de favoriser le
19 développement de la filière du GNR au Québec, bien,
20 là-dessus, on vous a parlé de deux moyens qui ont
21 été mis en place pour l'instant. Donc, il y a
22 l'attribution, on l'a vu, de points additionnels
23 pour les projets québécois dans le cadre des appels
24 d'offres et aussi l'accompagnement qu'Énergir offre
25 aux producteurs québécois en début de projet qui va

1 éventuellement mener à des négociations de gré à
2 gré.

3 Est-ce que cet accompagnement-là veut
4 nécessairement dire qu'on va être prêt à signer à
5 n'importe quel prix? Absolument pas. Écoutez,
6 monsieur Regnault est d'ailleurs venu vous le dire
7 qu'on n'hésitait pas à jeter l'éponge, là, et non
8 les gants. Donc, de refuser des projets quand les
9 prix n'étaient pas satisfaisants. Donc, ce n'est
10 pas parce qu'on accompagne un producteur que ça va
11 nécessairement mener à un contrat.

12 Puis par ailleurs, le fait de vouloir
13 supporter le développement de la filière au Québec
14 ne veut pas non plus nécessairement dire qu'on va
15 payer plus cher pour du GNR québécois. D'ailleurs,
16 si on regarde les contrats qui ont été approuvés
17 jusqu'à aujourd'hui, bien, je vous sou mets que les
18 contrats québécois se comparent très
19 avantageusement par rapport à ceux qui ont été
20 conclus hors Québec.

21 Maintenant, est-ce que ça se peut qu'on va
22 se retrouver dans une situation où, par exemple, on
23 va conclure un contrat avec un producteur québécois
24 et qu'un peu plus tard, bien, on va réaliser un
25 appel d'offres puis on va avoir des meilleurs prix?

1 Oui, c'est possible. Donc, c'est d'ailleurs ce qui
2 s'est passé plus tôt cette année avec les contrats
3 de Waga, de Carbonaxion. Donc, oui, ce genre de
4 situation-là peut arriver. L'inverse aussi
5 d'ailleurs peut arriver.

6 On a discuté tout à l'heure, un mois avant
7 de lancer le dernier appel d'offres de deux mille
8 vingt et un (2021), on a déposé à la Régie le
9 contrat de ADM et de Tidal qui, finalement, se sont
10 retrouvés à être moins chers que tous les prix
11 reçus dans le cadre de l'appel d'offres. Donc, ce
12 n'est pas une science exacte ici évidemment. Mais
13 ce qu'on vous soumet, c'est qu'on doit disposer
14 d'une discrétion à l'intérieur des balises que vous
15 allez nous fixer pour déterminer quels contrats
16 sont avantageux. Et avantageux, ça peut vouloir
17 dire en termes de prix mais aussi d'autres éléments
18 à considérer.

19 On l'a vu dans la direction de contrats,
20 là, il y a des pourcentages qui avaient été fournis
21 par Énergir. Puis le prix est un élément parmi
22 d'autres à considérer. Et ce qu'on vous soumet,
23 bien, c'est qu'on doit avoir cette discrétion-là de
24 décider quels contrats sont avantageux pour Énergir
25 et pour sa clientèle dans les balises qui sont

1 fixés par la Régie. Et oui, parfois, bien, ça peut
2 vouloir dire de payer un peu plus cher pour du GNR
3 produit au Québec, mais on pense qu'avec les
4 caractéristiques qui sont proposées ici dans le
5 cadre de l'Étape D, soit le prix et le terme, bien,
6 on pense que c'est suffisant pour s'assurer
7 d'atteindre les cibles dans les conditions qui sont
8 avantageuses pour la clientèle.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Thibodeau...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Oui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 ... vous nous avez cité la Politique énergétique,
15 vous nous avez cité le paragraphe 147, la décision
16 D-2021-096...

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 ... la Politique énergétique à laquelle il faisait
21 référence a été retirée mais pas remplacée,
22 certaines actions sont demeurées. Mais selon le
23 site du Ministère en tout cas, les informations
24 qu'on a eues, c'est que la Politique énergétique
25 avait été retirée. Et je ne sais pas si,

1 légalement, ça fait une différence pour nous.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Bien, candidement, c'est une nouvelle pour moi. Je
4 ne doute pas de ce que vous dites.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 En fait, c'est juste qu'on a reçu un message à un
7 moment donné que la Politique énergétique était
8 retirée, mais, pas remplacée, mais les actions
9 demeuraient. Alors, je ne sais pas ce que ça veut
10 dire une politique énergétique retirée.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 C'est que les actions demeurent.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Mais que les actions demeurent.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 C'est une bonne question.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je ne sais pas si...

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est une bonne question, mais dans... je pense que
21 c'était la décision sur l'Étape B, vous l'avez
22 mentionné d'ailleurs, on référerait à cette politique
23 justement vingt trente (2030). Vous disiez, oui, je
24 pense que c'est le paragraphe 209, la citation. Ce
25 n'est pas juste la politique, il fallait être sûr

1 de tous les documents incluant les analyses
2 d'impact, ça vient renforcer les conclusions de la
3 Politique énergétique. Ce contexte-là est encore
4 là. Puis il y a le PEV qui lui est une politique
5 énergétique qui réitère les objectifs du
6 gouvernement, qui réitérait le dix pour cent
7 (10 %), l'augmentation de la production des
8 bioénergies était mentionnée également. J'y vais à
9 brûle-point comme ça, puis il faudrait que je
10 reprenne le temps de m'y pencher dessus. Mais quant
11 à moi, si c'est vrai qu'il y a eu le retrait de la
12 Politique 2030, ça ne fait pas en sorte d'enlever
13 les objectifs du gouvernement qui sont exprimés
14 ailleurs, incluant dans le PEV, par exemple.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 D'accord. Parce que, en fait, légalement, je suis
17 un peu dans les limbes. Je vais poser la même
18 question à tout le monde, là. Bon. C'est ça. Alors
19 allez-y!

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Excellent! Bien, en fait, au niveau des... Québec
22 versus hors Québec, ça ferait le tour. Donc, à
23 moins que vous ayez des questions, je passerais au
24 prochain sujet.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Allez-y pour le prochain sujet.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Excellent. Puis bonne nouvelle, on est maintenant
5 rendu au sujet « bonus », donc à moins que vous
6 ayez des questions, je passerais au prochain sujet.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Allez-y pour le prochain sujet.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Excellent. Puis bonne nouvelle, on est maintenant
11 rendu au sujet « bonus ». Donc, je vais sortir du
12 plan un instant pour vous parler de la question de
13 l'intensité carbone. Donc, excusez si vous êtes
14 déçue du sujet, mais c'est ça le sujet « bonus ».
15 Donc, je pense qu'il y a beaucoup de confusion
16 autour du concept de l'intensité carbone. Ça se
17 comprend, ce n'est pas un sujet qui est très
18 digeste, là.

19 D'abord ce qu'il faut savoir, ce qui est
20 clair, c'est que la Loi sur la Régie et le
21 Règlement sur les quantités minimales de GNR, en
22 vertu de ces deux documents-là, l'intensité carbone
23 n'a pas une valeur particulière. Donc évidemment,
24 les cibles du Règlement, c'est seulement des cibles
25 volumétriques, donc sans égard à l'intensité du

1 carbone.

2 C'est la même chose pour le SPEDE. Donc,
3 c'est simplement le caractère renouvelable du GNR
4 qui permet d'être exempté du SPEDE, puis encore une
5 fois, sans égard au concept de l'intensité carbone
6 du GNR.

7 Maintenant, ça ne veut pas dire que
8 l'intensité carbone n'a aucune valeur. D'abord, il
9 semble clairement y avoir une valeur au niveau
10 environnemental. On a entendu l'ACIG ce matin, là,
11 il est possible que du GNR avec un indice carbone
12 plus faible pourrait être intéressant pour certains
13 clients. Maintenant, la question à mille piastres
14 que vous vous posez peut-être c'est... puis vous
15 l'avez demandée en audience, c'est : combien ça
16 vaut exactement l'intensité carbone?

17 Et la réponse courte et plate à ça, bien,
18 c'est que c'est un peu trop tôt pour le dire. La
19 réponse un peu moins courte, bien, pour l'instant,
20 on voit deux façons de valoriser l'intensité
21 carbone. D'abord, ça pourrait être fait via des
22 clients qui seraient prêts à payer plus cher pour
23 du GNR avec une intensité carbone plus faible.
24 L'ACIG parlait, par exemple, de son intérêt pour le
25 concept de la cession de contrat...

1 Ah, ça ne sera pas bien long, on a
2 déconnecté. Est-ce que vous m'entendez toujours?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui. On vous voit et on vous entend.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 O.K. Je ne vous voyais plus. Vous êtes de retour.

7 Parfait.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 O.K.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Je suis sûr que j'étais très intéressant, mais
12 j'essaie de me rappeler j'étais où... Oui. Bon. Ce
13 que je disais, deux façons de valoriser l'intensité
14 carbone. Puis une des façons, c'est évidemment des
15 clients qui seraient prêts, on parlait des clients
16 de l'ACIG qui diraient : bien nous, on est
17 intéressés... ils parlaient soit d'un tarif GNR
18 plus ou intéressés via une cession de contrat en
19 disant : nous, on est prêt à payer plus cher pour
20 ces contrats-là.

21 Le problème, par contre, évidemment, bien
22 c'est à ce jour, en date d'aujourd'hui, bien on n'a
23 pas vraiment d'idée de ce que ça pourrait
24 représenter en termes de valeur. C'est pour ça
25 qu'on a suggéré que ce soit abordé dans le cadre de

1 l'Étape E, qu'on aura l'occasion d'en discuter puis
2 de voir comment le marché évolue là-dessus. Donc,
3 première façon.

4 Puis la deuxième façon de valoriser
5 l'intensité carbone, bien ce serait via la création
6 d'unités de conformité en vertu du RCP, du nouveau
7 RCP qui a été adopté. Par contre, encore une fois,
8 mais je vous soumetts que c'est trop tôt pour savoir
9 combien vont valoir les UC. C'est un sujet qui
10 aussi va être abordé à l'Étape E.

11 Un enjeu qu'on a avec l'intensité carbone,
12 c'est de déterminer quelle méthode on doit utiliser
13 pour la calculer. Puis on l'a vu dans les appels
14 d'offres, on avait demandé nous aux
15 soumissionnaires d'utiliser la méthode GHGenius.
16 Finalement, il y a des soumissionnaires qui ont
17 soumissionné avec GHGenius, d'autres avec une autre
18 méthode.

19 Pour ce qui est du RCP, il y a trois
20 méthodes qui sont prévues. Puis les deux premières
21 méthodes sont moins intéressantes parce qu'elles
22 permettent seulement d'avoir une valeur unique
23 d'intensité carbone pour le GNR. Donc, elles ne
24 permettent pas de différencier l'intensité carbone
25 en fonction de la méthode de production de chaque

1 projet. C'est la troisième méthode qui est plus
2 intéressante. C'est la méthode de l'analyse de
3 cycle de vie avec le logiciel Open LCA
4 d'Environnement et Changement climatique Canada.

5 L'avantage de cette méthode-là, bien, c'est
6 qu'elle va permettre de calculer les intensités
7 carbone différenciées par type de production. Mais
8 le problème, par contre, c'est qu'on n'est pas
9 encore capable d'utiliser cette méthode-là parce
10 que les bases de données pour calculer l'intensité
11 carbone n'ont pas encore été fournies.

12 Donc, sans entrer dans le détail, mais il y
13 a des données par rapport à la production, au
14 nettoyage, au transport, à la compression, à la
15 combustion, il y a différentes bases de données qui
16 doivent être fournies pour qu'on soit en mesure
17 ensuite de calculer cette intensité carbone là. Et
18 on ne sait pas quand ça va être fourni. On pense au
19 cours des prochains mois, mais on ne l'a pas
20 l'information à ce jour quand est-ce que ça va être
21 fourni.

22 Et là, en plus de ça, pour pouvoir utiliser
23 la méthode, bien, même une fois qu'on va avoir
24 cette base de données là, bien, le RCP exige qu'on
25 ait vingt-quatre (24) mois de données provenant de

1 sites de production pour déterminer l'IC de manière
2 précise, où il y a un caveat, là, on peut prendre
3 peut-être trois mois de production pour avoir une
4 intensité carbone provisoire.

5 Donc, tout ça pour dire que c'est encore
6 trop tôt pour utiliser la méthode du RCP. Donc,
7 éventuellement, on va avoir une méthode uniforme
8 qu'on va pouvoir utiliser, puis ça va justement
9 être l'analyse de cycle de vie du RCP, mais pour
10 l'instant on n'en a pas de méthode uniforme.

11 C'est d'ailleurs ce que... vous avez posé
12 la question à l'AQPER en contre-interrogatoire,
13 puis c'est ce qu'ils sont venus vous dire quand
14 vous avez demandé d'identifier une méthode uniforme
15 qui devait être utilisée, ils ont le même problème
16 que nous à l'instant.

17 Et c'est pour ça que quand on parle de...
18 l'ACIG propose l'idée d'un registre, notamment de
19 l'intensité carbone, mais ce n'est pas une mauvaise
20 idée en soi effectivement, on comprend juste que
21 c'est pour l'instant trop tôt d'en fournir une.
22 Pour qu'un registre comme ça soit utile, selon ce
23 qu'on comprend, bien il faudrait qu'on ait une
24 méthode uniforme pour calculer l'intensité carbone,
25 là, sinon les données obtenues des producteurs

1 pourraient être difficilement comparables, on le
2 soumet, là.

3 Et donc, ce qu'on recommande, nous de notre
4 côté, c'est de reporter la mise en place d'un
5 registre comme ça, là, après que la méthode du RCP
6 soit finalisée, là, pour que les intensités carbone
7 puissent être différenciées par cycle de production
8 et que ce soit déterminé selon une méthode qui va
9 être uniforme.

10 Donc, je crois qu'au niveau de l'intensité
11 carbone, ça couvre les points que je voulais vous
12 amener. À moins que vous souhaitez éclaircir
13 certains points.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 J'ai plein de questions.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Je vous écoute.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Mais avant, je vais demander à madame la greffière
20 d'afficher une pièce, là, c'est juste... c'est une
21 infolettre. Et je la ferai déposer au dossier.

22 Pouvez-vous baisser la pièce, Madame la Greffière?

23 Alors on voit... juste agrandir. On voit

24 « Politique énergétique 2030 », on est là. Faites

25 juste l'agrandir s'il vous plaît. Alors c'est... en

1 tout cas. Oui. Alors, c'est :

2 Considérant l'évolution rapide du
3 contexte énergétique des dernières
4 années, le gouvernement du Québec a
5 mis fin en juin 2022 à la Politique
6 énergétique 2030 puisqu'elle ne
7 répondait plus aux enjeux et défis
8 énergétiques actuels du Québec.

9 Toutefois, l'ensemble des cibles de la
10 Politique énergétique 2030 sont
11 conservées et sont désormais intégrées
12 au Plan directeur.

13 Et il y a la liste des cibles. Je ne le sais pas en
14 vertu de l'article 5 comment qu'on doit traiter ça.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Bien c'est-à-dire, c'est une bonne question. Est-ce
17 que c'est encore une politique énergétique dans la
18 mesure où elle est retirée, mais que les cibles
19 consistent... Quant à moi, puis je pourrai vous
20 revenir en réplique au besoin, là, mais quant à moi
21 ça change pas grand-chose parce qu'on a quand même
22 le PEV qui est là puis on parle d'augmentation de
23 cinquante pour cent (50 %) de la production de
24 biénergie, on parlait de... je parlais tantôt de
25 l'augmentation de dix pour cent (10 %) du GNR, on

1 parlait des types de production accrue au Québec.
2 Tout ça se retrouve dans le PEV également, là, qui
3 est une politique énergétique qui était reconnue.
4 Donc, c'est une bonne question...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Mais les actions prévues... t'sais, pour aider la
7 production de GNR n'est plus spécifique, elle doit
8 faire partie des vingt-cinq pour cent (25 %) de la
9 part des énergies renouvelables dans la production
10 totale. Mais il n'y a plus de...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Oui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Il n'y a plus de cible ou d'action. L'action 37 ou
15 36, là, je ne m'en souviens plus, là...

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Oui, oui, exactement.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 ... qui était la...

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 D'augmenter la production, là.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 D'augmenter la production de GNR.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Peut-être partie, là... je... enfin.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui, c'est une belle balle courbe. Pour être bien
5 honnête, c'est super intéressant. Écoutez, ce que
6 je vous suggère, je vais regarder ça de mon côté
7 aussi puis au besoin vous revenir en réplique, là,
8 mais... parce qu'il faudrait regarder qu'est-ce qui
9 est prévu au PEV. T'sais, qu'est-ce qui était prévu
10 à la Politique 2030, qui n'est plus prévu au PEV
11 puis s'il y a d'autre chose qui est considéré comme
12 une politique énergétique ou ça se limite au PEV,
13 puis...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parce que le PEV, ce n'est pas tout le PEV qui est
16 une politique énergétique. Il y a des bouts du PEV
17 qui est une politique...

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... énergétique, mais enfin.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Oui.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, voilà. Je vous lance la question.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui, on s'entend que c'est très juriste parce que
3 t'sais, évidemment, les objectifs sont fixés, mais
4 votre question c'est vraiment en termes
5 d'application de l'article 5, c'est quoi l'impact
6 justement de ce document-là qu'on a devant nous.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Parfait. Je l'ai bien noté.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. J'ai d'autres questions sur le fameux IC.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 La difficulté qu'il y a ou une des difficultés
17 qu'il y a...

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... il n'y en a pas juste une, vous nous dites
22 qu'il n'y a pas de... il n'y a pas de valeur
23 particulière. Par contre, vous nous dites dans
24 votre preuve et puis ça a été dit « non » puis
25 « peut-être » puis...

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 La valeur agricole, ce n'est pas... les contrats
5 les moins chers, c'est des sites d'enfouissement
6 sanitaire, c'est ce qu'on en retient. Et puis les
7 contrats les plus chers seraient les sites
8 agricoles parce qu'ils ont un potentiel...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 ... d'indice carbone plus élevé et vous voulez
13 contribuer, avec votre prix maximum notamment, à...
14 contribuer au développement de ce secteur-là de
15 GNR, donc le GNR agricole. Mais vous nous dites en
16 même temps : l'intensité carbone, ça n'a pas de
17 valeur. Alors pouvez-vous concilier ces deux
18 positions-là?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Oui. Puis je vais... je vais essayer de reformuler
21 une question dans... autrement dit, puis on se
22 posait la question, c'est-à-dire s'il n'y avait pas
23 cet aspect d'intensité carbone, disons que ça
24 n'existait pas, est-ce qu'on vous présenterait le
25 même prix maximal de quarante-cinq dollars (45 \$),

1 par exemple?

2 Puis la réponse est « oui ». La réponse est
3 « oui » parce qu'on regardait les appels d'offres
4 puis... je ne veux pas me répéter, mais ce qu'on
5 voyait tout à l'heure, on a besoin... t'sais, qu'on
6 soit là maintenant...

7 On ne dit pas : on a besoin d'un prix de
8 quarante-cinq dollars (45 \$/GJ) parce qu'à ce
9 prix-là, on paie plus, mais il y a l'intensité
10 carbone qui va le réduire, donc c'est pour ça qu'on
11 a... Ce n'est pas comme ça qu'on justifie notre
12 quarante-cinq dollars (45 \$/GJ).

13 Maintenant, en parallèle de ça, on le voit
14 venir, et ce n'est pas encore clair ça va valoir
15 combien, il va clairement y avoir une valeur à ça,
16 puis surtout les projets avec une intensité carbone
17 négative ou très faible, donc c'est sûr qu'il va y
18 avoir une façon de rentabiliser.

19 Puis il faut avoir ça à l'esprit quand même
20 dans nos contrats. Mais pour l'instant, ce n'est
21 pas un critère qui est prévu à nos sélections de
22 contrats, l'intensité carbone. Pour l'instant,
23 c'est les volumes de GNR qu'on va chercher.

24 Donc, les caractéristiques qu'on vous a
25 proposées, c'est pour aller chercher, atteindre nos

1 cibles, pour aller chercher nos volumes. Mais si
2 vous me dites : « Écoutez, entre vous et moi,
3 voyez-vous ce qui s'en vient? »

4 Puis la réponse est : oui, là, on voit ce
5 qui s'en vient. On sait que ça va être possible
6 puis on va pouvoir voir une valeur. Mais combien ça
7 vaut? C'est très difficile de le dire. Peut-être
8 que ça va valoir très cher, peut-être que ce ne
9 sera pas la panacée. Donc, il faut être prudent
10 avant de dire : bien, on doit prendre pour acquis
11 qu'il va y avoir une grosse valeur, donc vous
12 accordez X ou Y.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 D'accord. Et vous n'avez pas abordé beaucoup dans
15 votre preuve, je ne sais pas si vous voulez en
16 faire un point dans votre argumentation, sur les
17 nouvelles caractéristiques, ou enfin, la
18 caractéristique dans le Plan d'approvisionnement
19 d'ajouter une clause au contrat d'une méthode pour
20 évaluer l'IC. Il n'y a pas de demande...

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 ... d'IC en particulier, là, il n'y a pas une
25 valeur d'intensité carbone demandée, mais il y a

1 une demande à l'effet que vos contrats contiennent
2 désormais une clause qui permet de calculer l'IC.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Et ça, voulez-vous en discuter?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui, absolument. Donc, oui, à savoir est-ce que ça
9 devrait être prévu au contrat, est-ce qu'on devrait
10 prévoir quelque chose. Bien, t'sais, la réponse est
11 « noui », là. - Je suis désolé, Monsieur le
12 Sténographe, je ne sais pas comment vous allez
13 l'écrire. -

14 Mais on le fait déjà. C'est-à-dire, on
15 demande déjà aux producteurs, on l'a vu dans
16 l'appel d'offres puis on le dit, on va le faire
17 dans nos prochains contrats. On demande de fournir,
18 avec la méthode GHGenius, l'intensité carbone. Puis
19 ça a été fait dans le cadre de l'appel d'offres.

20 Maintenant, à savoir est-ce que ça devrait
21 être une clause dans le contrat qui dit : « Vous
22 devez nous fournir... le prévoir au contrat », je
23 ne sais pas si encore une fois ça appartient... à
24 quel point la Régie doit aller dans le détail puis
25 prévoir des spécificités comme ça. On ne pense pas

1 que c'est nécessaire. Nous, on entend le demander.
2 Donc, mais ce n'est pas... ça dépend toujours... je
3 vous dirais, ça va dépendre, c'est : qu'est-ce
4 qu'on fait avec ce chiffre-là?

5 J'écoutais ce matin les discussions, puis
6 si vous dites de le prévoir au contrat puis de
7 dire : « À titre informatif, vous devez nous
8 fournir telles données », il n'y a personne chez
9 Énergir, je pense, qui va être bien choqué de cette
10 conclusion-là, puis on le demande déjà puis on dit
11 de le fournir.

12 Maintenant, si vous nous dites : « Écoutez,
13 Énergir, on vous dit, dans vos prochains contrats,
14 vous devez demander aux producteurs de fournir
15 l'intensité carbone en vertu de X méthodes et qu'il
16 doit s'engager à cette intensité carbone là sur une
17 durée de vingt (20) ans, c'est là où on vous
18 dirait : un instant, il y a un problème ici, là,
19 parce qu'il y a des producteurs qui vont
20 dire : « Non, moi, je ne m'engage pas à cette
21 intensité carbone-là » ou qui vont dire : « Bien,
22 moi, je vais te charger plus cher, dans ce cas-là,
23 pour les risques que ça cause parce qu'on sait, on
24 ne s'approvisionne... on ne contrôle pas toujours
25 les intrants ou il y a différents sites de

1 production, puis il risque d'y avoir d'autres
2 acheteurs qui, eux, sont prêts à les acheter sans
3 demander cette exigence-là.

4 Donc, c'est vraiment au niveau de... Puis
5 au début, j'avais compris que l'ACIG le voulait à
6 titre informatif. Puis là, je comprends ce matin
7 que c'est plutôt d'en faire un critère formel
8 auquel devrait s'engager le producteur. Puis c'est
9 vraiment à ce niveau-là, je vous dirais que nous on
10 a davantage un problème à ce stade-ci.

11 C'est sûr qu'éventuellement, il va y avoir
12 la méthode qui va venir en place avec le RCP, qui
13 va se faire. Là, ça va devoir être calculé l'IC. Il
14 va y avoir une mécanique qui va être prévue à ce
15 moment-là, puis il va y avoir une méthode uniforme,
16 puis on va dire : « Voici... Puis nous, pour
17 respecter le RCP, voici ce qu'on a besoin comme
18 informations, puis voici ce que le producteur doit
19 fournir », je sais qu'il y a des ententes qui
20 doivent être faites.

21 Donc, il va y avoir une discussion
22 clairement à ce niveau-là qui va devoir être mise
23 en place, mais ce que vous soumettez, c'est que ça va
24 être dans l'Étape E que ça va être défini, que ça
25 va être expliqué, qu'on va voir c'est quoi le

1 besoin.

2 Mais à ce stade-ci, alors surtout qu'il n'y
3 a pas de méthode d'exigée que cette information-là
4 soit fournie dans le contrat, et surtout auquel le
5 producteur s'engage, je ne pense pas que ça serait
6 prudent à ce stade-ci. Vous êtes sur « mute ».

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Excusez-moi. Et c'est là où le flou, puis je ne dis
9 pas que vous êtes volontairement flou, là, je veux
10 dire, vous savez... pas nécessairement, parce qu'on
11 avance tous en même temps, là, dans cette... dans
12 ce dossier-là...

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 ... parce que c'est nouveau, là, mais je vous amène
17 à... je vous ramène enfin à la pièce... à la
18 présentation, là, 816, sur les solutions pour
19 encourager la demande volontaire, les solutions à
20 court terme, les solutions à moyen terme.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Et là, il va falloir... Vous nous avez demandé,
25 monsieur Goyette est venu, entre autres, pour

1 dire : « C'est important que vous décidiez sur
2 l'étape D avant Noël. Ça serait bien intéressant
3 pour nous. » Par contre, là, vous dites : « Bien,
4 on ne sait pas encore comment qu'on va faire pour
5 les IC. Ce n'est peut-être pas dans les douze (12)
6 prochains mois, mais c'est peut-être d'ici un à
7 deux ans qu'on va savoir quoi faire avec ça.

8 Est-ce qu'il ne serait pas prudent... puis
9 là, je ne sais pas si vous souhaitez répondre à ça,
10 là, mais je veux dire, c'est... il y a un flou
11 artistique, là, alentours des IC, là, et puis...

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Je suis là pour dissiper le flou, Madame la
14 Présidente. Écoutez, juste pour clarifier une
15 chose, c'est comme on vous parlait dans la
16 présentation du délai de douze (12) à vingt-quatre
17 (24) mois, ce n'était pas pour la question du RCP.
18 Ce qu'on parlait du douze (12) à vingt-quatre (24)
19 mois, c'était quand il y avait une discussion sur
20 la proposition, par exemple, de SÉ-AQLPA ou
21 d'intervenants, de dire : est-ce qu'on devrait
22 plafonner puis détacher le prix?

23 Madame Dallaire était venue vous voir en
24 disant : « Écoutez, c'est intéressant, un instant,
25 mais pour différentes raisons, là, attendons un

1 certain délai avant de le faire. »

2 Pour ce qui est de la question du RCP, je
3 pense que c'était dans des... je vais y arriver
4 tantôt de toute façon, là, mais dans les espèces de
5 plus court terme, les solutions, puis ce qu'on vous
6 mentionnait, c'est que c'est au mois de novembre
7 qu'il y a quelque chose qui va être déposé dans le
8 cadre de l'Étape E, par rapport à la RCP.

9 Donc, ce n'est pas au calendes grecques
10 clairement, là, c'est au mois de novembre, il y a
11 une Étape E qui va viser ça, qui va viser la RCP,
12 expliquer comment ça fonctionne, qu'est-ce qu'on a
13 besoin, qu'est-ce qu'on doit convenir avec les
14 producteurs, puis on va avoir l'occasion d'en
15 discuter avec les intervenants puis avec la CIMA
16 qui vont faire valoir leurs points.

17 Mais c'est vraiment dans le cadre de
18 l'Étape E que ces éléments-là vont être mis en
19 place, qu'il va y avoir une proposition formelle
20 qui va être déposée et on parle... je ne pense pas
21 me mettre le pied dans la bouche en disant que
22 c'est novembre, là, au début novembre, qu'on vise
23 un dépôt là-dessus. Et désolé, vous êtes encore sur
24 « mute ».

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est parce qu'on est plusieurs dans la salle, ça
3 fait qu'il faut que je ferme le micro.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Mais j'ai perdu ma question. Je suis désolée.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Peut-être parce que j'ai répondu. Non? O.K.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Mais enfin, ça me reviendra, je vous la reposerai
12 dans quelques minutes.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Pas de souci. Excellent. Est-ce que vous avez
15 d'autres, par contre, questions sur la question de
16 l'intensité carbone?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Elles sont toutes de la même eau. C'est vraiment...
19 c'est juste que vous nous demandez, pour beaucoup
20 de volumes, pour une longue durée.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Alors, qu'il y a plusieurs inconnus encore...

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... notamment sur les indices carbone. La question
5 était plus alentour de : vous avez entendu l'ACIG
6 ce matin où ils aimerait qu'Énergir agisse plus
7 comme un courtier que comme un Distributeur.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Oui.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Et la position d'Énergir, est-ce qu'elle a changé?
12 Est-ce que vous êtes disposé à jouer au courtier, à
13 avoir les activités de courtier ou vous maintenez
14 la position initiale qui est d'être un Distributeur
15 seulement?

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Bien, je vous dirais qu'on... je n'ai pas
18 l'intention de changer ma signature, là, donc
19 c'est... on n'est pas des courtiers évidemment.

20 Maintenant, c'est sûr que c'est des clients
21 de l'ACIG qui nous disent qu'ils lèvent la main,
22 parce que je comprends qu'il y a des discussions,
23 mais si on a un client de l'ACIG qui lève la main
24 puis dit : on est prêts à payer plus cher, on est
25 prêts à réduire le tarif GNR en prenant ton contrat

1 le plus cher, parce qu'il a la même intensité
2 carbone et de payer pour directement, donc ça va
3 faire baisser le tarif, parce que nous il y a une
4 valeur d'associée à ça, bien, s'il lève la main
5 pour ça, on va avoir des discussions, mais on n'en
6 est pas là pour l'instant. Il n'y a pas eu de
7 demande claire d'exprimée là-dessus.

8 On espère que dans l'Étape E, c'est quelque
9 chose qui va se clarifier ou le besoin justement à
10 ce niveau-là, va être mis. Mais à ce stade-ci, ce
11 n'est pas ça qu'on voit.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parce que vous comprenez que réglementairement
14 parlant, ce n'est pas nécessairement les mêmes
15 chemins. Si vous faites des activités de courtier,
16 ce n'est pas réglementé, mais si vous voulez faire
17 un tarif pour un seul client, c'est possible, mais
18 il faut encore qu'il y ait des justifications qui
19 justifient de faire des tarifs différents.

20 Alors, si vous voulez céder un seul
21 contrat... c'est parce que... puis là, c'est des
22 contrats temporaires en plus parce que vous ne
23 céderez pas le contrat pendant vingt (20) ans, si
24 votre contrat à vous est vingt (20) ans et vous
25 voulez le céder de façon temporaire. Est-ce que ça

1 vient juste diminuer vos coûts d'achats? Est-ce que
2 vous cédez... Ce n'est pas les mêmes chemins
3 réglementaires et ça amène beaucoup de questions.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 C'est ça, il y a beaucoup de questions là-dessus,
6 puis c'est pour ça qu'on a créé carrément une Étape
7 E pour en discuter. Parce qu'il y a beaucoup de
8 points comme ça à discuter. Mais le message qu'on
9 essaie de passer c'est que peu importe ces
10 discussions-là, c'est-à-dire est-ce qu'il y a une
11 cession de contrats ou est-ce que... Combien
12 exactement ça va valoir ces unités de conformité
13 là? Ou qu'est-ce qu'on en fait? Ou est-ce qu'on
14 fait un registre d'intensité carbone? Ou comment
15 est-ce que ça pourrait...

16 Donc, peu importe comment on le fait, ça ne
17 change rien à notre besoin. Ce qu'on a pour
18 l'instant, on a une cible réglementaire à
19 atteindre. Ça ne change rien aux caractéristiques
20 qu'on vous demande dans l'Étape D.

21 Donc, ça ne change rien au fait qu'on a
22 besoin de contrats de vingt ans (20) pour avoir des
23 bons prix. Les cibles se maintiennent dans le
24 temps. On a besoin d'aller chercher ces volumes-là.
25 On voit les prix qui augmentent. On voit des Fortis

1 qui sont très gourmands dans ce qu'ils vont
2 chercher. Ça ne change rien à ces besoins-là pour
3 atteindre les cibles.

4 Maintenant, dans l'Étape E, on va arriver
5 en disant : bon maintenant, tarifairement, vous
6 avez acquis des contrats, puis tarifairement,
7 comment on fait pour satisfaire tout le monde puis
8 répondre au RCP? Puis c'est quoi qui est le plus
9 optimal pour la clientèle d'Énergir? Puis est-ce
10 qu'il devrait justement y avoir un tarif GNR plus
11 ou c'est plutôt une cession de contrat?

12 Si oui, comment ça se fait puis comment on
13 valorise les unités quand on baisse le tarif? Donc
14 toutes ces questions-là vont être débattues dans
15 l'Étape E, mais je vous sou mets que ça ne change
16 pas le besoin qu'on a dans le cadre de l'Étape D
17 des caractéristiques qu'on demande d'approuver.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Et j'enchaînerais élégamment à moins que...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Allez-y.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Super. Donc, j'arriverais à la... je suis je crois

1 à la page 26 du plan. Je suis de retour dans le
2 plan, donc fini le sujet « bonus ». Mesures de
3 mitigation du surcoût.

4 Puis je vous mentionnais, on en parlait
5 tout à l'heure que c'était... que ça allait être
6 tout un défi évidemment de mettre la main sur assez
7 de volumes pour être en mesure d'atteindre les
8 cibles. Maintenant, c'est une chose de réussir à
9 atteindre les cibles, puis on vous a entendue. Un
10 autre défi, évidemment, ça va être de limiter
11 autant que possible le surcoût du GNR qui va être à
12 socialiser à l'ensemble de la clientèle.

13 On a toujours des réflexions là-dessus, il
14 y a beaucoup de discussions. On vous a présenté
15 dans le plan trois catégories de mesures, si on
16 veut, justement pour mitiger ce surcoût-là.

17 Donc, première catégorie de mesures.
18 Évidemment, c'est la façon la plus directe de
19 limiter la socialisation, mais c'est la mise en
20 place de stratégies qui encourage la consommation
21 volontaire.

22 Donc, dans cette catégorie-là, évidemment,
23 il y a la... on vous a parlé des démarches de
24 commercialisation qui sont entreprises par Énergir,
25 puis il y a aussi les modifications au CST qu'on a

1 proposées pour favoriser la consommation
2 volontaire. il y avait la modification à 10.2 pour
3 les combinaisons de services, qui ont été
4 approuvées, que vous avez justement approuvées au
5 mois de juin dans la décision D-2022-0076.

6 Puis il y a aussi la modification qu'on
7 propose à l'article 11.1.3.5 des CST pour permettre
8 au clients qui souhaitent s'engager
9 contractuellement à long terme à soustraire à
10 l'application du préavis de soixante (60) jours.
11 Donc, première tranche, stratégies plus court
12 terme. Stratégies de mesures pour favoriser la
13 consommation volontaire.

14 Deuxième catégorie de mesures, celle qu'on
15 appelle les stratégies court terme. Bien ici, il y
16 a trois solutions qui sont envisagées. On en
17 parlait à l'instant, là, les cessions de contrats,
18 qui va être discuté dans l'étape E. Il y a la
19 valorisation d'unités de conformité, les UC, qui
20 aussi va être discuté dans l'Étape E, et la refonte
21 des programmes commerciaux qui eux vont être
22 abordés cet hiver dans le cadre du prochain...
23 tarifaire.

24 Et madame Dallaire vous le mentionnait en
25 audience, mais l'avantage justement de ces trois

1 stratégies court terme là, bien c'est qu'elles vont
2 permettre d'encourager la consommation volontaire
3 sans par contre venir remettre en question la
4 méthodologie que vous avez approuvée dans le cadre
5 de la décision sur l'Étape C par rapport au tarif,
6 la méthodologie tarifaire. Donc, on a cette
7 deuxième catégorie-là.

8 Finalement, la troisième catégorie de
9 mesures, bien c'est celle qu'on appelle les
10 stratégies moyen terme. Puis je vous ai vendu le
11 scoop tantôt, mais c'est ce qui est visé ici, c'est
12 la proposition de venir plafonner le prix de vente
13 du GNR, là, donc de détacher le prix de vente du
14 coût d'acquisition de manière à maximiser la
15 consommation volontaire de la vente de GNR
16 volontaire.

17 Ce que madame Dallaire est venue vous dire
18 là-dessus, c'est que c'est une proposition qui a
19 priori semble très intéressante, par contre on
20 pense que c'est encore un peu tôt pour déposer une
21 proposition comme ça. Puis la raison, bien c'est
22 simplement qu'on veut éviter de se retrouver à
23 socialiser des coûts qui autrement n'auraient pas
24 été nécessaires de socialiser.

25 Donc, si demain matin, là, on plafonnait le

1 tarif GNR à disons quinze dollars (15 \$) par
2 exemple, bien ça veut dire qu'on commencerait tout
3 de suite à socialiser les coûts à l'ensemble de la
4 clientèle. Puis on pense que c'est pas nécessaire
5 de faire ça tout de suite. On l'a vu, là, on est en
6 mesure de maintenir, on pense, un tarif qui est
7 encore intéressant pendant un certain temps. On
8 vient tout juste de commencer les efforts de
9 commercialisation, donc on pense qu'il faut se
10 laisser le temps de voir l'effet de cette
11 commercialisation-là sur la demande volontaire.

12 Et en plus de tout ça, on a mentionné un
13 autre inconnu, les ERCP, qui pourraient venir
14 réduire ou non le tarif de... de GNR avec la vente
15 d'unités de conformité. Donc, c'est pour ça qu'avec
16 tout ça en tête, là, on maintient que c'est une
17 idée intéressante, mais ce qu'on propose c'est
18 d'attendre une période de douze (12) à vingt-quatre
19 (24) mois justement pour évaluer la pertinence de
20 déposer une proposition de plafonnement de prix de
21 vente du GNR. Ça ferait le tour des mesures de
22 mitigation.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Juste une question.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parce que vous êtes sur 11.1.3.5.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Et les autres point 3.6 et point 3.7. À 11.1.3.5
9 vous proposez de faire une discrimination
10 supplémentaire. Là, il y a un texte que vous
11 avez soumis à l'engagement 8, là, pour faire une
12 discrimination supplémentaire pour ceux qui
13 veulent se soustraire au soixante (60) jours et
14 qui donc ne passeraient pas... qui ne... dont le
15 règlement financier ne s'appliquerait pas
16 automatiquement. Il serait... s'il y a un manque
17 de GNR, si vous voulez, là, il serait servi en
18 premier. Et puis si vraiment s'il manque de GNR,
19 qu'il y aurait un règlement financier avec ces
20 gens-là.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Comme ceux qui sont à cent pour cent (100 %) de
25 GNR.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Pourriez-vous me dire les critères, juridiquement
5 parlant, les critères qui permettent la
6 discrimination?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Dans les catégories de clients, là?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Dans les catégories de clients.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Oui, je vais...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Seriez-vous en mesure de...

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui et je...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... de voir pourquoi... si... bon, quels sont les
19 critères qui permettent la discrimination et si ces
20 clients-là les rencontrent, les satisfont.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui. J'allais dire que je vais utiliser mon... je
23 vais dire mon ricochet, mais c'est probablement pas
24 la bonne... la bonne expression, mais je... si ça
25 ne vous dérange pas, plutôt que de... à la volée

1 comme ça, donner la réponse, là, je vous reviendrai
2 en... en réplique, là, simplement pour avoir
3 quelque chose de... de structurée, de cohérent à
4 vous présenter là-dessus. Mais j'ai bien pris note
5 de votre... de votre question là-dessus.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Merci.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Est-ce que ça vous conviendrait d'enchaîner?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui, oui, absolument. Allez-y.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Excellent. Puis on est rendu à un autre sujet
14 croustillant : le déséquilibre de Saint-Hyacinthe à
15 la page 28 du plan d'argumentation.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 C'est évidemment pas un sujet évident. Écoutez, si
20 vous me demandiez de... de plaider contre moi-même,
21 là, et de vous dire pourquoi on devrait facturer la
22 pénalité de huit cent vingt-cinq mille dollars
23 (825 000 \$) à... à Saint-Hyacinthe, là, ce que je
24 vous dirais probablement c'est que bien Saint-
25 Hyacinthe était assujettie à l'article 13.2.2.2,

1 des CST, là, qui prévoient les seuils d'écart
2 volumétrique.

3 Que l'article a seulement été suspendu le
4 huit (8) décembre deux mille vingt et un (2021),
5 là, dans la décision sur l'Étape C. Et qu'avant
6 d'être suspendu bien Saint-Hyacinthe a encouru des
7 déséquilibres qui équivalaient à une pénalité
8 d'environ huit cent vingt-cinq mille dollars
9 (825 000 \$). Et enfin bien que le... le principe en
10 matière tarifaire, là, c'est non-rétroactivité,
11 donc... Et ces faits-là ne sont pas contestés.

12 Maintenant de mon côté de l'écran je vous
13 entends dire : Maître Thibodeau, on est d'accord
14 avec tout ce que vous venez de dire, donc pourquoi
15 est-ce que vous ne facturez pas le huit cent
16 soixante-quinze mille dollars (875 000 \$) à Saint-
17 Hyacinthe?

18 Ce qu'on vous soumet c'est qu'il y a
19 plusieurs facteurs particuliers au cas de Saint-
20 Hyacinthe, mais qui justifient, selon nous,
21 l'application rétroactive de cette suspension-là de
22 l'article 13.2.2.2. Et quels sont ces faits
23 particuliers? Il y en a plusieurs.

24 D'abord, selon nous, le fait que la demande
25 de modification de l'article en question a été

1 déposée à la Régie le sept (7) juillet deux mille
2 dix-sept (2017), donc on parle environ quatre ans
3 avant que la Régie suspende l'application. Juste
4 ça, ça a donne ouverture à l'application
5 rétroactive, la suspension, puisque la Régie a
6 déjà... déjà décidé, dans le passé qu'elle pouvait
7 appliquer ses conclusions rétroactivement au dépôt
8 de la date de la demande.

9 Et d'ailleurs la raison pour laquelle on
10 demandait de modifier l'article de CST depuis le
11 début, bien c'est que les seuils qui sont prévus à
12 l'article, clairement il est trop bas. Donc,
13 clairement c'est pas des seuils qui étaient adaptés
14 pour les producteurs de GNR puis ça pouvait, puis
15 c'est ce qu'on se disait à l'époque, ça pouvait
16 mener à des pénalités pour des coûts qui n'étaient
17 pas réellement encourus par Énergir.

18 Puis dans les autres facteurs à considérer
19 il y a aussi le fait qu'Énergir a toujours été
20 transparent avec la Régie sur le fait que Saint-
21 Hyacinthe était exemptée des pénalités. Donc, on a
22 avisé la Régie dans le cadre des rapports annuels,
23 le huit (8) février aussi deux mille vingt et un
24 (2021) avant l'Étape C, on a amendé notre demande
25 de deux mille dix-sept (2017) pour spécifier que la

1 Ville de Saint-Hyacinthe était temporairement
2 exemptée, dans l'attente de la décision de la
3 Régie. Et aussi, bon l'exemption a été mentionnée
4 dans le cadre de l'Étape C.

5 Maintenant, écoutez, Madame la Présidente,
6 je ne vous dis pas qu'évidemment, un avis à la
7 Régie équivaut à une décision de la Régie. On
8 s'entend là-dessus, mais ce que je vous soumetts,
9 c'est que c'est un élément à considérer dans votre
10 décision de savoir si on doit appliquer la
11 rétroactivité de la décision.

12 Autrement dit, ça n'a pas été caché à la
13 Régie, puis on s'est fait prendre la main dans le
14 sac. On a été transparent à cet égard-là.

15 Un autre élément à considérer, selon nous,
16 c'est l'aspect inéquitable pour la Ville de Saint-
17 Hyacinthe. Vous savez, Saint-Hyacinthe a été la
18 première à se brancher sur notre réseau, ils
19 viennent vendre du GNR. Puis pendant longtemps, ça
20 a été la seule, je pense, pendant quatre ans, si je
21 ne me trompe pas, là, ça a été la seule. Puis elle
22 a été un peu le... On parlait dans notre preuve de
23 « cobayes », là, là-dessus.

24 Mais en appliquant cette pénalité-là à
25 Saint-Hyacinthe, on viendrait pénaliser Saint-

1 Hyacinthe par rapport aux autres producteurs
2 québécois qui sont arrivés, eux, après la
3 suspension de l'article. Puis qu'eux, ils ont
4 bénéficié de l'expérience, ils ont pu profiter de
5 l'expérience qu'on a bénéficié avec Saint-
6 Hyacinthe.

7 Puis au niveau de l'iniquité, il y a aussi
8 le fait que... Puis ça, ça va être un élément
9 important. Et dans les faits, Énergir n'a encouru
10 aucun coût directement attribuable au déséquilibre
11 de la Ville de Saint-Hyacinthe. C'est justement
12 pour ça qu'on demandait, en deux mille dix-sept
13 (2017), de pas appliquer l'article parce que ça ne
14 reflétait pas les coûts qui sont réellement
15 encourus.

16 Et au-delà, aussi, de l'aspect inéquitable,
17 bien, le fait de facturer cette pénalité-là, on
18 vous soumet, ça irait à l'encontre du principe qui
19 vise à récupérer le plus fidèlement possible, les
20 coûts d'acquisition qui sont réels en matière de
21 fournitures, de transport et d'équilibrage.

22 Et pour finir là-dessus, c'est... Puis la
23 Régie le reconnaissait. Dans la décision sur
24 l'Étape C, quand vous avez décidé de suspendre
25 l'article, on est du même avis, c'est-à-dire qu'on

1 est avis qu'une imposition de ces pénalités-là
2 irait à l'encontre de la mise en oeuvre des
3 objectifs de politiques énergétiques du
4 gouvernement, par lesquels le gouvernement
5 souhaite, non pas pénaliser indûment les
6 producteurs de GNR, mais au contraire, souhaite
7 favoriser la production de GNR.

8 Donc, écoutez... Évidemment, les principes
9 sont là, les faits. On ne nie pas l'évidence, ici.
10 On connaît les faits. Maintenant, ce qu'on vous
11 soumet, c'est le contexte particulier que je viens
12 de vous décrire, selon nous, est suffisant pour
13 justifier l'application rétroactive de la décision
14 qui a été rendue relativement à la suspension de
15 l'article DCST.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, ce qu'on convient aussi, c'est que la
18 demande qui a été déposée en deux mille dix-sept
19 (2017), ce n'était pas une demande de suspension de
20 l'article, c'était une demande de modification du
21 calcul de l'article?

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Tout à fait. C'est de modifier les seuils qui
24 étaient prévus à l'article, parce que c'est comme
25 ça que fonctionne l'article, il met des pénalités,

1 évidemment, si on dépasse les seuils puis qu'on
2 disait qu'ils étaient beaucoup trop bas.

3 Donc, je comprends que, plutôt que de
4 modifier les seuils, la Régie a dit : « On va le
5 suspendre le temps qu'on les analyse. » Mais donc,
6 vous avez raison. Si vous me posez la
7 question : « Est-ce que c'était une demande
8 initiale de suspension? » La réponse est : Non,
9 c'était une demande de modification.

10 Finalement, dans la décision sur l'Étape C,
11 c'est une demande de suspension qui a été rendue.
12 On est d'accord avec vous là-dessus.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Et dans les décisions que vous nous avez citées,
15 habituellement, les circonstances spéciales sont
16 des événements externes de... que je pourrais
17 qualifier de force majeure. Il y avait un ouragan,
18 dans un cas. Dans l'autre, il y avait un décret du
19 gouvernement. Je ne sais pas si c'est un décret ou
20 un... En tout cas, il y avait un... Je ne sais pas
21 le terme exact, je pense que c'est un décret du
22 gouvernement.

23 Là, c'est juste la volonté d'Énergir, là.
24 Il n'y a pas d'événement externe équivalent à force
25 majeure à laquelle Énergir a dû composer?

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Je vous le confirme. Il n'y a pas eu de tornade. Il
3 n'y a pas eu d'ouragan, de tremblement de terre. On
4 s'entend, puis pas ce qu'on pourrait appeler
5 « force majeure », si on veut. Je suis d'accord
6 avec vous.

7 En fait, je pense que c'est dans une des
8 réponses à la DDR-10 de la FCEI, la réponse 1.1. On
9 venait expliquer un peu factuellement ce qui était
10 arrivé. Puis dans les faits, on s'est ramassé
11 devant vous à l'Étape C. On disait : Bien, on
12 n'applique pas ces pénalités-là pour les
13 différentes raisons qu'on vous a parlé tout à
14 l'heure. Le montant était à quarante quelques mille
15 dollars. Puis ce n'était pas dans les mêmes eaux.
16 Ce n'était pas si problématique. Puis évidemment,
17 c'est une formule à appliquer pour calculer ces
18 pénalités-là, puis ce n'est pas quelque chose qui
19 est suivi du au jour le jour, là.

20 Puis dans la réponse à la FCEI, on
21 expliquait qu'est-ce qui est arrivé pour faire en
22 sorte que, finalement, on s'est rendu compte, à la
23 fin de l'année, que là, bien, c'était des montants
24 qui étaient substantiels qui avaient été encourus,
25 même s'il y avait eu des discussions avec Saint-

1 Hyacinthe, la Ville, il y avait des rencontres qui
2 avaient été faites, des explications.

3 Puis je ne veux pas revenir sur les faits.
4 Je vous réfère à la réponse 1.1 de la DDR-10. Mais
5 on a eu ces discussions-là. Puis finalement, bien,
6 le constat qu'on a fait, au moment de la décision
7 sur l'Étape C, c'est qu'on était plus dans les
8 mêmes eaux du quarante et quelques mille dollars.
9 On parlait d'un montant qui... parce que dans la
10 décision sur l'Étape C, c'est un peu ce qui avait
11 été dit, en disant : bon, bien, on parlait d'un
12 petit mon... je ne me rappelle plus c'est quoi le
13 mot que vous aviez utilisé?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Quarante-cinq mille (45 000).

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Oui, puis vous aviez décrit, je ne veux pas vous...
18 je ne veux pas mal vous citer, là, mais t'sais, on
19 disait grosso modo que ce n'est pas énorme, là,
20 puis on demandait, bon, O.K. Qu'en est-il, puis
21 comment allez-vous le traiter? Mais je vous dirais,
22 quand on a constaté finalement le déséquilibre qui
23 avait été encouru par St-Hyacinthe, puis le
24 montant, ce n'était plus la même game, puis de...
25 Écoutez, on va évidemment se conformer à la

1 décision de la Régie, mais je ne pense pas que ça
2 serait une bonne nouvelle pour parler de la filière
3 du Québec, mais de retourner voir St-Hyacinthe avec
4 ce montant-là, avec la situation qu'on connaît. Le
5 cas échéant, on se pliera à la décision de la
6 Régie, disons.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Et une dernière question, les tarifs...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 ... doivent refléter les coûts dans leur ensemble
13 et tels qu'ils ont été déterminés au moment de leur
14 détermination.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Mais c'est des coûts moyens, ce n'est jamais, ou
19 c'est rarement des coûts réels appliqués à un
20 client. Par exemple, s'il y a des frais de
21 branchement de trois cents dollars (300 \$) par
22 client, il se peut qu'un client, ça lui ait coûté
23 juste cent dollars (100 \$), puis qu'un autre, c'est
24 cinq cents dollars (500 \$), puis c'est un coût
25 moyen de trois cents (300 \$).

1 Mais vous demandez trois cents (300 \$) à
2 celui que ça coûtait (100 \$), puis vous demandez
3 cinq cents (500) à celui que ça a coûté trois cents
4 (300)...

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... trois cents (300) à celui que ça a coûté cinq
9 cents (500).

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Oui. Regardez, je ne suis pas en désaccord avec
12 vous, écoutez, je vous entends bien, puis je ne
13 suis pas en désaccord avec vous, puis c'est ça, le
14 principe général, là. Ce n'est pas particulier à
15 chacun, mais c'est ça le principe d'habitude qu'on
16 applique.

17 Mais t'sais, c'est pour ça quand on est
18 revenus faire la... je pense que c'est madame
19 Simard, dans son témoignage qui le disait, elle
20 dit : t'sais, oui, théoriquement, en vertu de
21 l'article il y avait cette pénalité appliquée, mais
22 cette pénalité-là, les vrais coûts qui sont
23 encourus, c'est quand il y a des gros producteurs
24 de schiste ou des gros producteurs comme ça, puis
25 des déséquilibres importants, puis c'est là qu'il y

1 a des coûts qui sont implantés. Pas quand un
2 producteur de GNR comme ça, ce n'est pas pour ça
3 que ça a été fait, l'article, c'est pour ça qu'on
4 demandait d'ailleurs de le modifier.

5 Donc, je ne suis pas en désaccord avec
6 votre prémisse, mais il y avait une particularité
7 ici qui, justement, c'est pour ça qu'on a présenté
8 une demande de modification, parce que ce n'est pas
9 pour ce cas-là que c'était prévu, les seuils de
10 déséquilibre aussi bas que ça.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 D'accord, je vous remercie. Vous pouvez continuer
13 votre...

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Excellent. Je vous remercie et je me suis dit qu'on
16 allait finir avec un... sur un autre sujet
17 croustillant, qui est le biogaz et les nouvelles
18 définitions.

19 Donc, écoutez, juste pour revenir, là,
20 écoutez, au mois de juillet, on vous a transmis,
21 là, notre correspondance, là, qui est... dans
22 laquelle on vous a fourni notre interprétation des
23 nouvelles définitions qui sont prévues au projet de
24 loi 97.

25 Puis, là, on vous a notamment soumis que,

1 selon nous, le projet de loi 97 n'avait pas pour
2 effet de modifier le traitement réglementaire du
3 biogaz au Québec puis que le biogaz n'était pas
4 inclus dans les nouvelles définitions de gaz
5 naturel et de gaz de sources renouvelables. Puis
6 aussi que ce projet de loi là n'avait pas d'impact
7 sur le calcul puis l'atteinte des cibles qui sont
8 prévues au règlement.

9 Et là, bien à mon grand chagrin, là, malgré
10 les arguments percutants qui ont été avancés dans
11 notre lettre, il semble clairement que je ne vous
12 ai pas convaincus, puisque le neuf (9) septembre,
13 la Régie a indiqué qu'elle entendait tenir une
14 audience à une date à être fixée ultérieurement,
15 qui allait porter, là, sur les impacts des
16 nouvelles définitions.

17 Évidemment, Énergir, on n'est pas contre la
18 tenue de cette audience-là, là, puis monsieur
19 Goyette vous en a parlé en audience pour traiter de
20 la question. Ce qui nous préoccupe davantage, bien
21 c'est que le quinze (15) septembre, en ouverture
22 d'audience, la Régie a indiqué qu'elle se
23 questionnait par rapport à l'impact que pourrait
24 avoir ce débat-là à venir, sur le déroulement de
25 l'étape D et plus particulièrement, la Régie a

1 c'est que même dans l'hypothèse où la Régie en
2 venait à rejeter l'interprétation d'Énergir et
3 concluait que le biogaz doit désormais être inclus
4 dans les nouvelles définitions de gaz naturel et de
5 gaz de sources renouvelables, ce que je vous
6 sou mets c'est que cette détermination-là n'aurait
7 aucun impact sur les caractéristiques qu'on vous
8 demande d'approuver dans le cadre de l'Étape D.

9 Ce que prévoit le règlement, de manière
10 claire, et non équivoque, c'est qu'Énergir doit
11 livrer annuellement une quantité de GNR ou, bon GNR
12 GSR, égal ou supérieur au seuil qui est prévu à
13 l'article 1. Et le seul biogaz qui est livré par
14 Énergir, c'est celui de St-Jérôme. Qui représente,
15 je vous le mentionnais, environ trente millions de
16 mètres cubes (30 Mm³) par année.

17 Donc même dans l'hypothèse où le biogaz
18 devait désormais être considéré comme étant du gaz
19 naturel ou GSR, cette détermination-là ne ferait
20 pas en sorte qu'Énergir deviendrait du jour au
21 lendemain propriétaire de l'ensemble des réseaux de
22 distribution de biogaz sur son territoire exclusif.
23 Et ça veut encore moins dire qu'Énergir livrerait
24 ces volumes-là.

25 Tout ce que ça voudrait dire, c'est que les

1 distributeurs de biogaz pourraient désormais
2 théoriquement se retrouver en contravention avec le
3 droit exclusif d'Énergir s'ils continuaient, s'ils
4 décidaient de continuer à distribuer du biogaz sur
5 notre franchise. On réfère à l'article 71 de la Loi
6 sur la Régie là-dessus. Il faudrait alors qu'ils
7 prennent la décision, s'ils décident d'arrêter de
8 livrer du biogaz ou s'ils décident de continuer de
9 le livrer en contravention avec le droit exclusif
10 d'Énergir.

11 Mais ce que je vous soumets c'est qu'il n'y
12 aucun scénario dans lequel ces volumes-là seraient
13 soudainement distribués ou livrés par Énergir. Et
14 ce que je vous soumets c'est que la Régie n'a pas
15 besoin du débat public à venir pour en arriver à
16 cette conclusion-là, sur cette question-là.

17 Les seuls volumes qui sont vraiment en jeu
18 ici ce sont les trente millions de mètres cubes
19 (30 Mm³) de St-Jérôme. Et, je vous soumets que ce
20 trente millions de mètres cubes là (30 Mm³) ne
21 devrait pas influencer votre décision puisque ça
22 changerait rien sur les besoins des contrats de
23 Archaea, de Waga et de Carbonaxion pour atteindre
24 la cible de deux pour cent (2 %).

25 On vous a parlé, je vous parlais en

1 audience d'une... je vais finir là-dessus, mais sur
2 une balance d'inconvénients. Et je vous soumetts que
3 cette balance-là penche très très fort en faveur de
4 la position d'Énergir. D'un côté de la balance,
5 s'il y a trente millions de mètres cubes (30 Mm3)
6 qui au final viennent s'ajouter, de biogaz, qui
7 viennent s'ajouter aux fins du calcul de règlement,
8 je vous soumetts que ça change pas grand chose. Ce
9 trente millions de mètres cubes là (30 Mm3), de
10 biogaz, d'ailleurs, n'entraînerait aucun impact sur
11 la socialisation parce que les volumes qui
12 viendraient s'ajouter sont entièrement consommés.
13 Donc on parlerait d'un net zéro. Et ça serait
14 également une situation temporaire.

15 On a annoncé plus tôt cette année que le
16 projet de GNR à St-Jérôme, donc je pense qu'on
17 visait d'ici deux mille vingt-quatre, deux mille
18 vingt-cinq (2024-2025), cet horizon-là... il n'y en
19 aura même plus de biogaz distribué par Énergir.

20 Donc, on a un côté de la balance et de
21 l'autre côté de la balance, bien, si jamais on
22 venait limiter l'approbation de nouveaux contrats,
23 le temps qu'une décision soit rendue par rapport au
24 débat des définitions, bien, là-dessus vous avez eu
25 les témoignages de monsieur Veillette, de monsieur

1 Regnault, de monsieur Duquette et aussi le
2 témoignage de l'AQPER, de monsieur Mounier. On les
3 retrouve au paragraphe 123 du Plan. Je veux pas
4 tous les lire évidemment, vous allez voir c'est
5 volumineux, mais sans être alarmiste, je pense
6 qu'on peut raisonnablement dire qu'une suspension
7 de l'approbation des nouveaux contrats pourrait
8 avoir des conséquences importantes sur la filière
9 du GNR au Québec.

10 Donc, pour ces raisons-là on pense que ce
11 n'est pas nécessaire de suspendre une décision
12 d'approbation de contrat ou l'approbation des
13 caractéristiques de l'Étape D d'ici à ce que ce
14 débat-là ait lieu. Point. Si vous avez des
15 questions, je suis à votre écoute.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 En fait c'est peut-être plus une nuance que je
18 voudrais vous soumettre.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Si ça venait influencer les volumes ou la
23 caractéristique volume, ou la caractéristique... en
24 fait c'est plus la caractéristique volume que la
25 caractéristique prix ou durée, parce que vous

1 m'avez entendu poser des questions à monsieur
2 Regnault ce matin. Si on doit inclure l'hydrogène
3 dans le sept ou dans le dix pour cent, parce que ça
4 devient du GSR, ou même dans le cinq pour cent, à
5 partir du premier janvier (1er), tout devient du
6 GSR, on comprend en ce moment, parce que ça passe
7 devant nous, que d'ici vingt vingt-cinq (2025), les
8 risques d'hydrogène dans le réseau sont faibles.

9 Si on doit, si on devait considérer cette
10 probabilité-là, ou cette possibilité-là, pour deux
11 mille vingt-sept (2027), pour le sept pour cent
12 (7 %) et puis pour le dix pour cent (10 %), bien il
13 faut se laisser une marge pour pouvoir considérer
14 la chose.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 C'est ça. C'est de voir, est-ce que ça, est-ce que
19 ça vous interpelle de la même façon?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Non. Ça m'interpelle pas de la même façon, mais je
22 comprends votre question et votre questionnement.
23 Pour l'hydrogène, ils vous ont répondu ce matin et
24 ils vous en ont parlé, puis est-ce qu'on doit en
25 tenir compte, par exemple, dans l'établissement

1 de... on parlait de, le vingt pour cent (20 %),
2 est-ce qu'on doit l'adapter pour en tenir compte,
3 ou et caetera.

4 À ce stade-ci, il y a tellement d'inconnu.
5 Puis on n'envisage pas que ça vienne sensiblement
6 impacter le calcul de la cible. On dit non, on ne
7 pense pas que ce soit nécessairement en tenir
8 compte. Puis c'est tellement... On parle d'un
9 horizon moyen long terme et on dit, écoutez, si
10 jamais on voit éventuellement, on vous dépose un
11 projet, un projet hydrogène puis on se rend compte
12 que ça serait finalement des volumes beaucoup plus
13 importants qu'on pensait, bien, peut-être qu'il y
14 aurait lieu à ce moment-là de réévaluer ce que je
15 vous dis là, c'est-à-dire, ce que vous autorisez
16 pour vingt vingt-sept (2027), ça peut toujours être
17 ajusté s'il y a des faits nouveaux qui se
18 présentent. Mais avec les faits qu'on a
19 aujourd'hui, on ne pense pas que c'est nécessaire.

20 Puis c'est un peu le même concept si vous
21 parlez avec le biogaz. Est-ce qu'on doit en tenir
22 compte dans les volumes? Pour les différentes
23 raisons que j'ai mentionnées, je ne pense pas. Puis
24 même si ça doit l'être, comme je disais, c'est
25 trente millions (30 M) qui est en jeu, trente

1 millions de mètres cubes (30 Mm3) de biogaz. Donc,
2 ça ne permet même pas d'atteindre le deux pour cent
3 (2 %) qui est prévu au Règlement. Ça ne permet pas
4 d'atteindre la cible de deux pour cent (2 %), puis
5 encore moins la cible de cinq pour cent (5 %) qui
6 arrive à grands pas.

7 Donc, si vous dites, est-ce qu'on doit le
8 considérer? Même dans ce scénario-là où on se rend
9 jusque-là que ça doit être considéré, notre
10 prétention, c'est que ça change rien aux besoins
11 qu'on a dans le cadre de l'Étape D.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Mais vous allez être d'accord avec moi que les
14 impacts d'une définition où le biogaz est soit du
15 gaz naturel, soit du gaz naturel de source
16 renouvelable, soit du gaz de source renouvelable...

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 On va l'avoir.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 On va l'avoir un jour. Ça milite en faveur d'une
21 plus grande prudence que moins. Parce que ces
22 éléments-là que vous citez, c'est votre conviction,
23 j'en suis persuadé, là, ce n'est pas... mais ça n'a
24 pas été déterminé encore, les effets, si jamais le
25 biogaz devait être considéré comme du GSR puis de

1 dire, bien, ça ne compte pas parce que, là, ils
2 vont juste être en contravention, peut-être que ça
3 devrait compter pour le Règlement. Je ne sais pas.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Bien, c'est peut-être là qu'on est en désaccord.
6 Puis je serais curieux d'entendre les intervenants
7 me citer des... on parlait d'articles juridiques
8 tantôt, en vertu de quels articles. Mais de dire
9 que c'est nous qui livrerions ces volumes-là
10 soudainement, ou qu'on devienne propriétaire ou
11 non, puis qu'on les livrerait.

12 C'est pour ça que je vous dis, écoutez, le
13 débat que vous voulez avoir, à savoir est-ce que ça
14 doit être inclus ou pas, on ne pense pas que c'est
15 le cas, mais on comprend le débat puis on voit
16 comment sont rédigées les définitions. On comprend
17 l'enjeu même si on a une tête de faite sur ce que
18 devrait être votre décision là-dessus. Mais pour ce
19 qui est de l'aspect de savoir s'il y a une décision
20 qui dit que ça doit être inclus dans les
21 définitions, à savoir est-ce que ça fait en sorte
22 qu'Énergir livre le biogaz qu'elle ne livre pas
23 mais que... Je vois absolument rien dans quelconque
24 principe qui existe qui ferait en sorte qu'Énergir
25 livrerait ces unités-là.

1 Maintenant, je comprends que votre point
2 semblait dire, bien, théoriquement, c'est peut-être
3 possible puis doit-on en tenir compte. Mais ma
4 réponse courte serait non, c'est tellement
5 théorique et plus qu'improbable que, non, on ne
6 doit pas en tenir compte.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Alors, votre interprétation juridique du Règlement
9 tel qu'il est écrit en ce moment, c'est quand on
10 dit « le distributeur doit livrer », ça doit être à
11 l'aide de ses propres installations et qu'on ne
12 pourrait pas vous imputer la livraison... si
13 quelqu'un contrevenait à votre monopole et livrait
14 du biogaz, on ne pourrait pas vous imputer les
15 volumes de livraison?

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Exactement. Ce n'est pas nous qui les livrerions.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 D'accord. Juste un instant. C'est beau, je vais
20 vous laisser continuer.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Au risque de finir ça sec un peu, je pense que ça
23 compléterait de notre côté les différents points
24 que je souhaitais couvrir. Donc, écoutez, à moins
25 qu'il y a des sujets que je n'ai pas couverts que

1 vous souhaitez m'entendre, ça me ferait plaisir d'y
2 répondre, mais si vous avez des questions autres.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Juste un instant s'il vous plaît. Non,
5 effectivement, on va reprendre notre discussion
6 lors de votre réplique sur les petits points que je
7 vous ai demandés.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Oui.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Et puis ça va être tout pour aujourd'hui, je pense.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Je suis presque déçu. J'ai rempli le parcomètre
14 pour rien parce que quinze heures quinze (15 h 15)
15 et c'est déjà terminé.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bien, si vous insistez, on peut jaser mais ce n'est
18 pas nécessaire.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 On va finir sur une bonne note. J'ai complété. On
21 va finir là-dessus.

22 DISCUSSION

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Excellent! Alors, on se revoit demain matin à neuf
25 heures (9 h). Maître Sicard, vous êtes la première

1 à plaider.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Pas de problème, je serai là à neuf heures (9 h).

4 Je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Maître Boudreau?

7 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

8 Oui. Madame la Présidente, on avait fait une
9 demande de possiblement repousser l'argumentation
10 pour laisser le temps à ma cliente de se
11 positionner sur la proposition subsidiaire
12 d'Énergir.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Juste un instant s'il vous plaît. Alors, comment ça
15 se dessine en ce moment, là, c'est que, demain, ça
16 serait l'ACEFQ, l'ACIG, le ROEÉ et la FCEI. Si on
17 avait la chance, on pourrait passer maître Paquet
18 du GRAME. Ça va dépendre comment ça, questions
19 incluses. Et puis on pourrait passer... Non, le
20 GRAME si on n'arrive pas à le passer demain, ça
21 sera vendredi. Vous pourriez passer vendredi aussi.

22 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

23 Ça convient de notre côté.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Est-ce qu'il y a d'autres questions

1 d'intendance? Ça va. Ah, Maître Gertler.

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Justement j'étais pour poser la question en fait de
4 l'ordre demain. Mais j'ai bien compris, l'ACEF de
5 Québec, l'ACIG, je ne sais pas, la FCEI...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Ça commence avec l'ACEFQ, maître Sicard; l'ACIG
8 avec maître Hamelin; vous, le ROÉÉ, par la suite;
9 la FCEI; le GRAME. Là, ensuite, bien, ce serait
10 l'AQPER et puis SÉ, ou ce serait SÉ et AQPER si
11 l'AQPER veut passer à la fin.

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Je pense que vous avez peut-être oublié le
14 SÉ-AQLPA.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Ce serait le GRAME, SÉ...

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Ça s'appelle SÉ-AQLPA-GIRAM.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui. Alors, SÉ-AQLPA-GIRAM et puis finir avec
21 l'AQPER. Et puis la réplique d'Énergir évidemment.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Très bien.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est bon. Alors, là-dessus, on va se revoir demain

1 à neuf heures (9 h). Merci.

2 AJOURNEMENT

3

4

5 SERMENT D'OFFICE :

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

12

13 ET J'AI SIGNE:

14

15

16

Sténographe officiel. 200569-7