

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 E

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
Mme FRANÇOISE GAGNON
Me SIMON TURMEL

AUDIENCE DU 17 OCTOBRE 2023

VOLUME 45

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me LOUIS LEGAULT
Me ALEXANDRE BELLEMARE
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

Me PHILIP THIBODEAU
avocat d'Énergir, S.E.C. (ÉNERGIR)

INTERVENANTS :

Me PAULE HAMELIN
avocate 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
Me EUGÉNIE VEILLEUX
avocats 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 D'ÉNERGIR	
VINCENT POULIOT	
CAROLINE DALLAIRE	
CATHERINE SIMARD	
ANTOINE DELAGE-LAURIN	
CAROLINE ALLARD	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	52
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me EUGÉNIE VEILLEUX	65
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	97
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIALT	120
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU	146
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	151
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET : (Suite au dépôt de l'engagement)	178

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-1 (Énergir) : Fournir la question et la réponse de ECCC relativement au moment de création des unités de conformité relativement à l'injection (demandé par le GRAME)	105
E-2 (Énergir) : Évaluer si le fait d'utiliser le plus élevé des ventes volontaires ou des cibles prévues au Règlement permettrait une meilleure allocation des profits générés par les ventes des UC et les écarts en lien avec l'amortissement (demandé par la FCEI).	135

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce dix-septième
2 (17e) jour du mois d'octobre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-sept (17)
8 octobre deux mille vingt-trois (2023). Dossier
9 R-4008-2017 Étape E : Demande concernant la mise en
10 place de mesures relatives à l'achat et la vente de
11 gaz naturel renouvelable.

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

16 Les avocats de la Régie sont maître Louis
17 Legault et maître Alexandre Bellemare.

18 La requérante est Énergir, s.e.c.,
19 représentée par maître Philip Thibodeau.

20 Les intervenants qui participent à la
21 présente audience sont :

22 Association des consommateurs industriels de gaz

23 Association coopérative d'économie familiale de

24 Québec représentée par maître Paule Hamelin;

25 Association québécoise de la production d'énergie

1 renouvelable représentée par maître Marie-Pierre
2 Boudreau;
3 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,
4 section Québec, représentée par maître Jean-
5 Philippe Therriault;
6 Groupe de recommandations et d'actions pour un
7 meilleur environnement représenté par maître
8 Geneviève Paquet;
9 Regroupement des organismes environnementaux en
10 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler
11 et maître Eugénie Veilleux;
12 Stratégies énergétiques, Association québécoise de
13 lutte contre la pollution atmosphérique et Groupe
14 d'initiatives et de recherches appliquées au milieu
15 représentés par maître Dominique Neuman.

16 Nous demandons aux participants de bien
17 vouloir s'identifier à chacune de leurs
18 interventions pour les fins de l'enregistrement.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Monsieur Specte. Bonjour à tous. Il me fait
21 plaisir au nom de mes collègues et du mien de vous
22 souhaitez une bonne première journée d'audience en
23 présentiel dans nos nouveaux locaux. Il me fait
24 plaisir de vous y accueillir en personne. Je ne
25 peux pas vous dire certainement à quel point je

1 suis contente d'être en personne ici avec vous pour
2 que l'on puisse mieux communiquer, mieux se
3 comprendre sur les enjeux sur lesquels nous nous
4 penchons dans le cadre de cette étape E.

5 Alors, la formation examinera au cours des
6 prochains jours l'Étape E, la dernière, de la
7 demande concernant la mise en place de mesures
8 relatives à l'achat et à la vente de gaz naturel
9 renouvelable. Cette étape permettra l'examen au
10 fond afin de traiter de l'intensité carbone du GNR
11 et des sujets connexes en lien avec le règlement
12 sur les combustibles propres. À la fin de cette
13 étape, la Régie se prononcera sur la demande
14 d'Énergir en la matière.

15 Comme vous l'avez déjà constaté, monsieur
16 Specte est notre greffier-audiencier; enfin,
17 monsieur Claude Morin participe en tant que
18 sténographe. L'audience est enregistrée et sera
19 diffusée en direct sur YouTube en contenu audio
20 uniquement. Les notes sténographiques seront
21 déposées comme d'habitude sur le site Internet de
22 la Régie dans les meilleurs délais.

23 En ce qui a trait au déroulement de
24 l'audience, nous procéderons comme prévu au
25 calendrier, soit par la preuve des témoins

1 d'Énergir et leurs contre-interrogatoires, par la
2 suite, nous aborderons la preuve des intervenants.
3 À moins d'une question préliminaire, la Régie est
4 prête à débiter.

5 PREUVE D'ÉNERGIR

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Bonjour tout le monde. Bon matin. Madame Duquette,
8 Madame Gagnon, Maître Turmel, très content d'être
9 avec vous ce matin. On dit souvent cette phrase-là,
10 mais ce matin, on la pense un peu plus que
11 d'habitude, par ailleurs ce matin, je crois que la
12 dernière audience qu'on a eue en présentiel dans le
13 dossier 4008, c'était au terme sur l'Étape B du
14 dossier qu'on avait eu au cours du mois de janvier
15 vingt vingt (2020), donc avant la pandémie. Donc ça
16 remonte à loin. Ça commence à dater, en fait, je
17 pense que l'Étape E du dossier n'existait même pas
18 encore à ce moment-là. Donc, ça fait un petit bout.
19 D'ailleurs, avec un petit brin de nostalgie, en
20 audience aujourd'hui parce que, effectivement,
21 c'est la dernière étape en principe du dossier
22 4008. Je dis « en principe », parce qu'on n'est pas
23 à l'abri d'esprit créatif qui pourrait nous
24 suggérer une étape F ou quelque chose comme ça.
25 Mais en principe, ça devrait venir conclure cette

1 belle aventure qu'est le dossier 4008.

2 Donc, pour ce matin, on va débiter avec la
3 présentation d'Énergir qu'on a déposée ce matin.
4 Évidemment le dossier de l'Étape E, vous savez, est
5 assez volumineux. Je ne sais pas si vous avez fait
6 l'exercice dans la préparation d'aujourd'hui de
7 relire ce qui est dans l'Étape E d'un bout à
8 l'autre, mais ce n'est pas une petite lecture avec
9 les mémoires, les preuves, les compléments, les
10 DDR. Donc, on voulait prendre un instant pour
11 revenir sur les éléments importants de la demande
12 d'Énergir, s'assurer qu'on ait tous la même
13 compréhension pour entreprendre l'audience.

14 D'ailleurs, on va finir la présentation, il
15 y avait un suivi qui avait été demandé la semaine
16 dernière dans votre lettre par rapport au
17 traitement du RCP par les autres distributeurs, ça
18 va faire partie également de la présentation.

19 Et dernière chose, on a déposé ce matin une
20 version amendée de notre demande pour l'Étape E.
21 J'espère que je n'ai pas ruiné votre déjeuner quand
22 vous avez vu ça apparaître sur votre téléphone ce
23 matin. Je vous rassure, on ne demande rien de
24 nouveau. En fait, on a déposé au mois de juillet,
25 une version amendée de notre preuve pour l'Étape E

1 et on a ajouté la section 8 qui traitait de
2 l'intégration de la valeur des UC dans les
3 caractéristiques de l'Étape D.

4 Et dans la preuve, on demandait en
5 conclusion justement d'approuver la méthode qui
6 était prévue à la section 8, puis on s'est rendu
7 compte qu'on n'avait pas amendé également la
8 demande pour faire concorder ça. Donc, ce matin, on
9 s'est rendu compte dans la préparation que ça avait
10 été un oubli. Donc, on a fait l'amendement
11 simplement pour s'assurer que ça concordait avec la
12 preuve qu'on a déposée.

13 Donc, cette précision-là étant apportée, on
14 serait prêt à débiter avec l'assermentation des
15 témoins.

16
17 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce dix-septième
18 (17e) jour du mois d'octobre, ONT COMPARU :

19
20 VINCENT POULIOT, directeur exécutif, Marchés du
21 carbone et efficacité énergétique, Énergir, ayant
22 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
23 Montréal (Québec);

24
25

1 CAROLINE DALLAIRE, directrice exécutive,
2 Réglementation et tarification, Énergir, ayant une
3 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
4 (Québec);

5
6 CATHERINE SIMARD, directrice, Tarification,
7 Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du
8 Havre, Montréal (Québec);

9
10 ANTOINE DELAGE-LAURIN, conseiller principal,
11 Approvisionnement et développement de GSR, Énergir,
12 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
13 Montréal (Québec);

14
15 CAROLINE ALLARD, directrice principale,
16 Comptabilité financière DaQ, Énergir, ayant une
17 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
18 (Québec);

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

22
23 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

24 Q. **[1]** Si possible d'afficher, c'est la présentation
25 PowerPoint de ce matin, qui serait la pièce B-0973.

1 Excellent. Donc, on peut débiter.

2 M. VINCENT POULIOT :

3 R. Parfait. Merci beaucoup. Madame la Présidente,
4 Monsieur et Madame les Régisseurs. On va passer
5 sommairement les différents thèmes de la
6 présentation aujourd'hui. Donc, on va faire
7 rapidement un sommaire sur la réglementation sur
8 les combustibles propres sans entrer dans tous les
9 détails, mais je pense que quelques mots à ce
10 sujet-là seraient tout à fait à-propos.

11 On va regarder également le processus de
12 valorisation à haut niveau; quelques mots également
13 sur le processus de la négociation avec les
14 producteurs; également quelques éléments importants
15 à retenir au niveau de la comptabilité et de la
16 stratégie tarifaire; quelques mots également sur la
17 cession de volumes. Et on va terminer, comme mon
18 collègue l'a mentionné tout à l'heure, avec un
19 point sur les autres distributeurs gaziers, donc en
20 lien avec votre requête dans votre plus récente
21 communication.

22 Donc, à la page suivante, on a présenté
23 sommairement des points ou des faits saillants en
24 lien avec la réglementation sur les combustibles
25 propres. On va tout de suite aller à la page

1 suivante, s'il vous plaît. Donc, grosso modo, en
2 quelques mots, on comprend que c'est une nouvelle
3 réglementation fédérale qui est en place depuis le
4 mois de juin deux mille vingt-deux (2022) qui vise
5 essentiellement les fournisseurs principaux, ce
6 qu'on appelle les producteurs, les importateurs
7 d'essence et de diesel au Canada, qui doivent
8 réduire l'intensité carbone, donc nouveau concept
9 qu'on n'avait pas dans notre vocabulaire jusqu'à
10 présent, de quatorze grammes (14 g) de CO2 d'ici
11 deux mille trente (2030), ce qui est l'équivalent à
12 peu près de quinze pour cent (15 %) par rapport à
13 deux mille seize (2016). Donc, c'est une exigence
14 qui vise ces producteurs-là ou les importateurs
15 d'essence et de diesel uniquement, donc qui ne vise
16 pas essentiellement Énergir dans ses activités
17 réglementées. On compte à peu près trente-trois
18 (33) fournisseurs principaux, là, selon le plus
19 récent décompte, là, qu'Environnement et Changement
20 climatique Canada a publié au mois d'août dernier.

21 Pour se conformer à cette réglementation-
22 là, les fournisseurs principaux peuvent soit créer
23 ou acheter, en fait, des unités de conformité et
24 les remettre au gouvernement pour rencontrer leurs
25 obligations pour chacune des périodes de

1 conformité, qui est généralement d'une année.
2 Essentiellement, ils peuvent acheter ou préparer ou
3 concevoir des unités de conformité de catégorie
4 liquide, je vais le dire correctement, également
5 des unités de catégorie gazeuse. Caractéristique
6 particulière au niveau des unités gazeuses, les
7 fournisseurs principaux ne peuvent pas en utiliser
8 plus que dix pour cent (10 %) pour combler leurs
9 différents besoins.

10 Très rapidement, sur les deux grandes
11 catégories, donc la catégorie liquide qui nous
12 intéresse un peu moins aujourd'hui, je vais
13 focuser d'ailleurs davantage sur la catégorie des
14 unités gazeuses, qui peuvent soit être générées par
15 une diminution de l'intensité carbone d'un
16 combustible gazeux à l'égard de ce combustible
17 gazeux, par le projet de réduction qui réduit
18 l'intensité carbone, là, de la catégorie des
19 combustibles liquides. C'est pas un élément qui
20 nous intéresse particulièrement aujourd'hui, c'est
21 davantage le point suivant. Donc, c'est vraiment là
22 où on a focussé notre attention. Donc, c'est dans
23 le cadre de la production ou de l'importation au
24 Canada d'un combustible à faible intensité carbone,
25 qui réduit les émissions de CO2 qui auraient

1 autrement été rejetées en utilisant du propane ou
2 du gaz naturel conventionnel. Donc, c'est là qu'un
3 utile usage du gaz naturel renouvelable ou du gaz
4 de source renouvelable en remplacement du gaz
5 naturel dans le réseau d'Énergir permet la création
6 d'unité de conformité au sens du RCP.

7 Donc, à la page suivante, vous avez un peu
8 une représentation que vous avez certainement déjà
9 vue régulièrement, donc on voit les différentes
10 catégories d'intrants, donc matières domestiques,
11 matières agricoles, et caetera. Donc, vous avez le
12 processus que vous avez déjà, probablement
13 plusieurs fois, donc biométhanisation, et caetera,
14 jusqu'à l'injection. C'est vraiment au moment de
15 l'injection dans le réseau gazier ou de
16 l'importation au Canada pour l'injection dans le
17 réseau gazier que le RCP permet de créer des unités
18 de conformité. Donc, on n'a pas besoin de faire la
19 traçabilité fine jusqu'à l'utilisateur final. Le
20 règlement reconnaît d'emblée qu'il y a des unités
21 de conformité provisoire et finale qui peuvent être
22 créées dès le moment où on injecte dans le réseau.

23 À partir du moment évidemment que le gaz
24 naturel n'est pas réexporté à l'extérieur du
25 Canada, donc tant que ça reste au Canada et que la

1 consommation se fait au Canada, il n'y a pas
2 d'enjeu de ce côté-là.

3 À la page suivante, on a pensé vous faire
4 une image, donc évidemment, on n'a pas repris le
5 texte complet du RCP, mais c'est plus une image qui
6 illustre le processus. Donc, à gauche de la page
7 vous avez différents producteurs, qu'on a nommés
8 arbitrairement A, B, C, avec des intensités carbone
9 qui peuvent varier. Dans l'exemple ici on a mis
10 entre vingt (20) et moins cinquante (-50). Et
11 également, on a des fournisseurs étrangers, donc
12 par exemple aux États-Unis, qui pourraient avoir
13 des intensités carbone différentes aussi.

14 Donc, à partir du moment qu'Énergir est
15 considéré comme un créateur enregistré, ce qui est
16 le cas, donc on a fait nos devoirs, on a fait notre
17 inscription, on doit signer les accords de création
18 avec des producteurs au Canada. Donc, c'est une
19 formalité administrative additionnelle, qui est
20 distincte des ententes contractuelles qu'on
21 pourrait avoir avec ces mêmes producteurs-là.

22 Formalité qui n'est pas nécessaire dans le
23 cadre des producteurs étrangers, donc le simple
24 fait d'importer au Canada et d'être reconnu comme
25 l'importateur permet à ce moment-là à Énergir de

1 créer des unités de conformité avec le gaz naturel
2 qui est importé.

3 Et là, vous avez, une fois que le gaz
4 naturel est importé, vous avez toute la chaîne
5 administrative, je vous dirais, relativement assez
6 lourde à gérer, donc qui commence par la
7 détermination de l'intensité carbone selon
8 différentes manières. Donc, on va y revenir
9 certainement aujourd'hui. Il y a plusieurs rapports
10 à produire, chaque trimestre, il faut produire des
11 rapports de création une fois que les intensités
12 carbone sont approuvées. Différents rapports de
13 suivi pour s'assurer que les matières premières qui
14 rentrent à l'intérieur du processus de création du
15 gaz de source renouvelable restent à l'intérieur
16 des limites. Donc, on a des rapports sur les
17 filières d'intensité carbone, rapports sur le bilan
18 des matières, donc plein de documents ou de suivis
19 et de rapports de vérification externes par des
20 auditeurs externes qui ont été d'ailleurs un enjeu
21 au Canada. Il n'y en a pas des tonnes qui ont reçu
22 des certifications d'environnements et de
23 changements climatiques. Donc, nous, on a été
24 chanceux. On a pu faire affaire avec le Bureau de
25 la normalisation du Québec qui avait reçu ces

1 autorisations et ces certifications de ce côté-là.

2 Ce qui nous amène, au terme de tout ce long
3 processus-là, à avoir des unités qui sont en
4 inventaire ou qui sont disponibles à l'avance, je
5 vais dire ça comme ça, pour par la suite,
6 entreprendre des processus commerciaux c'est-à-dire
7 de signer des ententes commerciales et de pouvoir
8 vendre ces unités-là à différents fournisseurs
9 principaux.

10 Et là-dessus, on a déjà des discussions
11 très avancées avec plusieurs fournisseurs
12 principaux, donc des travailleurs ou des fabricants
13 d'essence et de diesel au Canada qui, eux, vont
14 avoir besoin de ces unités-là pour assurer leurs
15 propres conformités.

16 Donc, une fois que ces contrats-là seront
17 complétés, on pourra à ce moment-là, au terme d'une
18 décision favorable de la Régie, vendre ces unités
19 qui seront disponibles à la vente et à ce moment-
20 là, les intégrer à l'intérieur du tarif de GSR,
21 comme on vous l'a présenté.

22 Vous voyez qu'il y a deux flèches qui se
23 dirigent vers le tarif de GSR, c'est pour illustrer
24 les deux moments clés. Le premier, la flèche qui
25 part d'Énergir et qui s'en va au tarif, c'est

1 l'introduction préliminaire au moment de la
2 création provisoire.

3 On a la preuve. On parlait ici d'un facteur
4 de risque et d'une donnée ou d'une valeur qui est
5 basée sur la juste valeur marchande. Donc, une
6 première fois, on intègre une valeur préliminaire
7 dans le tarif, le plus rapidement possible. Et au
8 terme de la vente, à ce moment-là, il y aura une
9 deuxième intégration pour pouvoir intégrer le solde
10 de la valeur. Donc, à un autre niveau, c'est un peu
11 comme ça qu'Énergir entend procéder.

12 À la page suivante, on a pensé utile, peut-
13 être pour la compréhension de tous, de faire ce
14 qu'on a appelé un état de la situation au trente
15 (30) septembre deux mille vingt-trois (2023). Donc,
16 c'est un tableau que vous avez peut-être déjà vu
17 dans la partie gauche au niveau des différents
18 projets ou contrats avec Énergir.

19 Vous avez également le pays dans lequel ces
20 différents contrats ou les sites se situent. Vous
21 avez le statut au niveau des accords de création
22 pour chacun de ces producteurs-là. Donc, quelques
23 fois c'est requis. Lorsque ce sont des sites
24 américains, comme je vous le mentionnais, ce n'est
25 pas requis, ce qui explique qu'il y a simplement un

1 petit trait dans le tableau.

2 Donc, vous voyez, on a quand même beaucoup
3 d'accords de création signés. D'autres sont à
4 venir, parce que les moments d'injection ne sont
5 pas encore débutés, donc on a quand même priorisé
6 nos travaux en ce sens-là.

7 Et je soulève tout de suite un point. On
8 s'est permis d'encadrer les intensités carbone que
9 vous voyez ici qui varient entre dix-huit
10 (18 g CO₂/MJ) et trente-cinq grammes de CO₂ par
11 mégajoule (35 g CO₂/MJ). Vous vous souvenez dans la
12 preuve, on a fait mention qu'on avait une intensité
13 carbone préliminaire autour de quatorze grammes de
14 CO₂ (14 g CO₂/MJ). Il faut se rappeler que la
15 preuve d'Énergir a été rédigée à l'été et à
16 l'automne deux mille vingt-deux (2022) et déposée à
17 la Régie en décembre. Évidemment, en deux mille
18 vingt-deux (2022), à ce moment-là, évidemment, on
19 n'avait pas le fin détail des intrants associés à
20 chaque site de production. Donc, on avait utilisé
21 comme hypothèse une intensité carbone moyenne de
22 quatorze (14 g CO₂/MJ).

23 Ceci étant dit, lorsqu'on a recommuniqué au
24 terme des accords de création avec les producteurs,
25 on est allé chercher les données. On a utilisé la

1 formule de calcul qui est permise selon le
2 règlement à l'article 75.1 b) qui nous permet à ce
3 moment-là d'avoir une meilleure idée plus précise
4 en fonction des intrants spécifiques de chacun des
5 sites, ce qui nous a permis d'avoir des intensités
6 carbone qui étaient quelques fois dix-huit
7 (18 g CO₂/MJ), d'autres fois trente-cinq
8 (35 g CO₂/MJ).

9 Également, on a mieux compris les
10 différentes méthodes d'identification de cette
11 intensité carbone-là. Donc, vous voyez la colonne
12 qui s'appelle « Méthode ». Donc, vous avez la
13 formule qui fait référence à l'article 75.1 b),
14 sinon c'est 75.1 c) qui vise le modèle ACV des
15 combustibles.

16 Vous avez également la notion
17 d'approbation, parce que chaque intensité carbone
18 de chaque site doit être approuvée par
19 Environnement et Changement climatique Canada. Et
20 vous avez les décomptes quantitatifs quant aux
21 nombres d'unités de conformité qu'on est en mesure
22 de créer depuis, en fait, le début jusqu'au trente
23 (30) septembre dernier. Donc, on parle d'un nombre
24 quand même limité d'à peu près sept mille cinq
25 cents (7500) unités de conformité.

1 Ceci étant dit, vous voyez également qu'on
2 s'est donné le mandat de recalculer les intensités
3 carbone pour tous les sites ou avoir une intensité
4 carbone approuvée pour tous les sites le plus
5 rapidement possible. Donc, pour tous les sites
6 notamment qui étaient aux États-Unis pour lesquels
7 on n'a pas été en mesure d'avoir une approbation
8 d'Environnement et Changement climatique Canada, on
9 veut recalculer les intensités carbone pour que, au
10 trente et un (31) décembre, ce soit fait puis qu'on
11 puisse créer dorénavant les unités de conformité.

12 Et également, vous voyez, l'avant-dernière
13 colonne, vous avez un total de soixante-six mille
14 (66 000) unités. Ce sont des unités, en fait, c'est
15 une estimation, mais c'est des unités qu'on pourra
16 créer rétroactivement en fonction des différentes
17 cibles une fois qu'on aura l'intensité carbone
18 autorisée selon l'une ou l'autre des différentes
19 méthodes.

20 Donc, ce n'est pas des unités qui sont
21 perdues, c'est qu'il y a un phénomène qui s'appelle
22 le rapport d'ajustement qui, d'ici le trente (30)
23 juin deux mille vingt-quatre (2024), entre autres,
24 il y en aura peut-être d'autres par la suite, mais
25 qui vont nous permettre d'aller récupérer ces

1 unités-là qui pourront s'ajouter à celles qui
2 seront déjà disponibles à l'avance.

3 Donc, voilà essentiellement l'état de la
4 situation par rapport aux intensités carbone et au
5 nombre d'unités de conformité que nous avons créées
6 jusqu'à maintenant. Donc, je vais tout de suite
7 passer la parole à mon collègue Antoine
8 Delage-Laurin pour la suite de la présentation.

9 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

10 R. Merci, Monsieur Pouliot. Donc, bonjour à tous.
11 Antoine Delage-Laurin pour Énergir. Donc, les
12 prochaines diapositives vont présenter
13 l'information par rapport à la négociation avec les
14 producteurs pour vous donner un peu plus de détails
15 sur la proposition d'Énergir.

16 Donc, la première diapositive présente la
17 stratégie d'Énergir en fait qui n'a pas changé.
18 Notre but c'est de s'approvisionner en GSR au
19 meilleur pour la clientèle afin d'atteindre nos
20 cibles réglementaires, puis dans cette
21 proposition-là, bien tous les attributs
22 environnementaux sont transférés sont transférés
23 dans les contrats.

24 Donc, vous voyez les deux mécanismes
25 d'approvisionnement principaux qu'on a présentés

1 dans le cadre de l'Étape D. À gauche, on a l'appel
2 d'offres et à droite, on a le gré à gré. Donc, au
3 niveau de l'appel d'offres, le transfert des
4 attributs environnementaux est un critère. Donc, au
5 niveau de l'appel d'informations ou de l'appel
6 d'offres, c'est un critère. Pour le gré à gré, en
7 fait, le RCP ne change pas l'approche initiale
8 d'énergie, c'est-à-dire qu'on s'assoit avec les
9 producteurs, c'est une négociation à livres
10 ouverts, on offre un prix de GSR qui permet de
11 récupérer les coûts et offrir un rendement
12 raisonnable aux différents producteurs, puis dans
13 cette offre de valeur là, bien tous les attributs
14 environnementaux sont transférés à Énergir.

15 Donc, ceci étant dit, on n'est pas fermé à
16 une négociation, par exemple, sur un partage des
17 attributs environnementaux. Par contre, on va
18 ajuster le prix de GSR à la baisse afin de
19 maintenir un avantage pour la clientèle. Puis ça,
20 ça va être discuté au cas par cas, négocié avec
21 chacun des producteurs.

22 Donc, au niveau de la prochaine
23 diapositive. Quand on a préparé l'audience, on
24 voulait revenir sur certaines des DDR puis notre
25 preuve pour venir préciser des informations qu'on a

1 partagées pour s'assurer qu'on ait tous la même
2 compréhension à cet effet-là.

3 Donc, dans la preuve, Énergir, on dit qu'on
4 privilégie une stratégie contractuelle dans
5 laquelle on vise à acquérir le GNR et le droit de
6 créer des unités de conformité du producteur, sauf
7 si ce dernier ne veut pas les céder ou si on juge
8 que le prix est trop élevé ou des conditions
9 commerciales qui sont déraisonnables. On a apporté
10 certaines réponses en DDR qui pourraient avoir de
11 la confusion, donc on veut revenir ici pour les
12 préciser.

13 Par exemple, la question 3.3, la DDR 33 de
14 la Régie, qu'on présente trois situations
15 potentielles qui ne sont pas exhaustives, mais dans
16 la première situation, on parle qu'Énergir achète
17 le GSR à un certain prix et acquiert le droit de
18 créer des unités de conformité sans coût
19 additionnel. Donc, c'est ce qu'on a fait dans nos
20 contrats existants qu'on a déjà en place, donc
21 c'est cette situation-là.

22 Au niveau de la deuxième situation, Énergir
23 achète le GSR à un prix déterminé et achète le
24 droit de créer les UC à un prix déterminé sur un
25 pourcentage de la valeur nette de la vente des UC.

1 Et pour la troisième situation, on dit : Énergir
2 achète le GSR à un prix déterminé et achète le
3 droit de créer des UC à un prix déterminé.
4 Donc, ces trois situations-là sont toujours
5 vraies aujourd'hui. Par contre, dans nos réponses,
6 je pense à la DDR 35, on laisse entendre que les
7 situations 1 et 2, le prix offert par Énergir
8 pourrait être le même, puis on tient à préciser que
9 le prix serait différent, en fait, pour la
10 situation 2.

11 Donc, situation 1, contrats actuels, on
12 s'approvisionne en GSR à un certain prix et on
13 acquiert le droit de créer des unités de
14 conformité. Situation 2, on discute d'un partage
15 avec le producteur, mais le prix du GSR serait revu
16 à la baisse pour maintenir un avantage pour la
17 clientèle.

18 Puis à la prochaine diapositive, on va
19 avoir un exemple chiffré qui va bien démontrer
20 chacune de ces situations-là. Donc, ici, vous
21 voyez, il y a trois colonnes, avant RCP, après RCP,
22 puis la dernière, c'est des exemples chiffrés qui
23 exposent notre position par rapport à après le RCP.
24 Donc, avant le RCP, appel d'offres, gré à gré, les
25 deux mécanismes principaux d'approvisionnement.

1 L'appel d'offres, processus compétitif
2 nord-américain dans lequel les soumissionnaires
3 soumettent leurs offres. On les analyse avec nos
4 critères de fiabilité et on sélectionne les
5 meilleures offres pour éventuellement, on espère
6 signer des contrats et s'approvisionner en GSR.

7 Au niveau du gré à gré, donc c'est une
8 négociation à livre ouvert, on regarde les
9 caractéristiques du projet, on regarde avec les
10 producteurs, on regarde ses coûts, rendement
11 raisonnable, on négocie, on espère s'entendre sur
12 un contrat et un prix de GSR dans lequel on peut
13 recevoir le GSR.

14 Puis par exemple, dans cette offre-là on
15 peut offrir un trente dollars du gigajoule
16 (30 \$/GJ) et on aurait tous les attributs
17 environnementaux comme on le faisait avant le RCP,
18 c'est la colonne « Avant RCP ».

19 Après le RCP pour l'appel d'offre le
20 processus est le même, on va en lancer un
21 d'ailleurs dans les prochains jours pour notre
22 cible de cinq pour cent (5 %) en deux mille vingt-
23 cinq (2025). On a lancé, je pense, trois appels
24 d'offres dans les quatre dernières années, donc, on
25 maintient cette prévisibilité-là, on pourra

1 s'approvisionner en GSR, même critère de fiabilité,
2 on analyse les offres et cetera et on signe des
3 contrats avec la mention des attributs
4 environnementaux.

5 Pour le gré à gré, bien notre approche
6 initiale, c'est le même processus, livre ouvert, on
7 regarde les caractéristiques du projet, on regarde
8 un rendement raisonnable, on s'entend sur un prix
9 de GSR et tous les attributs environnementaux sont
10 transférés à Énergir.

11 Donc, on reprend l'exemple chiffré du
12 trente dollars par gigajoule (30 \$/GJ). Par contre,
13 on est ouverts, si les producteurs désirent avoir
14 un partage de la valeur des UC, bien on va
15 regarder, par exemple, l'exemple ici mentionne un
16 vingt-neuf dollars du gigajoule (29 \$/GJ) avec un
17 partage quatre-vingt-dix pour cent (90 %) à
18 Énergir, dix pour cent (10 %) au producteur.

19 Puis, là, bien on va regarder quelle offre
20 est la meilleure. On se rappelle, on veut
21 s'approvisionner au meilleur coût pour la
22 clientèle, et cetera, donc on va regarder, trente
23 dollars du gigajoule (30 \$/GJ) avec tous les
24 attributs environnementaux ou vingt-neuf dollars
25 (29 \$) avec disons un dix pour cent (10 %) qui

1 revient au producteur puis on va regarder
2 différents critères, par exemple, l'intensité
3 carbone du projet, est-elle certifiée par
4 Environnement et Changement climatique Canada, on
5 va regarder la valeur des UC, est-ce que le marché
6 est liquide, est-ce que le marché est présent, et
7 cetera, quelle est la durée du contrat? Si on parle
8 d'un contrat de cinq ans par rapport à un contrat
9 de vingt (20) ans, ce n'est pas la même
10 expectative, ce n'est pas la même variabilité sur
11 les revenus, prédire un marché volatile dans vingt
12 (20) ans ou dans quelques années, puis avec
13 l'ensemble de ces facteurs-là, bien on va décider,
14 Énergir, quelle est la meilleure décision à faire
15 selon cette analyse-là, selon les négociations au
16 cas par cas avec chaque producteur.

17 Puis premier exemple à droite qu'on voulait
18 illustrer, c'est de dire, par exemple, le
19 producteur vient nous voir, puis il dit : Énergir,
20 moi je veux vous vendre le GSR sans le produit
21 d'unités de conformité à disons vingt dollars du
22 gigajoule (20 \$/GJ). Parfait, on va le regarder,
23 puis, là, c'est là qu'on va rentrer un peu plus en
24 profondeur dans la fiabilité de l'approvisionnement
25 en GSR. Si nous, on juge que le projet a besoin

1 disons de trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ)
2 puis que lui nous offre vingt (20) en espérant les
3 valoriser sur le RCP d'une valeur supplémentaire,
4 mais si le marché du RCP s'écroule ou chute parce
5 que c'est un marché qui est volatile, qui peut
6 bouger, est-ce que le projet à vingt dollars du
7 gigajoule (20 \$/GJ) demeure rentable ou est-ce que
8 le projet va faire faillite? Si à l'année douze
9 (12) par exemple, le projet fait faillite, bien
10 Énergir, probablement on perd l'approvisionnement,
11 le producteur fait faillite, donc, c'est une
12 mauvaise nouvelle, puis la clientèle GSR va
13 sûrement être pénalisée aussi parce qu'on va devoir
14 signer un nouvel approvisionnement en GSR peut-être
15 à un prix plus élevé, donc, vous voyez, on regarde
16 cet aspect de fiabilité dans une situation
17 hypothétique comme peut-on acheter du GSR sans les
18 droits UC aussi.

19 Puis vous, voyez dans ces trois situations-
20 là, on ne parle pas de payer plus cher pour
21 acquérir des unités de conformité. Avant le RCP, on
22 est à trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ) avec
23 tous les attributs. Après le RCP, c'est la même
24 stratégie initiale qu'on s'approche pour le gré à
25 gré, mais on ne va pas aller payer trente et un

1 (31), ou on ne propose pas de payer trente et un
2 (31) ou trente-deux dollars (32 \$) pour acquérir
3 les UC parce que le trente dollars (30 \$) fictif
4 permet d'avoir un rendement raisonnable pour le
5 producteur, permet que celui-ci fasse, opère son
6 site durant vingt (20) ans, par exemple, puis, bien
7 le bénéfice supplémentaire, nous, Énergir, on pense
8 qu'il y en a, c'est pour ça qu'on fait l'Étape E,
9 on va l'utiliser pour en faire bénéficiaire la
10 clientèle, donc cent pour cent (100 %) des profits
11 retournerait à la distribution du GSR.

12 Donc, prochaine diapositive, on voulait
13 revenir sur certains points de vue qui ont été
14 partagés puis les commenter, en fait. Pour ce qui
15 est de la position de l'AQPER, l'AQPER demande à la
16 Régie de fixer un pourcentage fixe du partage des
17 UC. On l'interprète pour les producteurs québécois
18 uniquement. Donc, nous, déjà, on n'appuie pas cette
19 position-là, on pense que ça pourrait créer de
20 l'interférence dans le marché libre du GSR, parce
21 que ça devient une des négociations, un des
22 éléments de négociation devient ce partage-là de
23 valeur, en venant fixer une des valeurs, comme par
24 exemple, le prix ou le partage, mais, là, ça vient
25 un peu interférer, puis si c'est juste les

1 producteurs québécois qu'il y a un partage, bien
2 comment on compare avec les offres, disons, hors
3 Québec qu'on reçoit, ça devient difficile de
4 comparer les approvisionnements Québec et hors
5 Québec.

6 Deuxième point qu'on voulait apporter,
7 c'est l'incertitude sur le financement avec un prix
8 de GSR inférieur. Actuellement on n'a pas
9 d'indication, il y a une incertitude à savoir si
10 les institutions bancaires ou financières vont
11 financer un projet, disons, pour reprendre
12 l'exemple, à vingt-neuf dollars du gigajoule
13 (29 \$/GJ). Peut-être que les banques vont dire :
14 non, nous on veut un trente dollars du gigajoule
15 (30 \$/GJ) parce que le contrat d'Énergir, c'est une
16 utilité gazière il y a une imprévisibilité au
17 niveau des revenus, et cetera, donc, on devait
18 peut-être potentiellement signer un contrat à
19 trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ) également,
20 mais, là, si un partage fixe est imposé, bon bien
21 la clientèle perd ce dix pour cent (10 %)-là
22 disons, pour reprendre l'exemple du vingt-neuf
23 dollars (29 \$). Elle perd ce dix pour cent (10 %)-
24 là, qui devrait être versé au producteur qui fait
25 déjà un rendement raisonnable disons avec le trente

1 dollars (30 \$), mais qu'en plus de ça aurait un dix
2 pour cent (10 %) de la valeur des UC.

3 La colonne de droite en bleu... bleu plus
4 pâle... en fait, c'est un questionnaire général
5 que... que nous, Énergir, aussi on s'est posé puis
6 qu'on voyait qu'il ressortait dans différentes DDR.
7 Est-ce que c'est pas plus simple pour nous
8 d'acquérir le GSR sans droits de créer des UC, pour
9 tenter de minimiser le plus possible le prix de GSR
10 pour, encore une fois être au meilleur coût. Puis
11 on voit différents risques dans cette stratégie-là.
12 Premièrement, il peut y avoir une perte
13 d'opportunité avec certains producteurs québécois.
14 Comme mon collègue monsieur Pouliot mentionnait un
15 peu plus tôt, c'est quand même une certaine
16 lourdeur administrative de créer ces UC-là et de
17 bien les valoriser. Peut-être que certains
18 producteurs québécois pourraient dire : bon, bien
19 moi je ne le ferai pas, je ne le ferai pas de toute
20 façon. Je vends à trente dollars du gigajoule
21 (30 \$/GJ) à Énergir. J'ai mon rendement, je fais
22 mon projet, c'est ça mon... ma fonction, qu'est-ce
23 que je veux faire dans mon projet. Donc, on
24 perdrait ces unités de conformité-là qu'on ne
25 pourrait pas valoriser de notre côté et de leur

1 côté.

2 Au niveau hors Québec, il y aurait
3 également une perte d'opportunité potentielle parce
4 que dans les appels d'offres les promoteurs, les
5 soumissionnaires acceptent déjà de transférer tous
6 les attributs environnementaux à Énergir. Donc, si
7 par exemple le prochain appel d'offres on n'a pas
8 la possibilité de créer les UC bien il n'y a rien
9 qui garantit que le prix qu'ils vont nous offrir va
10 être inférieur à qu'est-ce qu'ils nous offrent
11 déjà. Il y a d'autres marchés, il y a d'autres
12 éléments. Je pense que dans une DDR on avait un peu
13 expliqué les différents facteurs qui pourraient
14 influencer le prix qu'ils soumettent. Peut-être que
15 le RCP, on n'aura pas... on n'aura pas un prix
16 inférieur si on n'est pas capable de créer les UC.
17 Donc, il y a cette incertitude-là qu'on... qu'on
18 voit.

19 Puis le dernier c'est l'incertitude sur le
20 financement pour refléter un peu le... le
21 commentaire sur l'AQPER, il n'y a rien qui nous
22 dit, on n'a pas de certitude qu'un prix inférieur
23 d'un projet québécois pourrait être financé. Donc,
24 on revient un peu dans la même situation que...
25 peut-être qu'on devrait quand même offrir trente

1 dollars du gigajoule (30 \$/GJ), mais que l'on ne
2 pourrait pas créer les UC, donc on ne pourrait pas
3 faire bénéficier la clientèle de cette
4 valorisation-là.

5 Donc, je vais passer la parole à ma
6 collègue, Madame Allard. Merci.

7 Mme CAROLINE ALLARD :

8 Merci. Donc, Caroline Allard pour Énergir. La
9 section suivante va traiter des aspects comptables
10 et tarifaires. Donc, à la page que vous voyez, là,
11 on va traiter plus spécifiquement de l'évaluation
12 des unités de conformité à la juste valeur. Donc,
13 en fonction des normes comptables, les unités de
14 conformité vont être comptabilisées dès leur
15 création provisoire, c'est-à-dire au moment où le
16 gaz naturel est substitué par le GSR à l'injection.

17 Depuis l'entrée en vigueur du RCP, Énergir
18 se trouve à avoir des contrats dans lesquels il y a
19 deux éléments à valoriser, donc le GSR et les
20 unités de conformité. Et les deux éléments doivent
21 être évalués en fonction de leur valeur économique
22 respective.

23 Il n'y a pas une norme spécifique et propre
24 aux actifs liés au marché du carbone, donc les
25 entités doivent établir leur propre politique

1 comptable, tout en étant conformes aux normes
2 applicables de référence par analogie.

3 Donc, si on penche sur l'établissement du
4 coût d'acquisition des unités de conformité,
5 plusieurs facteurs sont à prendre en considération.
6 Donc, le premier, bien étant donné qu'Énergir a
7 conclu la majorité de ses contrats avant l'entrée
8 en vigueur du RCP, ce ne serait pas adéquat
9 d'attribuer une valeur nulle aux unités de
10 conformité simplement par le fait que les contrats
11 ne leur attribuent pas de valeur explicite.

12 Deuxièmement, il n'y a pas encore de marché
13 pour le GSR, comme il y en a un pour le gaz naturel
14 traditionnel. Les contrats de GSR, la valeur dans
15 les contrats diffère énormément d'un contrat à
16 l'autre et même d'un site à l'autre et va dépendre
17 des négociations avec les producteurs. Ce qui fait
18 en sorte que ça empêche l'évaluation du GSR en
19 fonction d'une valeur unique pour l'ensemble des
20 contrats. On se trouve donc dans une situation où
21 le prix contractuel pour le GSR est différent pour
22 chacun des contrats, mais inversement les unités de
23 conformité c'est possible de leur attribuer une
24 valeur unique. Bien que la valeur des UC est plus
25 difficilement quantifiable à l'heure actuelle, bien

1 c'est à noter que c'est une situation qui est
2 temporaire parce que le marché des unités de
3 conformité du RCP est naissant.

4 Donc, en l'absence d'un coût réel pour les
5 UC, bien la valeur proposée par Énergir c'est une
6 estimation de la juste valeur actuelle, ce qui
7 donne la valeur d'approximation du coût
8 d'acquisition.

9 Donc, finalement à noter que l'effet de la
10 comptabilisation des UC va avoir un impact direct
11 sur le coût de l'acquisition du GSR, bien
12 évidemment. Donc, la valeur attribuée aux unités de
13 conformité va être retranchée du coût d'acquisition
14 du GSR.

15 En ce qui concerne la juste valeur, selon
16 les US Gap, afin d'effectuer la valorisation d'un
17 actif à la juste valeur il faut utiliser les
18 données de marché les plus observables puis les
19 ajuster au besoin. La proposition d'Énergir est
20 cohérente avec cette approche-là. Donc, on propose
21 d'estimer la juste valeur en fonction d'un prix de
22 référence, qui va être ajusté. Puis ça bien c'est
23 une technique d'évaluation qui est reconnue. Étant
24 donné que l'évaluation du facteur de risque va être
25 fonction d'un amalgame de données qui ne sera pas

1 observable, bien Énergir va devoir utiliser son
2 jugement professionnel pour arriver à une valeur
3 unique.

4 Donc, le tableau que vous voyez à la page,
5 qui est représenté, présente le prix de référence
6 et le facteur de risque puis les différents
7 éléments qui vont être pris en considération pour
8 arriver à les évaluer. En fait, à noter que tous
9 ces paramètres-là vont être révisés annuellement.
10 Puis au fil du temps, il va y avoir davantage de
11 données observables au niveau du prix de référence
12 ce qui va faire en sorte que le facteur de risque
13 va être réduit à mesure que les incertitudes vont
14 se résorber.

15 Donc, à terme, le facteur de risque
16 pourrait tendre vers une valeur qui est quasi nulle
17 ou pourrait demeurer stable advenant que le marché
18 également se stabilise.

19 Donc, en date d'aujourd'hui, si on se
20 positionne en fonction des données et du marché
21 actuel, l'établissement du coût d'acquisition
22 comptable des UC va provenir de trois éléments.
23 Donc, du prix de référence qui correspond au coût
24 sociétal, coût par tonne de GES qui est évalué par
25 ECCC qui est à cent cinquante et un dollars

1 (151 \$), qui est considéré pour l'instant comme la
2 meilleure évaluation du coût d'acquisition, et
3 également du facteur de risque de soixante-quinze
4 pour cent (75 %) qui est corrélé à l'émergence du
5 marché dans le but d'éviter une surévaluation de la
6 juste valeur des unités de conformité et pour
7 refléter également les nombreux risques énumérés
8 dans le tableau que vous voyez à l'écran. Et
9 finalement, il va également prendre en compte les
10 coûts de création.

11 Donc, en résumé, au moment de l'injection
12 du GSR, la comptabilisation initiale des UC va se
13 faire au coût d'acquisition. Le coût d'acquisition
14 va être établi en fonction de la juste valeur qui
15 va prendre en considération un prix de référence et
16 un facteur de risque et puis coût du GSR va être
17 réduit de façon équivalente.

18 Donc, subséquemment, les unités de
19 conformité vont devenir disponibles à la vente au
20 moment où on va leur attribuer un numéro
21 d'identification unique. La valeur nette découlant
22 de la vente va être portée en réduction du tarif du
23 GSR, puis la valeur nette va correspondre au
24 produit net de la vente qui va être réduit du coût
25 des marchandises vendues qui, lui, correspond au

1 coût moyen des unités vendues.

2 Énergir a évalué deux stratégies tarifaires
3 pour remettre la valeur des UC au tarif du GSR, et
4 la stratégie proposée par Énergir, c'est la
5 stratégie qui a été admise à la méthode comptable
6 qui va remettre la valeur des UC en deux temps,
7 soit à la création et subséquemment à la vente.

8 Contrairement à la stratégie qui vise une
9 remise de la valeur uniquement à la vente des UC,
10 la stratégie proposée par Énergir comporte
11 plusieurs avantages. Donc, le premier, c'est une
12 remise beaucoup plus rapide de la valeur des UC au
13 tarif GSR qui permet un prix du GSR qui est
14 beaucoup plus attrayant, ce qui est parfaitement en
15 lien avec l'intention d'Énergir de réduire le tarif
16 de GSR pour stimuler la demande volontaire.

17 Dans un deuxième temps aussi, ça va
18 permettre une meilleure équité
19 intergénérationnelle. On juge que la baisse du
20 tarif de GSR lors de la création des UC va
21 permettre à la clientèle qui consomme ce GSR-là, de
22 profiter de la valeur incrémentale des unités de
23 conformité. Ça va également permettre une meilleure
24 stabilité du tarif.

25 En effet, le nombre d'unités créées, donc

1 la baisse du tarif de GSR afférent va suivre la
2 trajectoire d'injection du GSR au fil du temps.
3 Puis cette stabilité-là ne serait pas assurée avec
4 une stratégie qui est axée à la vente des unités de
5 conformité parce que la vente va être tributaire de
6 la demande des clients. Donc, ça pourrait créer des
7 pics et des creux au niveau du tarif.

8 Et bien, finalement, ça permet une
9 cohérence avec la méthode comptable pour s'assurer
10 d'une harmonisation avec les informations
11 financières qui vont être présentées dans les états
12 financiers statutaires.

13 Si on passe à la diapositive subséquente,
14 vous voyez une ligne du temps qui représente la
15 valorisation des UC en fonction des deux stratégies
16 tarifaires évaluées. Les données que vous voyez à
17 l'écran reprennent l'exemple des tableaux 10 et 12
18 de la pièce B-0954.

19 Dans cet exemple-là, on avait une injection
20 de mille gigajoules (1 000 GJ) de GSR à l'année T
21 qui permettait de créer cinquante-quatre unités de
22 conformité (54 UC). Et puis toutes ces unités de
23 conformité sont vendues à l'année T en fonction
24 d'un prix de vente qui correspond finalement au
25 prix de référence.

1 Donc, dans les deux cas, ce qu'on observe,
2 c'est qu'on a exactement la même valeur qui est
3 remise au tarif GSR soit sept dollars et soixante
4 et un le gigajoule (7,61 \$/GJ). Par contre, ce
5 qu'on remarque, c'est que la stratégie qu'Énergir
6 propose permet une remise beaucoup plus rapide dans
7 le tarif du GSR. On voit dans cet exemple-là qu'on
8 remet un dollar cinquante (1,50 \$) à l'année T.

9 On pourrait penser que notre stratégie va
10 faire en sorte qu'on va remettre beaucoup plus de
11 valeur à l'année T plus 2, par contre, je dirais
12 que c'est circonstanciel puis c'est surtout
13 attribuable au fait que dans cet exemple-là, bien
14 le prix de vente correspond exactement au prix de
15 référence et nous on est venu ajuster le prix de
16 référence de soixante-quinze pour cent (75 %) pour
17 tenir compte de l'émergence du marché. Donc, au fil
18 du temps, le marché va se préciser, donc le prix
19 de... plutôt le facteur de risque va diminuer, ce
20 qui va faire en sorte qu'on va remettre plus de
21 valeur dès l'année T.

22 Donc, en conclusion, Énergir juge que sa
23 stratégie tarifaire est celle qui comporte le plus
24 d'avantages pour sa clientèle. Donc, je vais passer
25 la parole à madame Simard.

1 Mme CATHERINE SIMARD :

2 R. Merci, beaucoup Caroline. Bonjour à tous. Pour ma
3 part, je vais vous parler... je vais revenir
4 brièvement sur la proposition d'Énergir entourant
5 la cession de volumes. On peut passer à la
6 prochaine diapo. À titre de rappel, la cession de
7 volumes, c'est la proposition d'Énergir qui avait
8 pour objectif de répondre à deux objectifs, en
9 fait, soit de minimiser les volumes à socialiser,
10 mais aussi de répondre aux besoins spécifiques des
11 clients qui ont des besoins en ce qui a trait à
12 l'intensité carbone.

13 Je tiens à rappeler que la cession de
14 volumes, ce n'est pas une cession de contrat, c'est
15 une... c'est vraiment les volumes que l'on vient
16 céder. C'est une entente temporaire durant laquelle
17 Énergir accepterait de ne pas acheter une certaine
18 quantité de GSR qui est injecté dans son réseau en
19 laissant le producteur et un client intéressé le
20 soin de s'entendre sur différentes caractéristiques
21 de contrat, soit le prix, la durée et les volumes,
22 mais aussi, sur les caractéristiques qui pourraient
23 toucher l'intensité carbone.

24 Cette cession de volumes là permettrait en
25 fait à un client de consommer le GSR qui répond à

1 ses besoins spécifiques. On a constaté que ces
2 besoins-là pouvaient varier d'un client à l'autre,
3 donc c'était très important dans notre esprit
4 d'avoir une proposition qui pouvait avoir une
5 certaine flexibilité pour s'adapter à la réalité
6 des différents clients.

7 D'ailleurs, l'ACIG mentionne dans son
8 mémoire qu'une grande majorité de ses membres vont
9 avoir comme objectif d'atteindre la neutralité
10 carbone dans un horizon deux mille cinquante
11 (2050), mais que l'ensemble de ses membres dans un
12 horizon deux mille trente (2030) va vouloir
13 diminuer ses émissions de gaz à effet de serre.

14 Donc, on peut s'attendre à ce que les
15 besoins de la clientèle soient appelés à évoluer
16 pas mal durant les prochaines années. C'est
17 pourquoi, comme je le disais tantôt, c'est très
18 important pour nous d'avoir une proposition qui est
19 assez flexible pour s'adapter à ces besoins-là qui
20 sont changeants.

21 Je vous dirais que, à court terme, par
22 contre, ce qu'on ce qu'on constate, c'est que c'est
23 vraiment la compétitivité du prix du GSR qui est le
24 principal obstacle à sa commercialisation. C'est
25 pourquoi les considérations qu'on a prises en

1 compte pour la détermination des volumes à céder
2 sont importants pour Énergir. Les considérations
3 sont l'impact sur le prix du GSR. Donc, nous ce
4 qu'on met comme critère, c'est de s'assurer que les
5 volumes cédés n'auraient pas d'impact à la hausse
6 sur le prix moyen des volumes de GSR, mais aussi
7 que ces volumes-là puissent être comptabilisés
8 évidemment dans les cibles à atteindre par Énergir
9 aux fins du Règlement, donc, qui viendrait diminuer
10 les volumes à socialiser pour l'ensemble de la
11 clientèle.

12 Donc, comme je le disais, l'important au
13 final, c'est de s'assurer de la compétitivité du
14 prix du GSR à court et moyen terme, parce
15 qu'Énergir est évidemment toujours en réflexion
16 quant à la tarification à plus long terme de son
17 GSR et va garder un oeil sur les besoins en
18 constante évolution de sa clientèle. Mais on pense
19 qu'à court terme, notre proposition s'inscrit dans
20 l'objectif global de rendre le GSR plus
21 concurrentiel, de favoriser l'augmentation des
22 clients volontaires, mais aussi de limiter les
23 volumes à socialiser. Prochaine diapo, bon timing.

24 Dans cette diapo-ci, ce que je souhaitais
25 faire, c'est revenir sur différents points qui ont

1 été mentionnés dans le mémoire de l'ACIG. Trois
2 points en particulier. Le premier, c'est que
3 l'ACIG, dans son mémoire, écrit que si Énergir
4 conserve les attributs environnementaux au moment
5 de la cession de volumes, ça pourrait avoir comme
6 impact de diminuer l'attrait de ces volumes-là de
7 GSR pour les grands clients industriels parce
8 qu'ils ne pourront plus utiliser les crédits
9 compensatoires pour réduire leur exposition au
10 SPEDE.

11 À ça, Énergir comprend qu'on parle
12 d'attributs environnementaux, qu'on parle d'unités
13 de conformité, parce que c'est... c'est vraiment...
14 une des conditions de la cession de volumes, c'est
15 qu'Énergir désire maintenir la possibilité de créer
16 des unités de conformité, et à ça, c'est important
17 de comprendre qu'au aux fins du SPEDE, le fait de
18 consommer du GSR avec ou sans possibilité de créer
19 d'UC, ça ne retient pas à consommer du gaz naturel
20 traditionnel. Donc, il y aurait quand même une
21 économie de SPEDE pour un client qui consommerait
22 du GSR sans acquérir ou de recréer d'UC.

23 Ensuite, l'ACIG écrit dans son mémoire que
24 la cession de volumes et les attributs
25 environnementaux devraient être liés afin

1 d'augmenter la demande et l'intérêt de la clientèle
2 industrielle venant ainsi diminuer les volumes à
3 socialiser, puis éventuellement, diminuer les
4 hausses tarifaires qui pourraient survenir de cette
5 socialisation-là. L'ACIG va un peu plus loin et
6 mentionne qu'aucun critère entourant le prix des
7 contrats cédés ne devrait être considéré.

8 Dans un premier temps, c'est important de
9 comprendre, encore une fois que, quand on parle des
10 attributs environnementaux, Énergir comprend qu'on
11 parle ici de la possibilité de créer des unités de
12 conformité. Notre proposition ne ferme pas
13 complètement la porte à la possibilité de céder ce
14 droit de créer des unités de conformité-là. Ce
15 qu'on propose, c'est un traitement au cas par cas
16 pour vraiment venir, pas systématiquement, mais
17 bien de répondre aux besoins particuliers des
18 clients, mais toujours en s'assurant que c'est fait
19 au bénéfice de la clientèle.

20 Puis ensuite, bien, comme je le disais,
21 l'important pour Énergir, c'est de maintenir un GSR
22 à tarif compétitif. Donc, si on en venait qu'à
23 céder des contrats sans égard à l'effet sur le prix
24 moyen, bien, on estime que c'est une stratégie qui
25 est plutôt risquée puisque toute hausse de prix

1 pourrait se solder par un désintérêt de la
2 clientèle volontaire actuelle. Puis j'ajouterais à
3 ça que notre approvisionnement en portefeuille de
4 GSR, bien, ça nous permet aussi de respecter la
5 caractéristique de prix moyen qui était approuvé
6 dans le cadre de l'Étape D. Parce que, par exemple,
7 si on en venait qu'à céder des volumes moins chers
8 que le prix moyen, on pourrait se retrouver dans
9 une situation temporaire pendant laquelle Énergir
10 ne respecte pas cette caractéristique de prix-là.
11 Donc, c'est pour ces raisons-là que nous, on pense
12 que les critères qui ont été décrits dans la preuve
13 sont importants à être considérés au moment de la
14 cession de volumes.

15 On peut passer à la prochaine diapo. Donc,
16 pour finir, ce que vous voyez ici, c'est un tableau
17 qui résume les besoins spécifiques qui ont été
18 énoncés et les différentes façons de consommer du
19 GSR. Ce que vous pouvez retenir de ce tableau-là,
20 c'est que l'ensemble des besoins exprimés,
21 notamment par l'ACIG, sont déjà possibles par
22 l'achat direct. Évidemment, on est conscient que
23 l'ACIG peut quand même reconduire à la Régie, dans
24 le cadre de la DDR 5, que, selon ce qu'ils
25 demandent, c'était plutôt difficile d'avoir accès à

1 du GSR québécois.

2 Par contre, on pense que la cession de
3 volumes permet de contourner cet enjeu de
4 disponibilité-là en faisant, par exemple, des
5 contrats qui seraient québécois aux clients
6 intéressés. Donc voilà, ça conclut le volet cession
7 de volumes, et je repasse le micro à Caroline.

8 Mme CAROLINE ALLARD :

9 R. Merci beaucoup, Madame Simard. Bonjour. Caroline
10 Allard pour Énergir. Alors, j'ai la chance de
11 terminer cette belle tablée. Merci à mes collègues
12 qui m'ont laissé présenter un petit élément de la
13 présentation. Donc, je vais terminer avec ce qui se
14 passe du côté des autres distributeurs gaziers
15 canadiens, comme maître Thibodeau le disait
16 d'entrée de jeu, la Régie dans sa correspondance du
17 onze (11) octobre a demandé à Énergir, lors de la
18 présentation de sa preuve, de fournir les
19 informations les plus à jour concernant les autres
20 distributeurs gaziers canadiens quant à l'inclusion
21 des UC dans leurs activités réglementées, tant au
22 niveau de la création des UC que de la vente.

23 Donc, on a communiqué avec nos contacts
24 chez Fortis, chez Enbridge pour voir où en était
25 rendu le traitement de ces questions-là de leur

1 côté, et je dois vous avouer qu'il y a peu de
2 nouveautés depuis les informations qu'on vous a
3 fournies en réponse aux demandes de renseignements
4 en juillet, mais je vous fais quand même une petite
5 mise à jour.

6 Donc, d'abord, quand on regarde du côté
7 d'Enbridge. On nous a confirmé que le souhait du
8 distributeur, c'est toujours de remettre à la
9 clientèle la valeur créée par la vente des UC. Ils
10 veulent le faire via le tarif de GSR, donc
11 directement à la clientèle volontaire. On nous dit
12 que c'est un élément qui devrait être traité
13 davantage auprès du régulateur dans la prochaine
14 année, mais ça n'a pas encore été fait. Donc, on a
15 peu de détails sur - peu de précision sur comment
16 les UC seront valorisées, comment elles seront
17 d'abord estimées, comptabilisées, tarifées. On n'a
18 pas encore ces informations-là, je pense
19 qu'Enbridge elle-même n'a pas encore ces
20 informations-là, mais à suivre dans la prochaine
21 année.

22 Cependant, il faut savoir qu'Enbridge est
23 actuellement devant la Commission de l'énergie de
24 l'Ontario dans le cadre de la mise à jour de sa
25 cause tarifaire. Et dans la Phase 1 de ce dossier-

1 là, il y a un compte de frais reportés qui a été
2 approuvé par la Commission pour venir comptabiliser
3 les coûts et les revenus générés par la création et
4 la vente des UC. Et comme je le disais, l'idée
5 d'Enbridge, c'est vraiment de prendre les montants
6 qui seront cumulés dans ces CFR-là pour les
7 retourner à la clientèle via le tarif GSR.

8 Du côté de Fortis, ce qu'on nous dit, c'est
9 que des analyses ont été faites, mais rien
10 d'officiel n'a été présenté à la BCUC. Ici aussi,
11 encore une fois, Fortis est aussi devant son
12 régulateur, dans ce cas-là c'est concernant son
13 nouveau programme de commercialisation du GSR.
14 Fortis est en train de revoir l'ensemble de sa
15 stratégie tarifaire concernant le GSR, et elle est
16 donc dans un dossier devant le régulateur, c'est un
17 dossier qui est en cours depuis plusieurs années
18 déjà, ça a été débuté en deux mille vingt (2020),
19 et la question de la RCP n'a jamais été abordée
20 dans ce dossier-là. Bien sûr, la réglementation sur
21 la RCP, elle est venue après l'ouverture du
22 dossier, donc on peut comprendre. Mais ce que nos
23 contacts nous ont dit, c'est qu'ils souhaitent
24 attendre la décision de la BCUC sur le dossier en
25 cours, qui est attendu début de l'année vingt

1 vingt-quatre (2024) à ce qu'on nous dit, on se
2 croise les doigts pour eux. Et suite à cette
3 décision-là, ils veulent se pencher plus avant sur
4 le traitement de la RCP.

5 Donc, voilà, malheureusement, j'ai peu de
6 détails à vous donner, mais je pense que ça fait le
7 tour de ce qu'on avait comme nouvelle information.
8 Je vous remercie de votre attention, ça met fin à
9 la présentation et nous sommes prêts pour vos
10 questions.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Je n'ai pas de questions pour les témoins, donc ça
13 compléterait de notre côté, mais les témoins
14 seraient prêts pour les questions des intervenants
15 et de la Régie.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie. Alors, maître Neuman pour SÉ-
18 AQLPA-GIRAM.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. **[2]** Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame,
21 Monsieur les Régisseurs. Bonjour au panel de
22 témoins. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA-GIRAM.
23 Donc, ça me fait également très plaisir à moi
24 également d'être ici pour la deuxième audience en
25 présentiel dans ces nouveaux locaux, puisqu'il y en

1 a eu une il y a quelques jours dans un autre
2 dossier. Et je trouve ça fantastique, il est très
3 adapté pour le travail hybride à l'avenir. Les
4 audiences hybrides à l'avenir. Et donc, c'est très
5 plaisant d'être ici.

6 Alors, je dis bonjour au panel et j'ai
7 plusieurs questions, mais qui peuvent être
8 concentrées en regardant ensemble la page 7 de la
9 présentation, parce que plusieurs aspects se
10 retrouvent regroupés dans cette page 7. D'abord,
11 une première question. Donc, je vois qu'il y a
12 plusieurs accords de création d'UC qui sont déjà -
13 qui existent déjà et c'est dans la troisième
14 colonne, et on voit dans la dernière colonne qu'il
15 y a des discussions qui sont en cours dans certains
16 cas déjà. Donc, corrigez-moi si je me trompe, ça
17 veut dire que les accords sont possibles, peuvent
18 être réalisés même avant que la Régie de l'énergie
19 rende sa décision finale en la présente étape E.

20 M. VINCENT POULIOT :

21 R. En fait, ce qu'il faut comprendre, c'est que les
22 accords de création c'est comme la première étape
23 qui permet la création des unités de conformité
24 pour les sites situés au Canada. Donc, tant que
25 cette étape-là n'est pas faite, il n'est pas

1 possible de créer les unités de conformité, parce
2 que le règlement fait en sorte que le droit
3 appartient d'emblée, dans le règlement, au
4 producteur de GSR. Donc, la façon de le faire c'est
5 de signer un accord de création, parce qu'il y a
6 déjà une entente contractuelle préalable à ça entre
7 Énergir et les producteurs, qui nous confère
8 l'ensemble des attributs environnementaux. Donc, la
9 signature de l'accord de création n'est que le
10 prolongement ou le fait de rendre effectif au sens
11 du règlement sur les combustibles propres, le fait
12 de... donc, si on ne le fait pas, c'est de la perte
13 de valeur complète, parce qu'on ne peut pas, tant
14 que l'entente n'est pas signée, on ne peut pas
15 revenir en arrière et créer rétroactivement des
16 volumes. Donc, si Énergir n'avait pas fait ça, ça
17 serait une valeur perdue qu'on ne pourrait pas
18 réintégrer dans le tarif de GSR.

19 Q. **[3]** O.K. C'est-à-dire que la valeur des UC
20 appartiendrait encore au Producteur, s'il n'y avait
21 pas cette entente ou est-ce que ça dépend du cas?

22 R. Bien, si c'est des ententes contractuelles au
23 Canada, effectivement, tout dépendant du cas de
24 figure de chacun des contrats spécifiquement, mais
25 pour ce qui est des contrats aux États-Unis, ce

1 n'est pas réglé.

2 Q. **[4]** Comment se fait-il, vu qu'il y a déjà un
3 certain nombre d'ententes faites auprès de
4 producteurs dont les contrats étaient déjà
5 existants, comment se fait-il qu'on est déjà en
6 train de le discuter, le règlement, le RCP existe
7 déjà, comment ça se fait qu'il n'y a pas eu ces
8 ententes faites ou incorporées à même les très
9 récents contrats? Je vois, par exemple, les deux
10 derniers NWR, US Venture. Lorsque vous avez, en
11 fait, sauf erreur, je ne sais pas comment est-ce
12 que les... je n'ai pas en mémoire la date exacte de
13 la signature des contrats, mais c'est récent et
14 l'Étape 1 était déjà commencée, le RCP existait
15 déjà. Comment se fait-il qu'il n'y a pas eu ces
16 ententes au moment même de la conclusion des
17 nouveaux contrats? Et je peux, peut-être, remonter
18 un peu plus haut dans liste, mais pour l'instant,
19 je vais m'en tenir aux deux derniers.

20 R. Voulez-vous le pointer dans le tableau?

21 Q. **[5]** O.K. NWR et US Venture, c'est les deux
22 derniers avant la ligne « total ».

23 R. En fait, il faut comprendre que la signature de
24 l'accord de création n'est requise que pour les
25 sites au Canada. Là, vous faites référence...

1 Q. [6] O.K.

2 R. ... à ma connaissance, à des sites aux États-Unis,
3 donc ce n'est pas requis.

4 Q. [7] O.K. Juste - O.K. Vous avez mentionné dans
5 votre témoignage aujourd'hui, la notion de
6 fiabilité à savoir que si jamais un Producteur vous
7 offrait de vendre du GSR sans l'attribut
8 environnemental que sont les UC, en énonçant
9 implicitement qu'il va lui-même, ce Producteur va
10 lui-même trouver son marché pour vendre ses UC, que
11 vous seriez préoccupé de la fiabilité d'un tel
12 contrat en ce sens que vous allez évaluer s'il est
13 réaliste que le Producteur trouve lui-même son
14 marché, parce que s'il ne le trouvait pas, peut-
15 être que le prix qu'il vous a offert ne serait pas
16 viable. Cette préoccupation de fiabilité
17 interviendrait à quel moment? Est-ce que vous
18 pouvez expliquer à quel moment dans votre processus
19 interviendrait la réflexion?

20 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

21 R. Bien, ce serait au moment des négociations entre,
22 disons, l'option 3 et l'option 1 de la diapositive.
23 C'est quand Énergir analyse un approvisionnement
24 potentiel, bien, quelle option selon elle est la
25 meilleure option au meilleur coût. Donc, ça serait

1 dans les négociations avant de signer un contrat,
2 par exemple, comme on le fait pour les appels
3 d'offres, comme on le fait pour les négociations à
4 ce moment-là.

5 Q. **[8]** Et si ce contrat a besoin d'une approbation de
6 caractéristiques par la Régie, notamment de son
7 volume, vous informeriez la Régie, en fait, vous
8 informeriez le public dans le dépôt, du fait que le
9 Producteur vous a ou ne vous a pas vendu des UC?
10 Comme ça tout le monde pourrait évaluer aussi la
11 fiabilité de ce volume qui serait ainsi contracté?

12 R. C'est dans le contrat des transferts des attributs
13 environnementaux et une clause du contrat.

14 Q. **[9]** Je passe aux pages 15 et 16, en fait, la page
15 16 est plus expressive, donc la page 16 de la
16 présentation. Comme vous le savez, nous l'avons
17 commenté dans notre preuve également, le facteur de
18 risque de soixante-quinze pour cent (75 %) que vous
19 soustrayez de la JVM, la juste valeur marchande des
20 UC, bien, me surprend un peu et j'aimerais un peu
21 voir de votre côté, comment est-ce que vous voyez
22 ce soixante-quinze pour cent (75 %)? Est-ce que
23 c'est quelque de très, très temporaire et peut-être
24 dans un an ou deux déjà, on aura le marché qui
25 pourra amener un taux... un taux de... recourir à

1 un taux de risque beaucoup moindre que soixante-
2 quinze pour cent (75 %), ce qui permettrait de
3 mieux tenir compte d'une valeur plus grande des UC
4 aux fins de l'Étape D?

5 R. Oui, bien, l'utilisation du facteur de risque de
6 soixante-quinze pour cent (75 %), il est très lié
7 au fait qu'il n'existe aucune donnée observable sur
8 le marché actuellement. Donc, on pourrait dire
9 effectivement que c'est une situation temporaire.
10 Donc, dès qu'on va avoir soit des prévisions de
11 prix de nos fournisseurs de prix ou lorsqu'on va
12 pouvoir évaluer des transactions réelles qui vont
13 s'être produites sur le marché, bien plus on va
14 avoir de données observables, plus le facteur de
15 risque va diminuer. Donc, c'est assez temporaire
16 considérant le fait que le marché est émergent
17 puis qu'il n'y a aucune donnée disponible autre que
18 l'évaluation de ces UC-là.

19 Q. **[10]** Est-ce qu'on parle d'un ou deux an, qui serait
20 une période où vous pourriez réévaluer possiblement
21 à la baisse ce taux de risque de soixante-quinze
22 pour cent (75 %) ?

23 R. Je pense que c'est difficile de se prononcer sur la
24 durée de l'utilisation du soixante-quinze pour cent
25 (75 %), ça va vraiment dépendre du marché puis

1 comment il va se comporter. Donc, va falloir le
2 voir et l'analyser pour être en mesure d'établir si
3 le facteur de risque peut être réduit.

4 Q. **[11]** Et je jour où éventuellement... Ah,
5 excusez-moi, quelqu'un d'autre veut répondre.

6 R. J'ajouterais aussi, là, comme je l'expliquais dans
7 la présentation, le facteur de risque et le coût de
8 référence va être évalué annuellement, donc il va
9 pouvoir être discuté lors de l'établissement des
10 causes tarifaires.

11 Q. **[12]** O.K. Donc, dans la réévaluation, on aurait à
12 la fois la JVM et le facteur de risque qui seraient
13 resoumis pour considération par la Régie?

14 R. Exactement.

15 Q. **[13]** Il y a eu certaines discussions dans des
16 échanges écrits, certaines préoccupations qui ont
17 été exprimées. Quant à nous, nous n'avions pas
18 cette préoccupation, mais nous avons échangé à
19 savoir que la JVM, la juste valeur marchande était
20 un estimé. Est-ce que vous avez peut-être quelque
21 chose à répondre ou à préciser là-dessus sur le
22 fait que c'est une bonne chose, que c'est adéquat
23 d'utiliser une JVM estimée que de toute façon, vous
24 n'auriez pas autre chose que l'estimé à ce stade?

25 R. Bien, c'est sûr, à ce stade-ci, il existe aucune

1 donnée observable, puis l'évaluation de la JVM en
2 fonction d'un prix de référence et d'un facteur de
3 risque, c'est une technique d'évaluation qui est
4 reconnue, c'est utilisé aussi à d'autres fins.
5 Donc, voilà, je pense que ça répond à la question.

6 Q. **[14]** D'accord, je vais passer à ma dernière ligne
7 de questions. Excusez, je pense que quelqu'un
8 d'autre veut répondre encore une fois.

9 R. Bien, je voudrais peut-être juste rajouter que peu
10 importe, même si on se met à avoir beaucoup de
11 données observables, ça va quand même être une
12 estimation parce qu'on ne pourra pas connaître la
13 valeur de la vente des unités de conformité
14 lorsqu'elles seront vendues, là. C'est deux moments
15 distincts. Donc, le laps de temps fait en sorte que
16 le marché pourrait évoluer puis la valeur finale va
17 être différente.

18 Q. **[15]** Puisque c'est prévisionnel puisque la fixation
19 est un processus prévisionnel?

20 R. Exactement.

21 Q. **[16]** Je vais passer à la page 20 sur un autre
22 sujet, qui est la cession, la cession de volumes.
23 Je voudrais être sûr de bien comprendre à quel
24 moment la cession intervient. Bon, on comprend, le
25 point de départ, il y a un contrat entre Énergir et

1 un producteur. Est-ce que c'est votre intention...
2 je ne crois pas que ce soit le cas, mais peut-être
3 que vous allez me contredire, me dire que oui,
4 c'est votre intention, d'aller revoir tout de suite
5 tous les fournisseurs, tous les... qui ont des
6 contrats avec vous pour mettre tout de suite dans
7 leur contrat une clause qui vous donne la liberté
8 de faire des cessions, des cessions de volumes, ou
9 est-ce qu'au contraire, vous allez attendre d'avoir
10 un volume spécifique provenant d'un producteur
11 spécifique et auquel a été... par rapport auquel un
12 client spécial ou un de vos clients spécifiques se
13 dit intéressé et c'est seulement là... en fait, ce
14 n'est même pas seulement là, c'est après que vous
15 aurez exprimé votre accord auprès du client à ce
16 qu'il fasse ces démarches, et c'est après ça que
17 vous allez contacter le producteur pour faire
18 insérer un amendement au contrat, pour lui
19 permettre de ne pas vous vendre le volume concerné
20 et vendre au client plutôt?

21 Mme CATHERINE SIMARD :

22 R. On n'a pas l'intention de revoir l'entièreté de nos
23 contrats pour faire cette modification-là, ça
24 serait vraiment au moment de la demande d'un client
25 qui a des demandes spécifiques où on ferait

1 l'exercice, là, de regarder quel contrat se
2 qualifie pour la cession.

3 Q. **[17]** Donc, ça serait spécifiquement pour votre
4 client spécifique. C'est-à-dire s'il y a deux de
5 vos clients spécifiques qui vous arrivent à des
6 dates différentes et tous les deux veulent une
7 telle cession, disons, du même producteur, alors
8 vous allez deux fois de suite, aller voir un
9 producteur pour faire un amendement au contrat
10 entre ce producteur et vous, pour permettre cette
11 cession spécifique pour un volume spécifique? C'est
12 bien ça?

13 R. Si les besoins étaient les mêmes, là, oui, en
14 effet, là, ça serait fait en deux temps.

15 Q. **[18]** O.K. J'essaie de voir quels sont les cas de
16 figure qui pourraient se présenter, pour une telle
17 cession. Je présume, et corrigez-moi s'il y a
18 quelque chose que je n'ai pas compris, que le
19 producteur ne sera pas intéressé à vendre son GSR à
20 un autre client, à un prix moindre que ce qu'il a
21 déjà acquis avec son contrat avec vous. Donc, il ne
22 demandera pas un prix inférieur, non plus. Il ne
23 pourra que le vendre, s'il y a une telle cession, à
24 un prix supérieur puis du point de vue du client
25 spécifique, son intérêt à lui serait de payer...

1 même s'il payait plus pour un contrat
2 d'approvisionnement, il va vouloir payer moins que
3 le tarif de GSR. Donc, c'est seulement dans cette
4 marge-là que les cas de figure peuvent se
5 présenter, où le client serait prêt à payer plus
6 pour vous, pour le produit. C'est son intérêt et
7 pour le client, c'est son intérêt, parce que c'est
8 moins que le tarif du GSR?

9 R. C'est important de comprendre qu'Énergir ne
10 participe pas à la négociation et la détermination
11 du prix qui serait à la discrétion du producteur et
12 du client qui devraient s'entendre, là. Donc, on ne
13 peut pas vraiment se prononcer sur le prix.

14 Q. **[19]** Au moment où vous avez votre approbation,
15 lorsqu'un client spécifique vient vous voir, donc,
16 vous ne sauriez pas quel est le prix qu'il a réussi
17 à négocier ou qu'il a envisagé avec le producteur.
18 C'est bien ça?

19 R. Non, le prix qu'il est prêt à payer n'est pas une
20 caractéristique qui va venir déterminer les
21 contrats et les volumes consacrés à céder, ça
22 serait vraiment un client qui a un intérêt à
23 consommer du GSR avec une intensité carbone donnée,
24 c'est cette information-là qu'on considérerait pour
25 déterminer les volumes à céder.

1 Q. **[20]** Que vous auriez, c'est-à-dire vous sauriez...
2 vous connaissiez le producteur...

3 R. Oui, exact.

4 Q. **[21]** ... puis vous lui cédez l'intensité carbone du
5 GSR spécifique de cette production, O.K. Bon, ça
6 complète mes questions, je vous remercie beaucoup.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci beaucoup, Maître Neuman. Le prochain serait
9 maître Gertler mais je crois que vous en avez pour
10 soixante minutes (60 min). Est-ce qu'il serait
11 mieux de prendre la pause maintenant et puis de...
12 on va prendre la pause maintenant. Il est dix
13 heures et dix (10 h 10), on va prendre une pause de
14 quinze minutes (15 min) et puis à dix heures vingt-
15 cinq (10 h 25) on va revenir ici. On vous remercie.

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17 REPRISE DE L'AUDIENCE

18

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Bonjour, Maître Gertler.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
23 les Régisseurs. J'ai le plaisir de vous annoncer
24 que c'est maître Veilleux qui va faire le contre-
25 interrogatoire, dans le dossier qui dure depuis

1 deux mille dix-sept (2017), il faut préparer la
2 relève aussi. Merci bien.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vous remercie. Bonjour, Maître Veilleux.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me EUGÉNIE VEILLEUX :

6 Bonjour, Madame la Présidente. Merci beaucoup. Je
7 salue les autres, Monsieur et Madame les Régisseurs
8 aussi également. Donc, je crois que votre joie de
9 retour en personne en Régie est partagée.

10 Q. **[22]** Merci également au panel votre présentation.
11 C'est très intéressant. Votre présentation suscite
12 peu de questions, justement. Donc, je vais
13 commencer avec justement une question. Puis vous
14 pourriez, Monsieur le Greffier, s'il vous plaît,
15 afficher la présentation PowerPoint d'Énergir. Ce
16 serait à la diapositive 19. Merci.

17 Donc, ma question est relativement au
18 SPEDE. On voit à la position d'Énergir, Énergir
19 dit :

20 Le GSR consommé permettra de réduire
21 les émissions déclarées d'un client,
22 et ce, qu'il y ait ou non la
23 possibilité de créer des UC. Par
24 conséquent, consommer du GNR
25 n'équivaut pas à consommer du GNT aux

1 fins du SPEDE.

2 Quand je vais voir au paragraphe, par exemple, la
3 simple définition du SPEDE sur le gouvernement, le
4 site du gouvernement du Québec, c'est simplement
5 que :

6 Il s'agit d'un mécanisme de marché
7 flexible servant à introduire un coût
8 carbone dans la prise de décisions
9 d'affaires et à faciliter, à moindre
10 coût, des réductions nettes de GES
11 tout en favorisant la mise en place de
12 technologies propres.

13 Donc, ma question est la suivante, c'est que,
14 comment est-ce qu'on peut calculer des réductions
15 nettes de GES et de GSR si, préalablement, on a
16 vendu l'intensité carbone qui était attribuée à ce
17 GSR-là?

18 M. VINCENT POULIOT :

19 R. Madame la Présidente, la réponse est extrêmement
20 simple. Elle se retrouve à l'intérieur du règlement
21 sur le système de plafonnement et d'échange, et
22 également sur le règlement sur la déclaration
23 obligatoire sur les émissions de gaz à effet de
24 serre, ce qu'on appelle RDOCK. Donc, simplement,
25 c'est que le fait que le gaz naturel de source

1 renouvelable est intrinsèquement une source qui est
2 beaucoup moins émissive que le gaz naturel de
3 source traditionnel.

4 Donc, ça se retrouve dans les facteurs
5 d'émission qui se retrouvent à l'intérieur du
6 RDOCK. Ce qui permet à ce moment-là d'avoir une
7 réduction de façon systématique de gaz à effet de
8 serre dans la déclaration de celui ou de
9 l'entreprise ou de l'entité qui le consomme. Donc,
10 par exemple, le gaz naturel de source traditionnel
11 a un facteur d'émission d'un point huit huit neuf
12 (1,889) grammes de CO₂ par mille mètres cubes de
13 gaz naturel. Le même facteur pour le gaz naturel de
14 source renouvelable, il est de zéro virgule zéro un
15 un (0,011). Donc, on voit qu'il y a une énorme
16 différence.

17 Et ce facteur-là n'a aucune liaison avec la
18 réglementation fédérale du fait qu'il y ait ou pas
19 création d'unités de conformité, que ces unités-là
20 soient dissociables de la molécule de gaz naturel
21 renouvelable ou de source renouvelable. Donc, c'est
22 vraiment deux réglementations différentes qui ne
23 changent rien sur la valeur intrinsèque du gaz
24 naturel de source renouvelable, qui fait en sorte
25 qu'un client qui consomme au Québec du gaz naturel

1 de source renouvelable va avoir des émissions plus
2 faibles, donc des émissions évitées comparativement
3 au même client qui consommerait du gaz naturel de
4 source traditionnelle.

5 Et ce sans que ça ait aucun impact ou
6 aucune liaison entre ce fait-là, et le fait qu'il y
7 ait des unités de conformité qui soient créées en
8 vertu d'une réglementation fédérale et que ces
9 unités de conformité-là soient valorisées, vendues
10 et qu'on fasse quelque chose avec. Donc, c'est deux
11 réglementations distinctes qui n'ont pas
12 d'interaction négative l'une envers l'autre.

13 Q. **[23]** Je vais peut-être pousser un peu plus ma
14 question. Mais lorsqu'on calcule une réduction de
15 GES en vertu du SPEDE, ça comprend l'intensité -
16 c'est fait en fonction d'une intensité carbone qui
17 est liée au - est-ce que je me trompe, qui serait
18 liée au GSR?

19 R. Oui, cette intensité-là est prévue dans le
20 règlement sur la déclaration obligatoire, là, c'est
21 le facteur de zéro virgule zéro un un (0,011), donc
22 c'est une intensité carbone qui est, en fait, c'est
23 un facteur d'émission, là, j'ose même pas dire que
24 c'est une intensité carbone, je vais peut-être plus
25 dire que c'est un facteur d'émission de gaz à effet

1 de serre qui est uniforme, et ce, peu importe, la
2 source de production, le type, que ce soit du gaz
3 naturel de source renouvelable, de source agricole
4 ou de site d'enfouissement. Donc, le règlement au
5 Québec ne fait pas de distinction comparativement
6 à... Je ne suis pas prêt à dire - je ne serais pas
7 à l'aise de dire qu'il s'agit d'une intensité
8 carbone, mais plutôt d'un facteur d'émission qui
9 est distinct pour le GSR comparativement au gaz
10 naturel de source traditionnelle.

11 Q. **[24]** Parfait, merci. Je vais passer à ma prochaine
12 question. Monsieur le Greffier, si vous pouviez
13 afficher la pièce B-0165, c'est à la page 6. Merci
14 beaucoup. Donc, c'est un tableau, là, qui est dans
15 le contrat de la Coop Agri-Énergie Warwick. Je fais
16 aussi une référence, là, je ne pense pas qu'on a
17 besoin de l'afficher, à une réponse d'Énergir à la
18 DDR numéro 37 de la Régie, à la page 11, où Énergir
19 dit simplement que :

20 [...] il est à noter que la plupart
21 des contrats de GSR historiques
22 étaient conclus avant que le RCP ne
23 soit établi dans sa forme actuelle,
24 donc les UC n'auraient pas pu être
25 valorisé dans les contrats, car ce

1 concept n'existait pas encore. De
2 plus, deux parties dans un contrat
3 peuvent avoir des valeurs différentes
4 [de] point de vue.

5 Donc, ma première question est la suivante : dans
6 le cadre du contrat de Warwick, le tableau qu'on
7 affiche suivant, comprenez-vous comme nous, comme
8 le ROEÉ, que bien que la quantité de carbone n'a
9 pas pu être valorisée par l'entremise du RCP, elle
10 aurait quand même été valorisée entre les mains du
11 producteur afin d'établir un prix d'achat par
12 Énergir en deux mille dix-neuf (2019)?

13 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

14 R. Pour bien comprendre la question, pouvez-vous
15 reformuler, s'il vous plaît?

16 Q. **[25]** La question c'est à savoir si l'intensité
17 carbone, parce que dans le tableau qu'on montre, il
18 y a un prix fixe, en fait, pour le GNT et ensuite,
19 il y a un prix qui est associé à une intensité
20 carbone réduite, pour ensuite faire le calcul du
21 prix final. Donc, la question est de savoir : est-
22 ce que vous convenez - le ROEÉ, ce qu'il comprend,
23 c'est qu'en fait l'intensité carbone, les attributs
24 environnementaux du GSR ont été valorisés dans ce
25 contrat-là, même s'il n'y avait pas de RCP dans ce

1 temps-là?

2 M. VINCENT POULIOT :

3 R. En fait, l'information de la colonne qui se somme à
4 quarante-quatre point quatre-vingt-seize (44,96)
5 c'est un exemple fictif, c'était pour démontrer la
6 compétitivité du prix du contrat de Warwick, donc
7 c'était un exemple fictif basé sur des valeurs
8 marchandes sur d'autres marchés.

9 Q. **[26]** O.K. C'est vraiment juste pour faire une
10 comparaison de prix concurrentiel.

11 R. Une comparaison de prix, effectivement.

12 Q. **[27]** O.K. Merci. Est-ce que vous convenez avec le
13 ROEÉ que - bien est-il juste de dire que du GSR
14 sans attributs environnementaux est une étape, en
15 fait, dont la valeur équivaldrait à celle du gaz
16 naturel fossile? Puis sinon, qu'est-ce qui
17 expliquerait la différence de valeur de l'achat
18 d'un GSR sans ses attributs environnementaux?

19 R. Voulez-vous dire tous les attributs
20 environnementaux du contrat ou simplement le droit
21 de créer des UC?

22 Q. **[28]** Tous les attributs environnementaux.

23 R. En fait, c'est pas nous qui le disons, c'est la
24 réglementation au Québec qui le précise, donc
25 simplement parce que le règlement sur la

1 déclaration obligation reconnaît qu'il y a un
2 facteur d'émission beaucoup plus faible, comme je
3 le disais tout à l'heure, que le gaz naturel
4 traditionnel, qui fait en sorte qu'on obtient des
5 réductions ou des émissions évitées pour un client
6 qui consomme le gaz de source renouvelable.

7 Q. [29] Ensuite pourquoi, selon Énergir, est-ce que le
8 prix d'une même molécule de méthane qui serait
9 dépourvue de son intensité carbone devrait varier,
10 là, d'un fournisseur à l'autre? Donc, dans le cas
11 contraire, pourquoi est-ce que le prix auquel
12 Énergir achète du GSR sans ses attributs
13 environnementaux devrait varier, là, entre
14 différents fournisseurs?

15 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

16 R. Bien, assumant qu'il faut qu'on parle des attributs
17 environnementaux, donc qu'elle ajuste, par exemple,
18 le droit de créer des UC qui seraient inclus ou
19 pas, puis que le reste des attributs
20 environnementaux est inclus dans le contrat de GSR,
21 bien, les caractéristiques du projet changent d'un
22 projet à l'autre, donc c'est l'enfouissement, la
23 grosseur, les coûts entre l'APEX, et tout ça
24 impacte le prix de GSR.

25 La valeur de ces mécanismes

1 d'approvisionnement principaux soit l'appel
2 d'offres ou les contrats de gré à gré, bien, d'un
3 côté, on lance l'appel d'offres aux marchés nord-
4 américains sur les offres, on les analyse. Donc,
5 chaque projet est particulier comme chaque personne
6 est différente. Puis, bien, pour les projets de gré
7 à gré, c'est la même chose. On fait une analyse, et
8 on regarde c'est quoi les caractéristiques du
9 projet. Puis là, j'assume que dans le contrat, tous
10 les attributs environnementaux sont transférés à
11 Énergir avec un bémol sur le droit de création si
12 oui ou non, comme je l'ai présenté dans les
13 situations.

14 Q. [30] O.K., mais j'ai de la difficulté à comprendre.
15 Quand vous parlez du droit de création des unités
16 de conformité, ce droit-là est rattaché à une
17 intensité carbone de la molécule de GSR, si je ne
18 me trompe pas, puis vous parlez comme si le droit
19 de création est un attribut environnemental en soi.
20 Mais est-ce que ce n'est pas plutôt l'intensité
21 carbone ou est-ce que les deux sont des attributs
22 environnementaux selon Énergir?

23 M. VINCENT POULIOT :

24 R. Le principal attribut environnemental du GSR c'est
25 qu'il est de source renouvelable puis ça, c'est

1 reconnu par le système au Québec. Donc, une fois
2 qu'on a ça, la notion de droit de créer des unités
3 de conformité, c'est un élément qui est créé par la
4 réglementation fédérale sur les combustibles
5 propres.

6 Donc, c'est un élément additionnel. Donc,
7 c'est une façon que le Gouvernement fédéral a
8 trouvée pour permettre une meilleure valorisation
9 du gaz naturel de source moléculaire. Donc, c'est
10 deux concepts qui sont différents, qui ne sont pas
11 les uns en contradiction un par rapport à l'autre.

12 Donc, ce droit-là de créer des unités de
13 conformité, le règlement, d'emblée, le remet au
14 niveau des producteurs au Canada et le remet au
15 niveau des importateurs de gaz naturel de source
16 renouvelable provenant d'ailleurs qu'au Canada.

17 Donc, dans ce contexte-là, ce qu'on veut
18 s'assurer, nous, c'est que ce droit-là soit
19 transféré à Énergir pour qu'on puisse le valoriser,
20 parce que l'objectif, comme on l'a mentionné tout à
21 l'heure, c'est de s'assurer de rendre le gaz
22 naturel de source renouvelable le plus compétitif
23 possible, donc de baisser le prix pour le meilleur
24 possible, de façon à ce qu'il puisse être acquis de
25 façon volontaire le plus possible et limiter les

1 coûts de socialisation pour l'ensemble de la
2 clientèle. Donc, c'est un peu ça qu'on fait à
3 l'intérieur de l'ensemble de la proposition
4 d'Énergir actuellement.

5 Q. **[31]** Je ne suis juste pas certaine de comprendre
6 comment Énergir définit qu'est-ce qu'un attribut
7 environnemental, parce que maintenant, vous parlez
8 du caractère renouvelable de la ressource qui
9 pourrait possiblement en être un, mais de...
10 lorsque je lisais la preuve d'Énergir, j'avais plus
11 la compréhension que l'attribut environnemental qui
12 était rattaché au GSR, c'était son intensité
13 carbone. Est-ce que vous pourriez un peu m'éclairer
14 par rapport à qu'est-ce qui définit un attribut
15 environnemental pour Énergir?

16 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

17 R. Bien, je vous référerai à notre clause
18 contractuelle qui définit attribut environnemental
19 dans laquelle il est défini, puis c'est passé,
20 présent et futur. Parfois, on fait mention du RCP
21 dans les contrats plus actuels quand celui-ci est
22 entré en vigueur, mais je vous référerai à mon
23 contrat d'achat-vente, c'est défini.

24 Puis dans le cadre de l'Étape E, bien, on
25 traite du RCP. Donc, c'est pour ça qu'on prend

1 l'intensité carbone, comme mon collègue, monsieur
2 Pouliot, l'expliquait.

3 Q. **[32]** O.K. Merci beaucoup. Parfait. Donc, Monsieur
4 le Greffier, je vais vous demander, peut-être,
5 d'afficher si vous pouviez la pièce B-0960. C'est à
6 la DDR numéro 35 de la Régie, à la page 17. À la
7 page 17, en fait, la Régie fait référence à la
8 pièce d'Énergir. Je vais vous référer à l'un ou
9 l'autre, c'est la même chose. Dans ce texte-là...
10 Attendez, je ne suis pas certaine que ce soit la
11 bonne page qui soit affichée. C'est la réponse à la
12 question 1. Peut-être que je n'ai pas référé à la
13 bonne page, je suis désolée. Oui, c'est ici. Ici,
14 on voit le préambule, là, c'est ce que je voulais.
15 En fait, si je vois bien, là, c'est un peu petit,
16 mais...

17 Sinon, je peux le résumer, là, dans la
18 référence que la Régie fait dans sa DDR, c'est par
19 rapport aux trois... aux trois scénarios, là, qui
20 peuvent se produire dans le cas d'acquisition des
21 droits de création d'UC, Énergir dit soit que, un,
22 il achète le GSR à un prix déterminé et obtient le
23 droit de créer des UC sans coût additionnel, sinon
24 il peut obtenir le droit de créer les UC à un prix
25 basé sur un pourcentage de la valeur nette des UC,

1 ou encore avec un prix déterminé.

2 Ma première question est la suivante.

3 Est-ce que vous confirmez qu'un producteur pourrait
4 choisir de conserver son droit de création d'UC,
5 mais que jusqu'à maintenant... jusqu'à maintenant,
6 ce que je comprends, là, vous avez toujours obtenu
7 le droit de création sans coût additionnel dans
8 tous les contrats existants?

9 R. Oui.

10 Q. **[33]** Merci. Qu'est-ce qui permettrait à Énergir
11 d'affirmer avec certitude que les producteurs
12 canadiens de GSR pour le futur... parce qu'en fait,
13 tout le monde a appris l'an dernier... c'est l'an
14 dernier que l'adoption du RCP est entrée en
15 vigueur. Qu'est-ce qui permet d'affirmer avec
16 certitude, Énergir, que les producteurs canadiens
17 de GSR céderont le droit de création gratuitement
18 ou à très bas prix dans le futur?

19 R. On ne peut pas émettre avec certitude tous les
20 contrats tous les contrats de GSR qu'Énergir va
21 signer jusqu'à la fin des temps, là, je... On ne
22 peut pas... On a deux processus d'approvisionnement
23 principaux, l'appel d'offres, le contrat de gré,
24 puis on vous a... T'sais, ces trois situations
25 potentielles, ce n'est pas exhaustif, il peut y en

1 avoir d'autres, mais à travers ces trois
2 mécanismes... ces deux mécanismes-là, bien on tente
3 de s'approvisionner au meilleur coût pour la
4 clientèle. Donc, c'est... on a différentes offres,
5 soit... notre approche initiale, c'est de maintenir
6 la même proposition qu'avant, donc offrir un
7 contrat long terme et sécuriser les attributs
8 environnementaux à travers ça. Puis après ça il y a
9 différentes situations qu'on a développées.

10 Q. [34] O.K. Mais je pense que c'était vous également,
11 dans la présentation PowerPoint, qui avez parlé
12 qu'un avantage pour un producteur de GSR de céder
13 ses droits à Énergir justement serait d'éviter
14 toute la chaîne de rapports administratifs qui est
15 l'affaire, là, suivant le RCP, puis en contrepartie
16 justement de la cession de ses droits, donc selon
17 Énergir, est-ce qu'il y aurait d'autres avantages
18 pour un producteur de céder les droits ou ce serait
19 seulement... Puis aussi mon autre question dans ce
20 sens-là c'est : est-ce que ça, c'est une... c'est
21 un fait que les producteurs préfèrent... en fait,
22 ne valoriseraient probablement pas le GSR avec des
23 intensités... avec des UC ou c'est des spéculations
24 d'Énergir, là, qui dit que les producteurs ne le
25 feraient pas eux-mêmes?

1 R. Notre point de départ, c'est vraiment la position
2 initiale, là, qu'on... à travers l'appel d'offres,
3 à travers le gré à gré. Donc, on offre un prix de
4 GSR selon le gré à gré, récupérer les coûts, faire
5 un rendement raisonnable, dans lesquels les
6 attributs sont transférés. Par la suite chaque
7 producteur est différent. Donc, on n'a pas la
8 prétention de dire qu'on connaît tout ce qu'ils
9 veulent faire avec les contrats. Nous, c'est
10 l'offre qu'on leur donne, puis après ça, bien,
11 c'est une discussion au cas par cas avec chacun de
12 ces producteurs-là. Je pense, la réponse 1.1, là,
13 expliquait un peu, là... bien votre question,
14 certains éléments de votre question, là.

15 Q. **[35]** Oui, mais en fait, c'est... ma question porte
16 surtout sur ce qui a été dit pendant la
17 présentation PowerPoint qui disait que les
18 producteurs préféraient déléguer à Énergir la tâche
19 de passer à travers tous les rapports
20 administratifs. Est-ce que c'est quelque chose que
21 vous avez entendu avec des preuves ou c'est quelque
22 chose qu'Énergir croit à l'interne?

23 R. Bien, à travers les... à travers les contrats
24 existants, on a eu ces discussions-là avec
25 plusieurs producteurs qui commencent à regarder le

1 RCP, tous les processus de création puis qui nous
2 ont partagé ça.

3 Également dans les discussions sont des
4 négociations pour des contrats potentiels, c'est
5 également des informations qui nous ont été
6 partagées puis après ça, t'sais, ce sera au cas par
7 cas puis chaque contrat est différent, donc...

8 Q. [36] Parfait. Puis avez-vous de l'information,
9 qu'est-ce qui en est du côté de Nature Energy. Est-
10 ce que eux, par exemple, ils voudraient conserver
11 la possibilité de créer des UC?

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Oui, bien je vais m'objecter à la question. Je
14 pense qu'on s'en va dans le détail sur certains
15 contrats spécifiques. Je ne pense pas que ça soit
16 requis, là, pour les fins de la demande d'Énergir
17 dans le cadre de l'Étape E.

18 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

19 Bien, Madame la Présidente, c'est absolument
20 pertinent, là, parce que la Régie, en fait, doit
21 déterminer, là, ce qui fait partie des... des coûts
22 réels d'acquisition, là, ou encore des coûts qui
23 sont inhérents, donc, c'est pour ça qu'on essaie
24 d'avoir un peu plus d'informations sur le procédé
25 contractuel qui mène au niveau réglementaire à

1 l'achat de GSR, là et à la valorisation, suivant la
2 RCP, d'où ces questions.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Deux choses avant de vous laisser discuter entre
5 vous, là. Première des choses, évidemment, il n'y a
6 pas de coût additionnel qui est demandé par rapport
7 à la valeur des UC qui avait été expliquée. Donc,
8 pour les fins de votre décision et je n'ai aucun
9 enjeu à ce que des questions soient posées sur le
10 mécanisme puis ce qui est prévu faire de manière
11 générale dans des contrats, mais je ne vois pas
12 l'utilité de demander, dans certaines négociations
13 spécifiques, le contrat, pour ce contrat-là
14 spécifique à prix spécifique, qu'est-ce qui est
15 prévu, surtout qu'on est encore à l'étape des
16 négociations.

17 Et j'ai dit deux, mais trois aussi, Nature
18 Energy, il ne faut pas oublier que c'est une entité
19 séparée, donc ce n'est pas Énergir qui est devant
20 vous aujourd'hui, là, donc, c'est à tenir en compte
21 aussi dans votre décision, merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Là où on est d'accord, c'est que vous avez le droit
24 de poser des questions sur pré ou post deux mille
25 vingt-deux (2022), l'établissement du Règlement,

1 donc, les négociations avec les producteurs,
2 advenant les productions directement, si les
3 producteurs sont au Canada ou sont hors Canada,
4 donc, c'est des importations, mais on n'ira pas sur
5 la négociation avec un producteur précis.

6 Alors, si vous pouviez poser vos questions
7 de façon générique, en fonction de certains
8 critères, pré ou post Règlement, à l'intérieur ou
9 pas du Canada ou d'autres critères que vous
10 aimeriez interroger, allez-y, mais je pense qu'on
11 n'ira pas sur des négociations précises avec des
12 entités précises.

13 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

14 Merci, Madame la Présidente. Et j'ai terminé, de
15 toute façon avec Nature Energy et même avec les
16 droits de création jusqu'à maintenant. Je vais
17 passer à ma prochaine question qui est une question
18 d'ordre général.

19 Q. **[37]** Donc, c'est que Énergir fait la promotion du
20 GSR, tente de convaincre sa clientèle de consommer
21 un gaz naturel qui serait plus sobre en carbone que
22 celui d'origine fossile et donc, plus
23 environnemental, si on veut. Êtes-vous d'accord
24 avec moi qu'un client d'Énergir est prêt à payer
25 davantage pour du GSR, principalement dans

1 l'optique de réduire son empreinte carbone ou
2 encore de se réclamer d'un geste environnemental?
3 Sinon, c'est pour quelles autres raisons est-ce
4 qu'un client d'Énergir irait consommer du GSR?

5 Mme CAROLINE DALLAIRE :

6 R. Alors, je consultais mes collègues, mais nous
7 sommes d'accord avec vous.

8 Q. **[38]** O.K. Merci. Parfait. Donc, ma prochaine
9 question fait référence à la réponse d'Énergir, là,
10 à la question 5.1 de la DDR numéro 35 d'Énergir. Je
11 le dis pour les notes sténo, on n'aura pas besoin
12 de l'afficher, parce que c'est pas très long, la
13 référence et je pense que la proposition générale
14 est assez claire aussi.

15 J'aimerais simplement avoir des
16 clarifications à cet égard. J'aimerais, si vous
17 pouviez confirmer la compréhension du ROÉÉ selon
18 laquelle le coût d'acquisition considéré par
19 Énergir pour respecter les caractéristiques
20 contractuelles d'approvisionnement de GSR établis
21 par la Régie lors l'Étape D, ça constituerait le
22 coût d'acquisition du GSR, augmenter des coûts
23 afférents de la création de UC et ensuite diminuer
24 de la valeur des UC. Est-ce que ma compréhension
25 est bonne?

1 Mme CAROLINE ALLARD :

2 R. Oui, exactement.

3 Q. **[39]** Merci. Puis est-ce qu'il est juste de
4 comprendre qu'Énergir pourrait conclure à un
5 contrat d'approvisionnement en GSR d'une durée par
6 exemple de vingt (20) ans à un prix en fait qui
7 fluctuerait dans le temps suivant la valeur de
8 l'unité de conformité sur le marché?

9 R. Exactement, oui.

10 Q. **[40]** Donc, ma question suivante, qui est en lien
11 avec celle-là également : pourriez-vous commenter
12 les risques associés à une telle stratégie
13 considérant les risques politiques justement qui
14 sont liés au RCP. Puis là quand je dis « risques
15 politiques » je fais référence, là, à la question
16 3.2 dans la DDR numéro 35 de la Régie. Si vous ne
17 savez pas à quoi je fais référence on pourrait
18 l'afficher, peut-être que... que vous comprenez ce
19 que je veux dire par « risques politiques ». Puis
20 je donne un exemple, par exemple, le...
21 l'abrogation du RCP est-ce que... est-ce qu'Énergir
22 a évalué de tels risques par rapport à une
23 stratégie avec un prix qui fluctuerait dans le
24 temps?

25 R. Oui, donc le prix ajusté c'est le prix qui fluctue,

1 mais le prix d'origine au contrat c'est un prix
2 fixe. Mais dans la mesure où Énergir doit remettre
3 la valeur des UC dans le tarif GSR, c'est sûr que
4 la valeur des UC va avoir un impact sur le tarif.
5 Maintenant en ce qui concerne le risque politique,
6 bien comme je disais dans la présentation, bien les
7 paramètres qui vont permettre l'évaluation de la
8 juste valeur vont être réévalués à chaque année.
9 Donc, s'il y a une indication quelconque par
10 rapport à un risque politique ça va être intégré au
11 facteur de risque, là, qui va venir ajuster
12 rapidement les unités de conformité.

13 Q. **[41]** Merci. Mais par rapport justement j'ai... oui.

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Juste un instant. Ça va, merci.

16 Q. **[42]** Ah, c'est ça. Ma question m'est revenue. Ce
17 que j'avais compris par l'entremise des DDR de la
18 Régie c'est que... bien la Régie a fixé des
19 conditions, là, contractuelles lors de l'Étape D
20 avec un prix maximal au contrat puis selon les DDR
21 ça a été discuté un peu du fait que maintenant
22 Énergir puisque... qui compte intégrer la valeur
23 des unités de conformité dans ses caractéristiques
24 contractuelles, pourrait en fait conclure un
25 contrat qui pourrait passer, je vous donne un

1 exemple, de un dollar (1 \$) le prix maximal de...
2 possible, là, pour conclure un contrat. Donc, d'où
3 ma question un peu sur le risque politique. Est-ce
4 que ça, ça a été considéré? Est-ce qu'Énergir va
5 aller s'approvisionner dans des... avec des
6 contrats qui coûtent plus cher que ce que la Régie
7 a fixé comme condition sans... sans considérer les
8 risques politiques ou les risques tout simplement
9 économiques par rapport au marché de carbone du
10 RCP. Est-ce que ça a été considéré, est-ce que ça a
11 été discuté par Énergir?

12 Mme CATHERINE SIMARD :

13 R. Je vous référerai à la réponse à la question 5.2
14 de la DDR 35 de la Régie, où on vient exposer un
15 exemple exactement du cas de figure dont... dont
16 vous parlez, où Énergir signerait un contrat qui
17 serait un dollar (1 \$)... j'ai pas exactement le
18 montant, mais un peu plus cher que les
19 caractéristiques approuvées. Mais ce qu'on démontre
20 aussi dans cet exemple-là c'est que ça prendrait
21 des variations très importantes pour qu'on se
22 retrouve dans une situation où un contrat ne
23 respecterait plus les caractéristiques de contrat
24 approuvés par la Régie dans le cadre de l'Étape D.

25 Q. [43] Merci. Ça va être assez pour moi. O.K. Mes

1 le cadre des activités réglementées,
2 ce qui lui permettrait d'appliquer la
3 valeur nette obtenue par la vente des
4 UC à un FP ou un autre participant en
5 réduction dans son revenu requis
6 servant à l'établissement du tarif
7 GNR.

8 Donc, ma première question. Si je comprends bien,
9 Énergir tient à ce que la Régie considère la
10 création et la vente d'UC comme activités
11 réglementées pour ainsi faire baisser le tarif GNR
12 à sa clientèle volontaire? C'est bien ça?

13 R. C'est bien ça.

14 Q. **[44]** Merci. Qu'est-ce qui empêcherait Énergir de se
15 livrer à la création des UC dans ses activités non
16 réglementées et de réduire ses profits et
17 contribuer plus aux activités réglementées et donc
18 faire baisser le prix du GNR?

19 M. VINCENT POULIOT :

20 R. On a fait référence, Madame la Présidente, tout à
21 l'heure, aux contrats d'approvisionnement qui
22 incluent les transferts des avantages
23 environnementaux y compris celui de créer des
24 unités de conformité.

25 Donc, de facto, que ce soit via les

1 producteurs canadiens ou même le fait d'importer au
2 Canada des producteurs américains, il y a une
3 création provisoire des unités de conformité
4 d'emblée dans les activités intrinsèques au niveau
5 réglementaire d'Énergir.

6 Donc, il faudrait faire des artifices. On a
7 pensé comment on pouvait faire ça, puis
8 honnêtement, on n'a pas trouvé la solution, parce
9 que les bénéfices sont déjà du côté réglementé. Il
10 faudrait créer des contrats tripartites avec une
11 entité non réglementée, générer la valeur au niveau
12 des activités non réglementées, puis après ça,
13 trouver la façon réglementaire de pouvoir
14 réintégrer cette valeur-là dans les activités
15 réglementées dans le tarif de gaz naturel de source
16 renouvelable pour en faire bénéficier la clientèle.

17 Parce que tout le monde va le mettre dans
18 les activités non réglementées, bien, il n'y a pas
19 de garantie que ces activités non réglementées-là
20 vont souhaiter réintégrer la valeur nette de la
21 vente des unités de conformité dans le tarif de
22 GNR.

23 Donc, honnêtement, c'est assez compliqué de
24 faire ça, voire... en tout cas, je ne peux pas dire
25 impossible, parce que rien n'est impossible, mais

1 on a rapidement conclu que ce n'était peut-être pas
2 la bonne façon de faire compte tenu de ça puisque
3 de facto, ces droits-là lorsqu'ils sont importés
4 notamment, lorsque le gaz naturel renouvelable est
5 importé appartiennent déjà à Énergir à titre
6 d'importateur. Donc, on peut déjà les créer ou plus
7 simple de les intégrer dans un processus
8 réglementé. Donc, c'est par la réglementation elle-
9 même, par les contrats d'approvisionnement, par la
10 signature des accords de création. Donc, tout ça se
11 fait de facto dans le processus qu'on vous a
12 illustré dans le cadre de la présentation tout à
13 l'heure.

14 Q. **[45]** Donc, à part la possibilité de faire
15 bénéficier à la clientèle GNR un tarif réduit,
16 quelles sont les conséquences pratiques si la Régie
17 devait conclure que, bon, la création d'UC faisait
18 partie d'activités réglementées?

19 Quelles sont les conséquences pratiques au
20 niveau réglementaire ou dans le cadre de la Régie,
21 de traiter de la création de la vente d'UC comme
22 activité réglementée? Par exemple, les impacts au
23 niveau des revenus requis, des coûts de service,
24 des implications de la Régie, des relations entre
25 Énergir et les fournisseurs principaux, par

1 exemple? Qu'est-ce que ça implique? Est-ce que ça a
2 été discuté chez Énergir?

3 Mme CAROLINE DALLAIRE :

4 R. En fait, si la Régie approuvait la proposition
5 d'Énergir, bien sûr, au moment de la cause
6 tarifaire, des discussions auraient lieu, comme
7 madame Allard le disait tantôt, pour rétablir le
8 juste prix du GSR, donc incluant la juste valeur
9 marchande, le facteur de risque, le prix de
10 référence, et caetera, ce qui nous permettrait de
11 venir établir le prix du GSR.

12 Il y a déjà un processus en cours
13 actuellement lorsqu'on fait notre cause tarifaire
14 où on vient présenter les contrats prévus, les
15 injections prévues, quel sera le prix du GSR, donc
16 on ajouterait maintenant la notion de la création
17 d'UC. Et au moment du rapport annuel, une reddition
18 de comptes serait faite sur, à la fois les contrats
19 signés avec les producteurs et aussi les dollars
20 provenant de la vente des UC aux fournisseurs
21 principaux. Donc, un processus similaire à celui
22 d'aujourd'hui, mais auquel s'ajouteraient certains
23 éléments par la cause tarifaire au rapport annuel.

24 Q. **[46]** Parfait. Puis est-ce que la Régie devrait
25 s'impliquer quelconque par rapport au marché

1 d'échanges d'unités de conformité ou c'est quelque
2 chose que la Régie ne devrait pas toucher selon
3 Énergir? Qu'est-ce que ça implique pour la Régie la
4 vente d'unités de conformité?

5 R. En fait, je comparerais ça un petit peu à ce qu'on
6 fait actuellement lorsqu'on vient signer des
7 contrats de GSR. Donc, Énergir agit avec les
8 producteurs pour avoir le meilleur prix possible.
9 Il y a une négociation qui se fait, un contrat qui
10 est signé. Au niveau des UC, ça serait un peu la
11 même chose, donc il y a une négociation qui serait
12 ferait, là, bon, je ne connais pas bien le marché,
13 mais mes collègues pourront ajouter, puis il y a
14 une négociation qui se fera avec les fournisseurs
15 principaux, une vente qui sera faite au meilleur
16 prix. Et je pense que, bon, à voir quel rôle exact
17 la Régie pourra jouer, mais il y a des actions qui
18 seront prises puis une reddition de comptes qui
19 serait faite en fin d'année.

20 Q. **[47]** Merci. Ça va être assez pour moi. Puis mes
21 dernières questions, Monsieur le Greffier, s'il
22 vous plaît, retournez dans la présentation de
23 PowerPoint d'Énergir. Mes dernières questions vont
24 se reporter à la page 7 de la présentation. Je
25 reviens un peu, je sais, j'en ai parlé au début,

1 là, des accords de création, mais c'est...

2 Donc, à la colonne 3, vous indiquez, là,
3 quels accords de création ont été signés ou non et
4 que ceux qui seraient... j'ai cru comprendre aussi
5 pendant la présentation que ceux qui n'étaient pas
6 encore signés, c'est parce que les moments
7 d'injection n'avaient pas encore débuté. Est-ce que
8 je me trompe?

9 M. VINCENT POULIOT :

10 R. Oui, ça a été mentionné, mais ce n'est pas la seule
11 raison.

12 Q. **[48]** O.K. Et donc, ceux que l'injection ne serait
13 pas encore débutée, est-ce que c'est des contrats -
14 j'essaie juste de comprendre un petit peu plus, là
15 - est-ce que c'est des contrats qui sont conclus ou
16 qui sont futurs en vue d'être d'être conclus, ceux
17 qui sont affichés, là, avec un « N »?

18 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

19 R. Tous les contrats affichés, c'est les contrats qui
20 ont été signés et déposés à la Régie, approuvés ou
21 en demande d'approbation.

22 Q. **[49]** O.K. Puis pourquoi est-ce que, si c'est des
23 contrats qui ont été signés récemment, pourquoi
24 est-ce que l'accord de création ne se serait pas
25 fait par l'entremise de ces contrats-là?

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Une précision, quand vous dites « c'est les
3 contrats qui ont été signés récemment », vous
4 faites référence à quels contrats?

5 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

6 Q. [50] À tous ceux, là, qui ont un « N ». Ceux, en
7 fait, qu'il n'y a pas encore d'accord de création
8 qui a été signé, parce que ce que j'ai compris
9 pendant la présentation, c'est que c'est les
10 volumes qui n'ont pas encore débuté, donc c'est
11 pour ça que j'ai sous-entend... j'ai un peu fait le
12 raccourci en pensant que c'est les contrats qui ont
13 été conclus récemment, si je ne me trompe pas, mais
14 corrigez-moi si...

15 M. VINCENT POULIOT :

16 R. En fait, c'est une question de priorisation, je
17 vous dirais très honnêtement. Donc, on a d'abord
18 commencé à approcher, vous comprenez, les
19 producteurs, il faut qu'on leur explique qu'est-ce
20 que c'est le RCP, on explique qu'est-ce que c'est
21 un accord de création, pour faire un parallèle avec
22 le contrat d'approvisionnement qui comprend le
23 transfert des attributs environnementaux, il faut
24 leur expliquer que pour eux c'est déjà quelque
25 chose qui est prévu, conclu, mais on doit avoir une

1 formalité administrative additionnelle qui est la
2 signature de l'accord de création, eux ont des
3 étapes à faire dans le système du gouvernement
4 fédéral, donc le CCC, nous, on a des éléments à
5 faire aussi. Donc, il y a des étapes
6 administratives qu'on doit... Évidemment, on a
7 priorisé les contrats pour lesquels on pouvait déjà
8 créer des unités de conformité par rapport à ceux
9 dont l'injection sera à venir, ce qui fait en sorte
10 que, dans les prochaines semaines, les prochains
11 mois, au fur et à mesure que ces projets-là vont
12 entrer en production, bien, on va s'asseoir avec
13 les producteurs, on va leur expliquer exactement la
14 même chose, on va signer des accords de création
15 avec eux, et on pourra commencer la création.

16 Donc, le fait de créer un accord de
17 création maintenant pour un site qui va commencer à
18 consommer en deux mille vingt-cinq (2025), par
19 exemple, bien, il va pas y avoir d'avantages
20 significatifs. Par contre, si un site est déjà en
21 cours de production, bien, on a tout intérêt le
22 plus rapidement possible à signer des accords de
23 création pour justement valoriser ces unités de
24 conformité-là.

25 Q. [51] Parfait. Est-ce qu'un accord de création c'est

1 quelque chose qui va être renégocié éventuellement
2 au cours des années ou si ça a la même durée que
3 les contrats de livraison de GNR?

4 R. En fait, c'est complètement dissocié des contrats
5 de GNR. Donc, selon les modalités du règlement sur
6 les combustibles propres, sous toute réserve, à
7 moins que je fasse erreur, mais je pense que c'est
8 conforme à la période de conformité. Donc, on parle
9 d'une période annuelle généralement. Donc, à chaque
10 année, il y a des accords de création qui doivent
11 être signés des producteurs pour rendre effectif le
12 droit à Énergir comme créateur enregistré de créer
13 des unités de conformité à partir du GNR livré par
14 un des sites au Canada, ce qui n'est pas le cas aux
15 États-Unis.

16 Q. **[52]** Est-ce que j'en comprends que, à chaque
17 période de conformité, Énergir va devoir faire un
18 processus administratif pour renouveler ses accords
19 de création?

20 R. La réponse à votre question c'est oui. Évidemment,
21 un processus comme il aurait été déjà expliqué une
22 première fois. Donc, on tombe plus dans des
23 activités récurrentes. Donc, le producteur comprend
24 la mécanique, il doit faire des étapes dans le
25 système CATS du gouvernement fédéral. Nous, on doit

1 en faire également. Puis c'est un processus de
2 signature électronique qui est ici. Donc, des
3 formalités administratives, au fil du temps, si on
4 se simplifie, parce que chacune des parties, chaque
5 partie comprend mieux ce qu'il a à faire dans le
6 contexte. Il y a un effet de récurrence,
7 effectivement, qui doit pris en considération.

8 Q. **[53]** Merci beaucoup pour vos réponses très
9 précises. Merci, Madame la Présidente. Ça va
10 conclure mon contre-interrogatoire.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci beaucoup. Alors, on va demander au GRAME,
13 Maître Paquet.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur
16 les Régisseurs. Bonjour aux membres du panel,
17 Geneviève Paquet pour le GRAME.

18 Q. **[54]** Première question de règle générale. On réfère
19 beaucoup à la notion d'injection dans le réseau,
20 vous prenez cette - on réfère à cette expression-là
21 un peu comme point de départ pour la création des
22 UC, pour déterminer aussi la date, si on va
23 comptabiliser les coûts d'acquisition. Donc, le
24 moment de l'injection, juste pour être certaine, on
25 réfère à la date de livraison du GSR dans le réseau

1 d'Énergir, est-ce que c'est ça?

2 Mme CAROLINE DALLAIRE :

3 R. Oui, en fait, on réfère au moment où Énergir prend
4 possession du GSR, donc on peut voir ça comme
5 l'arrivée du GSR dans le réseau. Je simplifierais
6 comme ça, mais c'est au moment où on en prend
7 possession.

8 Q. [55] C'est au moment où vous en prenez possession.
9 Est-ce que ça serait la date de livraison ou ça
10 peut différer de cette date-là?

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Je demanderais peut-être de préciser qu'est-ce que
13 vous voulez dire par « la date de livraison »
14 exactement?

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Bien, en fait, il y a des livraisons de GSR qui
17 sont prévues, j'imagine qu'elles sont quotidiennes.
18 Donc...

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Doivent faire des livraisons de la part des
21 producteurs, des livraisons de la part d'Énergir
22 aux clients, c'est bien ça?

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Bien, en fait, oui c'est ça, c'est pour voir si,
25 effectivement, la notion d'injection, on parle

1 d'injection dans le réseau ou vers les clients

2 Mme CAROLINE DALLAIRE :

3 R. C'est parce qu'on sait que la notion de livraison
4 au sens de la loi souvent a été interprétée comme
5 étant de la distribution aux clients. Donc, je
6 comprends que ce n'est pas à ça que vous réfèrez.
7 Ici c'est vraiment la livraison d'un producteur à
8 Énergir, c'est effectivement à ce moment-là ce dont
9 on parle.

10 Q. **[56]** Bien, en fait, c'est moi qui posais la
11 question pour savoir, quand on réfère à
12 l'injection, si c'est vraiment l'injection dans le
13 réseau du distributeur ou l'injection, la livraison
14 chez les clients?

15 R. On peut dire que c'est de l'injection dans le
16 réseau du distributeur.

17 Q. **[57]** Donc, on ne réfère pas, là, au moment où il va
18 y avoir, par exemple, des achats volontaires de la
19 part de la clientèle?

20 R. Non.

21 Q. **[58]** Merci. Maintenant, concernant le moment où il
22 y a création des unités de conformité. Je
23 demanderais à monsieur le greffier s'il vous plaît
24 d'afficher la pièce B-0947, qui est la réponse à la
25 demande de renseignements numéro 33 de la Régie,

1 Gaz Métro-13, Document 1 aux pages 6 et 7 à la
2 réponse 1.3.2. Donc, la Régie demandait de
3 « confirmer que la création d'UC dans la catégorie
4 des combustibles gazeux ne requiert pas l'injection
5 de GSR dans un réseau gazier ». Puis, là, Énergir
6 offre une réponse basée sur l'article 20 du RCP où
7 on retrouve les situations selon lesquelles on peut
8 créer des unités de conformité. Et en ce qui
9 concerne Énergir, aux fins du présent dossier, je
10 pense qu'on réfère aux situations 2) et 3) pour
11 soit l'importation ou la production au Canada. Au
12 dernier paragraphe, je pense que c'est important
13 d'y référer, Énergir indique :

14 Ainsi, seules les situations décrites
15 aux points 2) et 3) ci-dessus
16 concernent l'importation au Canada ou
17 la production au Canada de GSR. Dans
18 ces deux situations, l'injection dans
19 un réseau gazier n'est pas une
20 condition pour la création des UC dans
21 la catégorie des combustibles gazeux.
22 Mais, pour créer des UC, il faut une
23 substitution de la molécule de gaz
24 naturel ou de propane par une molécule
25 de GSR utilisé ou vendu pour

1 utilisation au Canada.
2 Donc, ça, le fait que le GSR soit vendu ou utilisé
3 au Canada, on retrouve ça à l'article 20 du RCP.
4 Pour le GSR qui est importé, est-ce que l'exigence
5 de substitution qui implique que le GSR soit vendu,
6 est-ce que ça implique que le GSR soit vendu à la
7 clientèle volontaire d'Énergir pour permettre la
8 création d'UC? Parce qu'on retrouve la notion de
9 vente à l'article 20. Est-ce que ça a un lien avec
10 le moment où l'unité de conformité va être créé?

11 M. VINCENT POULIOT :

12 R. À ma connaissance, il n'y a pas de distinction
13 entre le fait que le gaz naturel de source
14 renouvelable soit produit au Canada ou importé de
15 l'extérieur du Canada vers le Canada. Donc, ça se
16 trouve à, comme on le mentionnait tout à l'heure,
17 au point d'injection ou au moment de l'injection
18 dans le réseau. Donc, il n'y a pas de distinction.
19 En tout cas, on n'en a pas vu de notre point de
20 vue.

21 Puis si je peux me permettre de compléter.
22 Il y a toujours cette ambiguïté-là, à quel moment
23 les unités de conformité peuvent être créées de
24 façon provisoire et réelle dans le temps, est-ce
25 qu'on doit attendre. Puis je pense que vous aviez

1 demandé, je pense, un complément d'information là-
2 dessus. Je peux peut-être de vous le donner si ça
3 peut aider à éclaircir la situation.

4 Q. **[59]** Oui.

5 R. On a posé la question de façon très claire à
6 Environnement et Changement climatique Canada si on
7 pouvait considérer que la création provisoire se
8 fait au moment de l'injection dans le réseau. Et
9 ils nous l'ont confirmé noir sur blanc dans un
10 courriel. Donc, à partir du moment où le gaz
11 naturel de source renouvelable reste au Canada,
12 donc il est ultimement consommé par un utilisateur
13 final au Canada, qu'il n'est pas réexporté à
14 l'extérieur, là on n'est pas dans ce scénario-là,
15 donc à partir du moment où cette question-là a été
16 écartée, bien, la création se fait au moment de
17 l'injection dans le réseau, et ce même si la
18 consommation se fait réellement physiquement un
19 mois, six mois, un an plus tard. Ce n'est pas
20 important. Et Environnement et Changement
21 climatique Canada nous ont confirmé également que
22 c'était pas nécessaire qu'eux aient l'information
23 de qui va le consommer, qu'il y ait une traçabilité
24 fine jusqu'au bout de la chaîne de combustion. Pour
25 eux, c'est pas pertinent. Ils ont simplement besoin

1 d'avoir la confirmation que le GSR est au Canada,
2 soit produit ou importé, puis par la suite qu'il
3 est vraisemblablement consommé à un moment donné au
4 Canada pour qu'il puisse y avoir reconnaissance de
5 création des unités de conformité.

6 Q. **[60]** Donc, à ce moment-là est-ce que... Aviez-vous
7 un petit... un complément donc?

8 R. Oui, en fait mon collègue me souffle à l'oreille,
9 puis c'est un point important quand même, c'est ce
10 qui a permis d'ailleurs à Environnement et
11 Changement climatique Canada de nous autoriser la
12 création des sept mille cinq cents (7500) et
13 quelques, là, unités de conformité auxquelles on
14 faisait référence dans le tableau tout à l'heure.
15 Donc, c'est la preuve tangible de ce que je viens
16 de vous mentionner.

17 Q. **[61]** Donc, à ce moment-là c'est ça, c'était un
18 élément qu'on voulait vérifier, le fait que par
19 exemple si Énergir achetait davantage de GSR qui ne
20 serait pas livré, là, dans l'année soit à la
21 clientèle volontaire ou soit socialisé, si on
22 dépassait, là, la cible, vu que les unités se
23 retrouvent en inventaire à ce moment-là elles
24 seraient considérées quand même comme avoir été,
25 là, utilisées au Canada? Il n'y a pas...

1 R. Effectivement, c'est la compréhension que nous
2 avons.

3 Q. [62] Puis ça... vous référiez, là, à un courriel
4 qui avait été envoyé par Environnement et
5 Changement climatique Canada, est-ce que... est-ce
6 que ces éléments-là ont été détaillés dans le
7 courriel, là, par Environnement et Changement
8 climatique Canada? Est-ce qu'il y a, par exemple,
9 des références au RCP ou à d'autres documents, qui
10 peuvent peut-être éclairer sur cette question-là? À
11 votre connaissance.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Oui, Madame la Présidente, c'est pas une objection,
14 en fait de concert peut-être pour simplifier les
15 choses, c'est rare que je fais prendre un
16 engagement pour mes témoins, mais peut-être qu'on
17 pourrait simplement déposer la réponse reçue de
18 ECCC, là, comme ça tout le monde pourrait la
19 regarder. Il n'y a pas d'enjeu à ce niveau-là.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 C'est apprécié, merci.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Donc, fournir la réponse de ECCC relativement au
24 moment de création des unités de conformité
25 relativement à l'injection.

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 C'était... bien si c'était possible d'avoir peut-
3 être la question aussi d'Énergir, juste pour mettre
4 en contexte.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Pas de problème.

7

8 E-1 (Énergir) : Fournir la question et la réponse
9 de ECCC relativement au moment de
10 création des unités de conformité
11 relativement à l'injection
12 (demandé par le GRAME)

13

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître, le délai auquel vous allez pouvoir déposer
16 cette pièce-là?

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Je ne sais pas s'il y a des espions à l'écoute chez
19 Énergir qui peuvent commencer déjà à travailler là-
20 dessus, mais ça... d'ici la fin de la journée je ne
21 sais pas si c'est... si c'est réaliste, là, mais je
22 ne pense pas qu'il y ait d'enjeu, ça devrait être
23 assez rapide. Il n'y a pas de problème.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Maître Paquet, voulez-vous réserver vos droits de

1 poser des questions sur la pièce ou vous...?

2 Me GENEVIÈVE PAQUET :

3 Oui, certainement. Ce serait apprécié.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci.

6 Me GENEVIÈVE PAQUET :

7 Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Juste si vous ne voulez pas garder vos témoins
10 pendant quelques jours, le plus vite vous déposez
11 la pièce, le plus vite on les libère.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 On demandera à quelqu'un de sauter l'heure du lunch
14 et on va la produire, ça va faire plaisir.

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Q. **[63]** Je vous remercie. Je vais aborder maintenant
17 la stratégie d'intégration tarifaire des coûts et
18 des revenus associés aux unités de conformité.
19 Donc, dans le complément de preuve, là, c'est pas
20 nécessaire d'afficher la pièce, je vais seulement
21 la citer. Dans le complément de preuve qui a été
22 déposé par Énergir à la pièce B-0929, Gaz Métro 12,
23 Document 5, à l'annexe 1, on avait produit des
24 données qui portaient sur la valorisation des UC à
25 travers le tarif GSR pour les périodes allant

1 jusqu'à deux mille vingt-cinq-deux mille vingt-six
2 (2025-2026), selon la stratégie qui a été retenue
3 par Énergir pour intégrer, là, les... les coûts et
4 les revenus au tarif GSR.

5 Maintenant... maintenant je vous
6 demanderais d'afficher s'il vous plaît la pièce
7 B-0942, qui est la réponse à la demande de
8 renseignements du GRAME aux pages 16 et 17. Donc, à
9 la question 3.2 donc on demandait à Énergir
10 d'effectuer une comparaison des deux stratégies,
11 mais pour la période qu'il reste jusqu'en deux
12 mille trente (2030), pour avoir une vision un peu
13 plus à long terme, là, de la stratégie qui est
14 proposée. Puis là Énergir finalement a donné les
15 informations. Là, on ne voit pas les années, mais
16 on... mais ça va... vu qu'on se fie sur les données
17 qui avaient été déposées en complément de preuve,
18 on comprend que ça va jusqu'en deux mille vingt-
19 cinq-deux mille vingt-six (2025-2026). Puis Énergir
20 indiquait au dernier paragraphe de la page 16 que :

21 Comme démontré à travers les résultats
22 de l'annexe 1 de la pièce B-0929, la
23 valorisation des UC à travers le tarif
24 GSR est le reflet d'une multitude
25 d'hypothèses, prix des nouveaux

1 contrats de GSR, juste valeur
2 marchande des UC, prix de vente,
3 intensité carbone et caetera. Tarif
4 GSR. C'est pourquoi Énergir n'a pas
5 cru nécessaire d'étendre l'exercice
6 jusqu'à l'horizon deux mille trente
7 (2030).

8 Donc, on comprend qu'il peut y avoir plusieurs
9 hypothèses pour effectuer une stratégie à plus long
10 terme, mais est-ce qu'Énergir a quand même évalué
11 l'impact ou comparer, si on veut, l'impact des deux
12 stratégies à plus long terme qu'en deux mille
13 vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026).

14 Mme CAROLINE ALLARD :

15 R. Non, Énergir n'a pas effectué cette analyse-là
16 jusqu'en deux mille trente (2030).

17 Q. **[64]** Donc, la stratégie numéro 1 qui est retenue
18 par Énergir et qui consiste à intégrer dès les
19 premières années le coût d'acquisition qui va
20 réduire éventuellement plus rapidement le tarif
21 GSR, c'est basé sur, en fait, les hypothèses
22 seulement jusqu'en deux mille vingt-cinq, deux
23 mille vingt-six (2025-2026). Et Énergir est
24 confiante qu'à court terme, c'est avantageux pour
25 la clientèle?

1 R. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

2 Q. **[65]** C'était seulement de confirmer, en fait, que
3 la stratégie qui est proposée pour l'intégration
4 tarifaire des coûts et revenus des UC est basée sur
5 des hypothèses ou des données jusqu'en deux mille
6 vingt-cinq, deux mille vingt-six (2025-2026)
7 seulement et puis sur la base de ces hypothèses-là
8 Énergir est confiante que ça va être avantageux
9 pour la clientèle de retenir cette stratégie-là?

10 R. Oui, Énergir est confiante que ça va être
11 avantageux pour la clientèle pour les avantages que
12 j'ai nommés tout à l'heure dans la présentation. On
13 n'a pas besoin de se rendre jusqu'en deux mille
14 trente (2030) pour s'assurer des bénéfices.

15 Q. **[66]** Et puis pour quelles raisons vous indiquez
16 qu'on n'aurait pas nécessairement besoin d'aller
17 jusqu'en deux mille trente (2030) pour pouvoir
18 affirmer qu'à long terme, la stratégie va être
19 avantageuse également?

20 Mme CATHERINE SIMARD :

21 R. Donc, les principes qui ont été énoncés notamment
22 l'équité intergénérationnelle ou la stabilité
23 tarifaire, bien, c'est des grands principes qui
24 sont respectés par la méthodologie proposée par
25 Énergir, peu importe ce qui peut se passer sur le

1 marché.

2 Puis il faut garder en tête aussi que le
3 facteur d'ajustement, comme on le disait, va être
4 un élément qui va pouvoir être vu au besoin en
5 fonction de l'évolution du marché. Donc, on est
6 confiant que ces principes-là vont demeurer vrais
7 dans le temps, peu importe les variations sur le
8 marché.

9 Q. [67] Je vous remercie. Peut-être, Monsieur le
10 Greffier, si on peut aller juste à la page 17, à la
11 réponse à la question 3.3.1. On demandait :

12 Comment Énergir va s'assurer de
13 minimiser l'impact et les variations
14 sur le prix du GSR pour les clients en
15 achat volontaire?

16 Parce qu'on sait que le prix du GSR pourrait
17 augmenter significativement dans les prochaines
18 années. Puis Énergir référerait à la notion du
19 caractère temporel relativement linéaire de la
20 création d'UC par rapport à celle des ventes. Est-
21 ce que vous pourriez, peut-être, élaborer un petit
22 peu plus sur cette notion-là?

23 Mme CAROLINE ALLARD :

24 Oui, donc, on ne peut pas présumer de la période où
25 les fournisseurs principaux vont vouloir acheter

1 les unités de conformité, là, fait que c'est sûr
2 qu'à l'avance, ça crée une certaine instabilité,
3 tandis qu'à l'injection, bien, les injections vont
4 croître dans le temps, puis la valeur des unités de
5 conformité va suivre ces injections-là. Donc, c'est
6 beaucoup plus linéaire, là, en fait.

7 Q. [68] Et puis est-ce que vous pensez qu'il y aurait
8 un lien aussi avec l'augmentation du prix du GSR et
9 avec l'augmentation de la valeur des unités de
10 conformité? Est-ce qu'il y a un lieu à faire aussi
11 avec ça?

12 R. Il n'y a pas de lien à faire.

13 Q. [69] Puis si la Régie vous demandait, là, de
14 déposer des données sur une période de temps un
15 petit peu plus importante, là, par exemple,
16 jusqu'en deux mille trente (2030), pour comparer
17 les deux stratégies, est-ce qu'Énergir serait en
18 mesure de le faire?

19 Mme CAROLINE DALLAIRE :

20 R. En fait, est-ce qu'on serait en mesure de le faire?
21 Oui. Il faudrait poser des hypothèses et consacrer
22 du temps. Ce qu'on vous dit, c'est qu'on ne pense
23 pas que ce soit nécessaire de faire cet exercice-là
24 pour les raisons qu'on a données déjà.

25 Q. [70] D'accord. Je vous remercie. O.K. Je vais

1 aborder maintenant l'intégration de la valeur des
2 UC aux caractéristiques contractuelles qui avaient
3 été décidées lors de l'Étape D. Donc, Monsieur le
4 Greffier, si voulez bien afficher la pièce B-0947,
5 qui est la réponse à la demande de renseignements
6 numéro 33 de la Régie, Gaz Métro-13, Document 1.
7 Donc, page 22. Donc, c'est seulement pour souligner
8 un extrait, là, de la réponse à la question 4.2.1,
9 au deuxième paragraphe, Énergir indique :

10 Ainsi, puisqu'Énergir a déjà acquis
11 les droits de création des UC dans ses
12 contrats d'approvisionnements
13 existants, le prix d'acquisition des
14 UC se retrouve déjà imbriqué aux prix
15 des différents contrats
16 d'approvisionnements.

17 Et puis dans la preuve, là - ce n'est peut-être pas
18 nécessaire d'afficher la référence - mais on
19 comprend qu'Énergie a déjà acquis, là, les
20 attributs environnementaux dans la plupart de ses
21 contrats d'approvisionnement. Donc, considérant ça,
22 est-ce que les caractéristiques de prix qui ont été
23 déterminés lors de l'Étape D comme valeurs moyenne
24 et maximale, là, est-ce que ces
25 caractéristiques-là, selon vous, intègrent déjà la

1 valeur des attributs environnementaux, dont le prix
2 d'acquisition des unités de conformité?

3 R. En fait, la réponse simple à votre question, c'est
4 non. Au moment de l'établissement des
5 caractéristiques de l'Étape D, la valeur possible
6 de la vente des UC n'a pas été considérée, là, pour
7 fixer les caractéristiques de prix que la Régie a
8 accordées au moment de l'Étape D.

9 Q. **[71]** Mais Énergir a quand même acquis, là, les
10 contrats d'approvisionnement selon un prix qui
11 inclut les attributs environnementaux?

12 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

13 R. Je vous référerai à l'exemple chiffré qu'on a
14 donné en présentation, là, c'est le cas de figure
15 du trente dollars par gigajoule (30 \$/GJ) avec tous
16 les attributs environnementaux. Donc, c'est sur ces
17 bases, les données d'appel d'offres, données du
18 marché, données gré à gré, que les caractéristiques
19 de l'Étape D ont été établies.

20 Q. **[72]** Merci. Maintenant, Monsieur le Greffier, si on
21 peut afficher, s'il vous plaît, la pièce, la
22 B-0951, la réponse à la Demande de renseignements
23 numéro 34 de la Régie, aux pages 2 et 3. Donc, ça
24 porte encore sur l'intégration de la valeur des
25 unités de conformité aux caractéristiques des

1 tarifs.

2 Donc, à la réponse 1.1.1, quand la Régie
3 demandait comment Énergir va procéder lors du dépôt
4 de cette demande d'approbation, ou des
5 caractéristiques de ses contrats. Énergir indique
6 qu'elle n'entend pas modifier la façon de procéder
7 actuelle, là, quant au dépôt de ses demandes
8 d'approbation.

9 Et puis au deuxième paragraphe, Énergir
10 indique :

11 En vertu de la proposition d'Énergir
12 dans le cadre de l'étape E, il
13 existera cependant une distinction
14 entre ce qui a trait au prix
15 d'acquisition du GSR à considérer dans
16 l'évaluation du respect des
17 caractéristiques approuvées par la
18 Régie, à savoir la diminution de la
19 valeur des UC, afin d'obtenir le coût
20 d'acquisition ajusté.

21 Et puis là, peut-être simplement pour être
22 certaine, là, qu'on comprend bien ou que je
23 comprends bien, lorsqu'Énergir va déterminer si
24 elle doit faire une demande, là, d'approbation à la
25 Régie ou au contraire, si elle respecte déjà les

1 caractéristiques, on propose de prendre le coût
2 d'acquisition du GNR moins la valeur des UC. C'est
3 ça, c'est bien ça? Pour déterminer le prix?

4 Mme CATHERINE SIMARD :

5 R. Oui, c'est bien ça.

6 Q. **[73]** Et puis concernant les... en fait, si on
7 compare avec les contrats qui ont déjà été signés
8 puis qui respectaient, là, les caractéristiques de
9 l'étape D qui ont permis à Énergir de contracter
10 sans demander d'approbation spécifique, est-ce que
11 ça va être possible pour la Régie de comparer ces
12 contrats-là avec les futurs contrats qui vont être
13 proposés? Considérant que, là, le prix
14 d'acquisition va être ajusté, là?

15 R. Oui, il serait présenté, en fait, le prix d'achat
16 d'un contrat de GSR et le prix ajusté.

17 Q. **[74]** Les deux prix seraient présentés?

18 R. Oui, c'est ça.

19 Q. **[75]** Et puis les caractéristiques de prix maximum,
20 là, et moyen qui ont été décidés, là, dans le cadre
21 de l'étape B, est-ce qu'ils ne devraient pas être
22 réévalués, là, à la baisse, si la Régie accepte la
23 proposition d'intégrer effectivement cette valeur
24 des UC aux prix?

25

1 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

2 R. Bien, au moment de l'étape D, on avait obtenu la
3 valeur deux mille vingt et un (2021), puis là, vous
4 mentionné que, effectivement, là, on retenait avec
5 le prix ajusté, une valeur en GSR. Mais depuis la
6 hausse de pression sur le marché a fait augmenter
7 le prix du GSR dans la période deux mille vingt-
8 deux (2022) qu'on a vue l'année passée puis vous
9 avez mentionné que dans la prochaine cause
10 tarifaire, Énergir va présenter son plan
11 d'approvisionnement pour les sept pour cent (7 %)
12 puis dix pour cent (10 %). En réalité, bien, on va
13 regarder les différentes caractéristiques dont le
14 prix moyen. Est-ce que vaut la peine de le revoir,
15 est-ce que la baisse potentielle du prix ajusté est
16 contrebalancée ou même pas assez forte pour
17 compenser la pression à la hausse sur les prix du
18 marché du GNR à travers l'appel d'offres ou le gré
19 à gré. On va pouvoir revisiter ça dans la cause
20 tarifaire, de la prochaine cause tarifaire.

21 Q. [76] Donc, éventuellement, les caractéristiques sur
22 le prix, là, vont être réévaluées dans un avenir
23 assez rapproché?

24 R. Elles pourraient, oui, à la prochaine cause
25 tarifaire.

1 Q. **[77]** O.K. Je vous remercie. Alors, maintenant, pour
2 compléter, peut-être ça peut être intéressant
3 d'afficher la pièce, s'il vous plaît, par rapport à
4 l'échéancier de l'intégration tarifaire, là, des
5 coûts justement, selon les revenus associés aux
6 unités de conformité, la pièce B-0954, s'il vous
7 plaît, qui est la preuve, là, ce n'est pas la
8 version de ce matin, là, mais, je ne sais pas s'il
9 y en a une ou si c'est celle qui avait été
10 modifiée, mais je sais qu'il n'y avait pas de
11 modification à cette page-là.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Non, ce n'est pas la preuve, mais c'est la Demande,
14 effectivement. Ça, c'est la même, c'est toujours à
15 jour.

16 Me GENEVIÈVE PAQUET :

17 O.K. Parfait. Merci.

18 Q. **[78]** Donc, à la page 47, au tableau 17, on avait
19 l'échéancier qui était proposé de l'étape E du
20 dossier GNR puis ça, c'était la proposition qui
21 était faite pour Énergir, prévoyait, en fait, une
22 décision de la Régie pour l'étape E au printemps
23 deux mille vingt-trois (2023) et une demande
24 d'approbation du tarif GNR qui inclurait la baisse
25 associée au coût d'acquisition à la cause tarifaire

1 deux mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre
2 (2023-2024). Donc, là, on comprend qu' on est
3 présentement en audience, la décision n'a pas été
4 rendue évidemment au printemps deux mille vingt-
5 trois (2023) et donc, la Demande avait été faite
6 dans le cadre de la cause tarifaire deux mille
7 vingt-trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024).

8 Donc, cette demande d'approbation-là,
9 dépendamment de la décision qui va être rendue par
10 la Régie, cette demande pour intégrer, là, le coût
11 d'acquisition au tarif GSR serait plutôt présentée
12 dans le cadre de la prochaine cause tarifaire?

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. Tout à fait.

15 Q. **[79]** Et puis au niveau de la baisse qui est
16 associée, là, à la valeur nette des UC, est-ce que
17 ça irait toujours à la cause tarifaire deux mille
18 vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026), quant
19 à la demande d'approbation où on va attendre deux
20 ans, là, avant de vouloir faire cette intégration-
21 là ou cette demande d'intégration là?

22 Mme CAROLINE ALLARD :

23 R. Dans la mesure où on reçoit la décision de la Régie
24 sur un dossier en deux mille vingt-quatre (2024),
25 si on a des ventes d'unités de conformité en deux

1 mille vingt-quatre (2024), la valeur nette va être
2 constatée au rapport annuel deux mille vingt-quatre
3 (2024), donc, intégré dans la cause tarifaire deux
4 mille vingt-six (2026).

5 Q. [80] Donc, quand vous dites la cause tarifaire deux
6 mille vingt-six (2026), c'est deux mille vingt-
7 cinq/deux mille vingt-six (2025-2026)?

8 R. Oui, pardon, exactement, la cause tarifaire deux
9 mille vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-2026).
10 Parfait. Je vous remercie, ça va compléter pour mes
11 questions, Madame la Présidente, merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, je pense qu'on va prendre la pause lunch
14 tout de suite, ça va permettre à vos équipes chez
15 vous de retrouver la lettre et de la déposer au
16 dossier et puis on va revenir à treize heures
17 (13 h) avec maître Therriault pour la FCEI. Merci.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20

21

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Bonjour à vous. Maître Thibodeau, vous semblez
24 anxieux de me parler.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Simplement pour dire, on dépose à l'instant la
3 réponse à l'engagement numéro 1. Donc, vous devriez
4 le recevoir sur SDÉ sous peu. Vous allez voir au
5 formatage, il y a beaucoup de blanc au début, on a
6 coupé les échanges entre avocats, on s'est échangé
7 la pièce. Tout le courriel est là, questions et
8 réponses avec ECCC s'y trouvent. Donc, ça devrait
9 apparaître sous peu sur le SDÉ.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Maître Paquet, je dois m'attendre, après
12 le contre-interrogatoire de maître Therriault, de
13 me dire si vous voulez poser quelques questions ou
14 pas. Parfait. Merci. Maître Therriault, c'est à
15 vous.

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

17 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
18 les Régisseurs, Maître Thibodeau, pour la FCEI.

19 Q. **[81]** J'ai demandé à monsieur le greffier d'afficher
20 la pièce B-0954. Et, en fait, je voudrais juste
21 revenir sur un des éléments qui a été discuté avec
22 ma consoeur, maître Paquet, du GRAME. Monsieur le
23 Greffier, si vous pouviez aller à la page 53 de 56.
24 En fait, je voudrais juste m'assurer de bien
25 comprendre la proposition d'Énergir en lien avec la

1 prise en compte des UC dans le contexte des
2 caractéristiques de l'Étape D. Donc, si je
3 comprends bien, en fait, ce que propose Énergir,
4 c'est de tenir compte de la valeur des UC, en fait,
5 lors de l'évaluation du coût d'acquisition de la
6 molécule de GSR sans toutefois modifier la
7 caractéristique de prix, donc le prix moyen. Est-ce
8 exact?

9 Mme CATHERINE SIMARD :

10 R. Oui, c'est exact.

11 Q. **[82]** Merci. En fait, j'essaie également de
12 comprendre comment va fonctionner cette mécanique-
13 là dans les faits. Si vous vous référez à la pièce
14 0954 aux lignes 19 à 21, vous indiquez :

15 Par la suite, quand la valeur réelle
16 des UC serait connue, celle ci serait
17 considérée a posteriori dans
18 l'évaluation du respect des
19 caractéristiques de coût moyen
20 d'acquisition.

21 Donc, dans les faits, j'essaie de comprendre
22 comment on va venir appliquer cette UC à la
23 caractéristique de prix ou, en fait, à la
24 détermination si on respecte ou non la
25 caractéristique de prix?

1 R. Donc, il y aurait une mise à jour du prix dans le
2 grand tableau où est-ce qu'on a tous nos
3 approvisionnements avec les prix, sur plusieurs
4 années. C'est à ce moment-là qu'on pourrait voir le
5 prix avec la valeur réelle des UC à l'intérieur de
6 ce prix-là. Puis quand on ferait un dépôt, par
7 exemple, d'une demande d'approbation d'un contrat,
8 d'un nouveau contrat, bien, on tiendrait compte de
9 cette information-là, de ce tableau-là pour évaluer
10 si le contrat respecte ou non les critères.

11 Q. **[83]** Donc, les UC seraient utilisées ou considérées
12 pour les nouveaux contrats, contrats à conclure,
13 pas par rapport aux contrats pour lesquels on a
14 déjà des volumes qui sont injectés?

15 Mme CAROLINE ALLARD :

16 R. On n'était plus certain de votre question. On va
17 vous demander de répéter. Désolée!

18 Q. **[84]** Bien, en fait, c'est en lien avec ce que
19 madame Simard vient de dire. C'était juste de
20 m'assurer que cette prise en compte des UC ne
21 s'applique que pour les nouveaux contrats à être
22 conclus aux fins de la détermination du coût, du
23 respect de la caractéristique du prix. Pour les
24 contrats qui ont déjà été conclus, le prix, il est
25 ce qu'il est, donc il a été conclu

1 contractuellement, il n'y aura pas un retour sur la
2 valeur à accorder à cela aux fins du calcul de la
3 caractéristique?

4 R. Enfin, juste pour que ce soit clair. Au moment où
5 on a une nouvelle donnée sur la valeur des UC, où
6 elle est réintégrée, tous les prix de tous les
7 contrats vont être réajustés, mais aux fins de
8 l'approbation des contrats futurs. Donc, on ne se
9 reposera pas la question sur les contrats passés,
10 est-ce qu'ils respectent ou non la caractéristique.
11 Ça, c'est vraiment pour les contrats futurs. Mais
12 les prix de l'ensemble des contrats passés, eux
13 vont être ajustés avec la nouvelle donnée. Je vois
14 vos yeux réfléchir, là.

15 Q. **[85]** Oui, en fait, je ne suis pas sûr de saisir la
16 distinction.

17 Mme CATHERINE SIMARD :

18 R. En fait, si je pouvais juste ajouter, c'est pour -
19 on tiendrait compte de l'ensemble des contrats pour
20 le calcul du prix moyen.

21 Q. **[86]** Oui.

22 R. Donc...

23 Q. **[87]** Et donc, l'ensemble des contrats, vous
24 réduiriez, en fait, vous allez réduire la valeur
25 du prix, du coût d'acquisition du GSR à la valeur

1 proportionnelle d'acquisition d'unités de
2 conformité UC.

3 R. Oui, c'est ça.

4 Q. **[88]** Parfait, Merci beaucoup. En fait, Monsieur le
5 Greffier, si vous pouviez aller à la pièce A-0299,
6 qui est la décision de la Régie à l'Étape C. Dans
7 un premier temps, j'aimerais juste m'assurer que je
8 comprends bien la méthodologie que propose Énergir
9 à l'égard de la valorisation des UC, profits
10 générés par les UC dans le contexte du tarif GNR et
11 du tarif de verdissement. Mes questions, en fait,
12 ce que je cherche à m'assurer de comprendre, c'est
13 dans un contexte où on parle du cycle de vie
14 complet de l'UC, donc à partir du moment où on
15 tient compte du coût d'acquisition et du coût de la
16 valeur nette, là, qui peut être attribuée à l'UC.

17 Donc, si on peut aller à la page 138 de
18 202, Monsieur le Greffier, s'il vous plaît. Donc,
19 si je comprends bien, dans un premier temps le
20 tarif GNR va être ajusté d'une part par le coût de
21 l'acquisition de l'UC et par la suite, sera ajusté
22 dans un second temps par le coût de la valeur nette
23 qui peut être attribuée à la vente de l'UC. Et
24 donc, on va avoir un tarif GNR ajusté qui va être
25 par la suite utilisé aux fins de l'utilisation de

1 la vente du GSR à la clientèle d'Énergir. Donc,
2 est-ce que ma compréhension est exacte?

3 R. Oui.

4 Q. [89] Merci. Par la suite, c'est ce même tarif GSR-
5 là qui va être utilisé, à ma compréhension, aux
6 fins du calcul du tarif de verdissement. Donc, si
7 on s'en remet au tableau qui est présent devant
8 vous, aux fins du calcul du tarif de verdissement,
9 on va utiliser le tarif du GNR ajusté, duquel on va
10 réduire le tarif du gaz réseau, le tarif SPEDE et
11 on va avoir la valeur unitaire associée au surcoût
12 de la molécule de GSR. Une fois qu'on a ce surcoût
13 unitaire, on multiplie par la quantité de GSR
14 invendu et on obtient le surcoût total qui est
15 associé.

16 Si on descend, Monsieur le Greffier, à la
17 page 141, tableau 13. Une fois qu'on a le coût, le
18 surcoût total qui a été calculé, ce surcoût-là nous
19 permet de déterminer quel sera le tarif de
20 verdissement en divisant par la quantité totale de
21 gaz naturel qui a été livrée par Énergir,
22 soustraction faite de certains volumes qui sont
23 conformes reçu également par certains clients.
24 Donc, est-ce que ma compréhension est exacte?

25 R. Oui.

1 Q. [90] Merci beaucoup. Je vous amènerais maintenant
2 et, Monsieur le Greffier, si vous pouvez ouvrir la
3 pièce B-0929 à la page 15 de 15. Donc, il s'agit du
4 complément de preuve relative à l'étape E, qui été
5 produit par Énergir. Encore une fois, ce serait
6 pour m'assurer que je saisis bien et que je
7 comprends bien la proposition et la méthodologie
8 qui est faite par Énergir. Si on va, et là c'est
9 tout petit sur l'écran qui est projeté, mais ce
10 serait l'encadré complètement à droite, donc celui
11 qui a comme intitulé - juste un instant,
12 « Ajustement tarif GSR ». Donc, on peut voir dans
13 cet encadré-là que, selon votre proposition, le
14 tarif GSR, comme je l'ai mentionné tout à l'heure,
15 va être réduit une première fois du coût
16 d'acquisition des unités de conformité et une
17 seconde fois par la valeur nette de vente des UC,
18 pour en arriver au tarif GSR ajusté. Donc, si on
19 prend toujours cet exemple-là à l'annexe 1 de la
20 pièce B-0929, la valeur totale des unités de
21 conformité qui va avoir été créée pour l'année
22 vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026) se
23 retrouve répercutée ou attribuée au tarif GSR via
24 la valeur nette qui est réduite du tarif GSR. Est-
25 ce que je comprends bien? Et au vingt-quatre

1 millions (24 M), en fait, là, je suis désolé, j'ai
2 sauté une étape, là, mais si vous allez à la ligne
3 31, de la colonne 3, vous allez voir la valeur qui
4 a été associée aux unités de conformité créées pour
5 cette période vingt vingt-cinq/vingt vingt-six
6 (2025-2026) et donc qui permet de calculer quel est
7 le profit afin de permettre au tarif GSR relié à la
8 valeur nette de production de vente des unités de
9 conformité, donc ça donne un neuf point huit zéro
10 quatre (9,804) qui est associé au vingt-quatre
11 millions (24 M\$) et c'est ce qu'on vient appliquer
12 au tarif GSR ajusté. Est-ce que vous êtes d'accord?

13 R. Oui, c'est exact.

14 Q. **[91]** Là où j'ai une question, c'est : étant donné
15 que le tarif de verdissement est calculé sur la
16 base du tarif de GSR ajusté, le tarif de
17 verdissement bénéficie également de ce profit qui
18 peut être retourné - de ce profit retourné qui
19 découle de la vente des unités de conformité.

20 Donc, si je comprends bien la formule ou la
21 mécanique qu'on a discutée tout à l'heure, on a un
22 vingt-quatre millions (24 M\$) qui, dans ce cas-ci,
23 serait attribuable - si vous montez un peu plus
24 haut, à la ligne 4 de la colonne 2, à un volume de
25 deux cent quarante et un millions de mètres cubes

1 (241 Mm3) vendus. Et donc, on aurait pour atteindre
2 la cible réglementaire en vingt vingt-cinq/vingt
3 vingt-six (2025-2026), un soixante millions (60 M\$)
4 également à venir socialiser. Soixante millions
5 (60 M\$) sur lesquels on applique le profit à
6 retourner pour la vente de GSR découlant de la
7 vente des unités de conformité.

8 Mme CAROLINE DALLAIRE :

9 R. On vous a perdu à soixante millions (60 M\$) à
10 socialiser.

11 Q. **[92]** Bien, en fait, pour l'année vingt vingt-cinq
12 (2025), on présume que selon les estimations, il va
13 y avoir trois cents millions de mètres cubes
14 (300 Mm3) à socialiser. Prenant pour acquis dans
15 votre exemple qu'on est à deux cent quarante
16 millions de mètres cubes (240 Mm3), il y a un
17 soixante millions (60 M\$) à socialiser.

18 Donc, ce soixante millions (60 M\$)-là,
19 selon la mécanique ou la méthodologie qu'on a
20 discutée tout à l'heure, bien, on a notre tarif GSR
21 qui s'y applique. Tarif sur lequel on a appliqué ce
22 profit dans cet exemple-ci neuf point huit sous
23 (9,8 ¢).

24 Donc, on se ramasse à avoir un vingt-quatre
25 millions (24 M\$) et je dois dire, le prochain

1 chiffre que je vais dire, c'est un calcul que m'a
2 gracieusement aidé à calculer mon analyste, mais un
3 six millions (6 M\$) additionnel qui serait à
4 retourner via le tarif de verdissement à la
5 clientèle. Donc, on se ramasse avec une quantité
6 excédante de profit à retourner à la clientèle.

7 R. On s'excuse, on ne vous a pas suivi, désolés.

8 Q. **[93]** Aucun problème. Et donc, le vingt-quatre
9 millions (24 M\$) de profit est applicable à deux
10 cent quarante millions de mètres cubes (240 Mm³)
11 qui va s'appliquer par la suite totalement dans le
12 tarif GSR. Ça, c'est l'Étape 1.

13 L'Étape 2, on prend le tarif GSR et on
14 calcule le tarif de verdissement. Donc, dans le
15 tarif de verdissement, on réutilise ce profit à
16 retourner à la clientèle qui est neuf point huit
17 (9,8 M\$) pour calculer la réduction. Donc, on va
18 créditer un montant additionnel qui, si on prend
19 soixante millions de mètres cubes (60 Mm³),
20 prenons, par exemple, l'exemple ici, ferait une
21 quantité de six millions (6 M\$) à rajouter aux
22 vingt-quatre millions (24 M\$) qui ont été calculés
23 suite aux profits générés par la vente des UC.

24 R. En fait, je n'ai pas le bénéfice d'avoir fait les
25 calculs, donc de vous confirmer le montant, mais ce

1 qu'on comprend de ce qui a été fait, c'est que dans
2 la mesure où le tarif de verdissement va être
3 calculé à partir d'un tarif de GSR ajusté, donc
4 tenant compte de la valeur des UC qui va avoir été
5 générés, donc automatiquement, il y a un montant
6 qui va être retourné...

7 Q. **[94]** Oui.

8 R. ... à la clientèle via le tarif de verdissement.

9 Q. **[95]** Exact.

10 R. Ce sont des vases communicants. Le tarif de
11 verdissement est calculé sur un prix ajusté. Donc,
12 automatiquement, l'ensemble des clients va profiter
13 de cette baisse-là aussi.

14 Q. **[96]** Exact et en fait, là où j'essaie de... là où
15 j'essaie de me diriger c'est : dans la façon dont
16 est structurée actuellement la méthodologie
17 d'Énergir, aux fins du calcul des sommes à
18 retourner à la clientèle, dans un premier temps,
19 l'ensemble du profit généré par les UC se retrouve
20 dans le tarif GSR qui est envoyé à la clientèle
21 volontaire, par le 9.8, parce que c'est le 9.8 qui
22 est la résultante de notre... du profit réalisé,
23 divisé par les volumes qui ont été vendus. Et donc,
24 nécessairement, on se retrouve à avoir un profit
25 qui excède... à retourner à la clientèle ou des

1 sommes à retourner à la clientèle qui excèdent la
2 valeur du profit réalisé par la vente des unités de
3 conformité? Et corrigez-moi si je me trompe, là. Si
4 je fais complètement champ gauche, je ne suis pas
5 mathématicien, vous pouvez définitivement me
6 corriger.

7 R. En fait, c'est la notion d'excédent où là on vous
8 suit moins malheureusement, là, je...

9 Q. **[97]** Là, je me retrouve à aller plus en détail dans
10 mes connaissances mathématiques de ce que
11 j'imaginai. Mais présumons que le vingt-quatre
12 millions (24 M) est retourné dans son entièreté à
13 la clientèle volontaire via le tarif GSR ajusté.
14 Comme on a indiqué tout à l'heure, ça... En fait,
15 prenons ça comme une première étape. Dans une
16 seconde étape, si on détermine notre tarif de
17 verdissement sur la base de notre tarif GSR ajusté,
18 on a une diminution également du coût unitaire à
19 attribuer à notre valeur... à notre molécule de GSR
20 invendu, donc il y a également un profit qui est
21 généralisé ou un crédit ou un retour qui est généralisé au
22 stade du tarif de divertissement, étant donné qu'on
23 utilise le même tarif aux fins du calcul des deux.

24 Et peut-être que j'ai quelque chose à vous
25 proposer pour justement en arriver à peut-être

1 avoir une valeur qui va être plus représentative,
2 là. Si je vous emmène à la ligne 31 de la colonne 3
3 à la pièce B-0929. Donc, on peut voir que le calcul
4 qui est fait par Énergir aux fins d'évaluer quel va
5 être le profit à remettre, c'est la valeur totale
6 des profits générés par la vente des UC divisée par
7 le volume projeté des ventes volontaires.

8 Donc, le deux cent quarante et un millions
9 (241 M) qu'on voyait un plus haut dans le tableau,
10 aux lignes 25 et 26, est-ce que selon vous... puis,
11 en fait, vous pourrez si vous voulez prendre le
12 temps de regarder cette question et de nous revenir
13 par la suite, ça permettrait de corriger ou de
14 résoudre cette situation si on utilisait plutôt le
15 plus élevé ou bien des ventes volontaires ou... et
16 ce qui est prévu au règlement, donc on ne se
17 retrouverait pas dans une situation où on
18 attribuerait l'ensemble du crédit ou du profit
19 généré au tarif GNR?

20 R. Là, j'avoue qu'on est en train d'essayer de...

21 Q. **[98]** De...

22 R. ... d'avancer...

23 Q. **[99]** ... confirmer...

24 R. ... de confirmer tout ça, puis j'essaie de vous
25 aider aussi, là. D'habitude, je n'ose pas revenir

1 en engagement, mais là je pense que ça serait une
2 bonne idée de peut-être juste nous laisser le temps
3 de faire le calcul ou de réfléchir, là.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Juste pour fins de précision, est-ce que je
6 comprends qu'on demande à la ligne 31 si ce ne
7 serait pas optimal d'utiliser le 304 ou peu importe
8 la cible réglementaire...

9 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

10 Exact.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 ... soit la cible réglementaire ou soit les
13 prévisions de ventes volontaires, c'est ça?

14 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

15 Exact.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Puis de voir l'impact que ça aurait ou si on pense
18 que ce serait une meilleure option. Donc, dans la
19 mesure où c'est un calcul qui se fait. Je suis
20 encore moins mathématique que mon collègue ici, je
21 suis sûr qu'il est meilleur que moi, donc dans la
22 mesure où c'est quelque chose qui se fait, on
23 pourrait le prendre comme engagement puis vous
24 revenir par la suite.

25

1 LE STÉNOGRAPHE :

2 Donc, l'engagement c'est?

3 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

4 Donc, l'engagement, ce serait d'évaluer si... si
5 utiliser le plus élevé des ventes volontaires ou
6 des cibles prévues au Règlement permettrait... en
7 fait, à la ligne 31, permettrait une meilleure, ou
8 en fait, allocation des profits générés par les
9 ventes des UC.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Là, c'est vous leur demandez de voir laquelle des
12 deux options constituerait la meilleure option des
13 deux?

14 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

15 Si, en fait, le fait de prévoir ce volume-là à
16 cette ligne 31 permettrait de résoudre le problème
17 que je vous ai mentionné il y a un instant, à
18 l'égard de cette espèce de dualité entre le tarif
19 GSR et les profits qui vont devoir être versés en
20 vertu du... offerts en vertu du tarif de
21 verdissement. Et désolé si la formulation de
22 l'engagement n'était pas idéale.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Écoutez, à ce stade-ci, on va faire l'exercice, on
25 va regarder à tête reposée je pense ce qui est

1 fourni et puis le cas échéant, on reviendra avec
2 une réponse en fonction du résultat obtenu.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 En fait, ce qu'on va faire, c'est qu'on va attendre
5 la réponse, idéalement d'ici demain matin? Pour que
6 maître Therriault et son analyste puissent la
7 regarder et puis puissent poser des questions sur
8 la réponse, s'il y a lieu?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui, je vois des hochements de tête, oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Il y a des fantômes chez vous qui y pensent déjà.

13

14 E-2 (Énergir) : Évaluer si le fait d'utiliser le
15 plus élevé des ventes volontaires
16 ou des cibles prévues au
17 Règlement permettrait une
18 meilleure allocation des profits
19 générés par les ventes des UC et
20 les écarts en lien avec
21 l'amortissement (demandé par la
22 FCEI).

23

24 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

25 Merci beaucoup pour cet engagement.

1 Q. [100] En lien avec cela, et toujours, là, dans le
2 cadre de cette pièce-là, je voulais juste voir avec
3 vous un autre cas de figure des implications que
4 pourrait avoir un cas de figure. Donc, on a vu si
5 les ventes projetées sont à deux cent quarante
6 millions (240 M), bien le profit qu'on donne en
7 fait, les UC vendus pour une valeur totale de
8 vingt-quatre millions (24 M). Dans l'éventualité où
9 les ventes projetées ne sont pas au rendez-vous et
10 qu'on a un volume de ventes de beaucoup inférieur,
11 donc, dans le fond, par exemple, à soixante
12 millions de mètres cubes (60 Mm³).

13 En utilisant cette formule-là qui se
14 retrouve présentement à l'écran, donc, une valeur
15 des ventes des UC divisée par les ventes
16 volontaires, on se ramasse à avoir une valeur nette
17 à remettre au tarif GSR qui est beaucoup plus
18 élevée. Vous êtes d'accord? Parce qu'on vient de
19 dire vingt-quatre millions (24 M) par soixante
20 millions (60 M) par exemple, plutôt que deux cent
21 quarante et un millions (241 M) qui était projeté.

22 Mme CAROLINE DALLAIRE :

23 R. En fait, les volumes vendus de deux cent quarante
24 et un millions de mètres cubes (241 Mm³), ça va
25 être basé sur les volumes vendus à la cause

1 tarifaire. Donc, quand on va arriver au réel, là,
2 les volumes vendus vont être inévitablement
3 différents. Donc, l'amortissement du compte de
4 frais reportés, ventes d'UC, il va y avoir un solde
5 à la fin et tout ça, donc, il va falloir qu'on
6 reporte ce solde-là à une autre récupération, à un
7 autre moment. La raison que vous mentionnez, c'est
8 que les ventes étaient plus basses.

9 Q. **[101]** Hum, hum.

10 R. Donc, le solde CFR ne serait pas complètement
11 amorti, donc, il resterait un solde résiduel à
12 remettre pour un moment subséquent.

13 Q. **[102]** Et donc, puis selon cette formule-là de
14 calcul, si je comprends bien, moins les volumes
15 sont importants, plus il y a une somme résiduelle à
16 remettre dans le futur, à quelque part, là, dans le
17 tarif?

18 R. Oui, exactement, puis je dirais que c'est le même
19 principe pour l'écart de prix du GSR, parce que
20 lui-même, il est basé sur les volumes de ventes.

21 Q. **[103]** Exact. Et donc en ayant, par exemple, en
22 ayant une valeur nette totale à remettre au tarif
23 GSR plus élevée, on vient agrandir l'écart
24 justement dans un cas comme celui-là où les volumes
25 seraient au rendez-vous au niveau de leur... au

1 moment de la cause tarifaire?

2 R. Oui, exactement.

3 Q. **[104]** Donc, encore une fois, cet écart devrait être
4 récupéré ailleurs?

5 R. Dans une cause tarifaire subséquente.

6 Q. **[105]** Merci. Donc, peut-être, puis, là, j'introduis
7 un élément dans l'engagement, peut-être prendre en
8 considération également cet élément-là, ce volet-là
9 de la discussion, aux fins de la validation que
10 vous allez effectuer aux fins de l'engagement. Ça
11 pourrait être pertinent.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je m'excuse, juste pour bien comprendre
14 l'engagement, ce que vous voulez qu'ils discutent
15 dans l'engagement c'est les écarts en lien avec
16 l'amortissement?

17 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

18 Non, c'est l'impact que pourrait avoir... oui. En
19 fait, oui, oui, c'est les écarts en lien avec
20 l'amortissement, désolé.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci.

23 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

24 Q. **[106]** Donc, ça complète pour les questions par
25 rapport à cette pièce. Monsieur le Greffier en fait

1 pas besoin de changer de pièce tout de suite. En
2 lien avec les ventes volontaires. Vous indiquiez
3 dans le suivi que vous deviez faire en lien avec
4 les ventes de GSR en date du vingt-deux (22) août
5 vingt vingt-trois (2023), la demande volontaire
6 représentait un volume d'environ soixante millions
7 de mètres cubes (60 Mm3). Je pense qu'on peut
8 monter un peu plus haut dans la pièce. Ici, on voit
9 les volumes projetés. Si vous pouvez monter encore
10 un peu plus, Monsieur le Greffier, juste ici. On
11 peut voir les volumes qui sont projetés pour les
12 années vingt vingt-trois/vingt vingt-quatre (2023-
13 2024), vingt vingt-cinq (2024-2025), vingt vingt-
14 cinq/vingt vingt-six (2025-2026), à la colonne 2.
15 Donc, en date d'aujourd'hui, êtes-vous toujours
16 confiant d'être en mesure d'atteindre les volumes
17 de ventes projetés pour les années à venir, basé
18 sur l'information que vous avez en date
19 d'aujourd'hui.

20 Mme CAROLINE ALLARD :

21 R. Les données qui sont représentées dans le tableau
22 sont les données issues de la cause tarifaire deux
23 mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre (2023-
24 2024), donc c'est les données les plus à jour qu'on
25 a jusqu'à présent.

1 Q. **[107]** Donc, vous êtes confiants toujours
2 d'atteindre ces volumes-là?

3 R. Je voudrais juste préciser, c'est les données de la
4 cause tarifaire, sauf pour les données... c'est les
5 données de la cause tarifaire deux mille vingt-
6 trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024), sauf
7 pour les données des années deux mille vingt-
8 deux/deux mille vingt-trois (2022-2023).

9 Q. **[108]** Merci. Et donc, vous êtes, juste pour
10 répondre à la question, vous êtes toujours
11 confiants de pouvoir atteindre ces volumes-là
12 projetés pour les années post vingt vingt-deux-
13 vingt vingt-trois (2022-2023)?

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. C'est la meilleure information qu'on a pour
16 l'instant.

17 Q. **[109]** Merci. Monsieur le Greffier, si vous pouviez
18 aller à la pièce B-0960. Et donc c'est à la page 41
19 de la pièce B-0960. Donc, si vous descendez un peu,
20 là en fait... On peut voir à la ligne 11, donc aux
21 lignes... aux lignes 10 et 11 on vient prévoir en
22 fait au niveau du CFR l'écart de prix cumulatif et
23 on vient calculer l'écart de prix. Donc, à la ligne
24 10 on a le calcul réel qui est le volume d'achat
25 multiplié par le prix réel fonctionnalisé à Dawn. À

1 la ligne 11, le coût au tarif GNR, qui est le
2 volume d'achat multiplié par le tarif GNR en
3 vigueur au moment de l'achat. Est-ce que je
4 comprends bien que plus... plus l'écart de prix
5 augmente... en fait, excusez-moi, je vais
6 reformuler ma question. Donc, plus le tarif GNR
7 diminue, plus on augmente l'écart de prix, est-ce
8 que je comprends bien, au niveau de la formule qui
9 est proposée?

10 R. En fait, vous voulez dire plus le prix réel est
11 bas...

12 Q. **[110]** Exact.

13 R. ... par rapport, donc le coût moyen des contrats
14 est bas par rapport au prix fixé à la cause...

15 Q. **[111]** Exact.

16 R. ... plus l'écart de prix est grand.

17 Q. **[112]** Exact.

18 R. Je regarde ma comptable et elle dit oui. Exact.

19 Q. **[113]** Donc, c'est-à-dire que le prix réel n'est pas
20 le prix qui est ajusté de la vente des UC.

21 R. Donc, le prix est fixé à la cause.

22 Q. **[114]** Hum, hum.

23 R. Le prix GSR ajusté. En cours d'année, on vit la
24 réalité. Il y a de l'injection de GSR qui se fait à
25 certains prix donc, et lorsqu'on va arriver en fin

1 d'année pour comparer ce qui va dans l'écart de
2 prix, donc on va prendre le coût réel des contrats
3 qui va être ajusté de la valeur des UC.

4 Q. **[115]** O.K.

5 R. Et cette valeur-là va avoir été déterminée à la
6 cause, en début d'année. Donc, ce qui va changer,
7 c'est le coût réel des contrats, voilà.

8 Q. **[116]** Donc, ce qui va être déterminé, c'est le coût
9 des UC?

10 R. Je me rétracte. Donc, je reviens. Le seul écart qui
11 va se créer ça va être lié au volume. Le tri ajusté
12 est déterminé au moment de la cause tarifaire. On
13 vit ensuite la réalité, les injections réelles se
14 font, et le seul écart qui peut se créer c'est dû à
15 des écarts de volumes.

16 Q. **[117]** Merci. Et est-ce que cette façon de calculer
17 le prix réel se retrouve à quelque part dans la
18 preuve, à votre connaissance? Ou est-ce qu'on a
19 cette information-là à quelque part?

20 R. Qu'est-ce que vous qualifiez de « prix réel »?

21 Q. **[118]** Bien, en fait, ce qu'on vient de discuter à
22 l'instant, la façon. Est-ce que ça a été présenté
23 ailleurs dans la preuve?

24 R. Ça ne sera pas très long. On essaie de retrouver
25 une réponse à une demande de renseignement où on

1 pense qu'on a fourni, peut-être, certaines
2 informations qui pourraient vous aider.

3 Q. **[119]** Il n'y a pas de problème.

4 R. Il faudrait... peut-être... On essaie de la
5 retrouver, là, mais à la pièce qui est affichée à
6 l'écran, vous l'avez l'écart de prix. Donc, ça
7 serait présenté. Donc, au moment du rapport annuel,
8 dans cette pièce-là, je pense que vous allez avoir
9 les informations suffisantes pour retracer ce que
10 vous cherchez, si je ne m'abuse.

11 Q. **[120]** C'est noté. Merci beaucoup. Peut-être une
12 dernière question avant de terminer mon contre-
13 interrogatoire. À cette même pièce, on le voit, là,
14 puis je l'ai mentionné tantôt, les volumes réfèrent
15 aux volumes d'achats. Est-ce que les volumes
16 d'achats incluent autant les volumes qui sont
17 vendus en ventes volontaires que ceux qui devront
18 être socialisés?

19 R. Ici, ce dont on parle ici, en regard des volumes
20 d'achats, ce sont les achats d'Énergir auprès des
21 producteurs et non l'achat des clients.

22 Q. **[121]** O.K.

23 R. L'achat de GSR de la part des clients.

24 Q. **[122]** O.K. Donc, l'ensemble des achats
25 indépendamment de si on va les vendre uniquement en

1 forme volontaire...

2 R. Absolument.

3 Q. [123] ... ou ils vont tomber en inventaire.

4 R. Tout à fait.

5 Q. [124] Parfait. Ça répond à ma question. Donc,
6 Madame la Présidente, ça complète mon contre-
7 interrogatoire.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Sous réserve de l'engagement 2, je pense?

10 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

11 Exact. Sous réserve de l'engagement 2,
12 effectivement.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Peut-être
15 avant de passer à maître Boudreau, Maître
16 Paquet, je ne sais pas... la pièce, elle n'est
17 pas à... Non? O.K. Je ne l'ai pas vue au SDÉ ça
18 fait que je ne sais pas si vous l'aviez
19 transmise?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Je lui avais envoyé également une copie par
22 courriel à maître Paquet, mais je lui ai envoyée
23 trente (30) secondes avant que vous arriviez. Donc,
24 je n'avais pas eu le temps encore de la regarder.

25

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Bonjour. Moi, je l'ai reçu, c'est ça, je ne sais
3 pas si vous préférez qu'on attende qu'il soit
4 disponible pour vous également, là, la réponse
5 écrite à l'engagement numéro 1. J'aurais une petite
6 question, donc.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bien, en fait, oui, bien, je pense que ça serait
9 mieux si tout le monde y avait accès, mais là je ne
10 sais pas quand est-ce que ça va arriver dans le
11 système. Alors...

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 On me dit que c'est déposé, donc ça devrait être
14 dans le système.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bien, en fait, il faut que ça soit traité chez nous
17 aussi, là, fait que c'est peut-être ça qu'il
18 manque, là. Bien, en fait...

19 Me GENEVIÈVE PAQUET :

20 Peut-être après le prochain...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Peut-être après le... oui. On va peut être passer
23 maître Boudreau pour l'AQPER avant et puis on aura
24 probablement le temps de la traiter d'ici là. Je
25 vous remercie, Maître Paquet.

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Merci à vous.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour, Maître Boudreau.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

6 Bonjour, Madame la Présidente, Messieurs et Madame
7 les Régisseurs. C'est un plaisir de vous avoir en
8 personne aujourd'hui. Donc, pour mon
9 contre-interrogatoire, je vais avoir besoin de la
10 pièce B-0973, la présentation d'Énergir ce matin.
11 On va aller à la page 12. Merci.

12 Q. **[125]** Donc, je crois que ma question va s'adresser
13 à Monsieur Delage-Laurin, mais sentez-vous libre,
14 là, de concerter entre vous. Donc, vous indiquez
15 que vous vous opposez à la proposition de l'AQPER
16 pour essentiellement deux raisons, donc une
17 interférence dans le libre marché des
18 approvisionnements et de l'incertitude pour le
19 financement de projets.

20 Pour le financement de projets, on l'a
21 étudié, là, dans le cadre de l'Étape D, puis je
22 vais pouvoir l'aborder en plaidoirie, mais pour le
23 point 1, qui est l'interférence dans le libre
24 marché, j'ai envie de dire : oui, c'est
25 effectivement ce que la Régie fait, là, la Régie

1 réglemente le marché énergétique québécois, mais ma
2 question était de savoir : en quoi est-ce que cette
3 proposition-là serait une interférence qui est
4 différente des autres types d'interférence de la
5 Régie, donc, dans la mesure de fixation des
6 caractéristiques de durée, de prix ou de volumes?

7 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

8 R. Donc, je comprends bien, vous voulez, par exemple,
9 le coût moyen de l'Étape D ou le coût maximum? Ce
10 serait ce type...

11 Q. **[126]** Non.

12 R. ... d'interférence-là de la Régie ou...

13 Q. **[127]** En fait, c'est de comprendre en quoi la
14 proposition de l'AQPER serait une interférence
15 différente des autres types d'interférence de la
16 Régie dans le libre marché énergétique québécois
17 quand la Régie réglemente le prix d'acquisition, la
18 durée des contrats, la quantité de volumes?

19 R. En fait, pour nous, c'est une suite d'interférences
20 différentes, mais ce n'est peut-être pas de
21 l'interférence que nous on interprète, c'est en
22 fait la Régie, dans l'Étape D, vient mettre un
23 carré de sable, qu'on appelle, là, dans lequel on
24 peut jouer ou on peut signer les contrats de...

25 Q. **[128]** Le carré de sable.

1 R. En fait, la Régie n'est pas venue dire : vous devez
2 signer un contrat à vingt-trois dollars et
3 vingt-sept (23,27 \$). Elle dit : vous devez
4 respecter un prix moyen de vingt-cinq dollars
5 (25 \$) et un prix maximal de quarante-cinq (45).
6 Par contre, si elle vient fixer un pourcentage
7 fixe, par exemple, quatre-vingt-dix pour cent
8 (90 %)/dix pour cent (10 %), bien là on n'a plus le
9 loisir de dire : bien nous, on aurait
10 peut-être quatre-vingt-quinze/cinq (95-5) ou
11 quatre-vingts/vingt (80-20) ou... Puis les hors
12 Québec, eux ils n'en ont pas, et Québec ils en ont,
13 comment on compare les offres, donc c'est plus
14 qu'établir le carré de sable, c'est de dire : dans
15 le contrat, cette clause-là va avoir tel
16 pourcentage. Puis nous, on n'appuie pas cette
17 proportion-là parce que ça vient fausser le libre
18 marché selon nous.

19 Q. **[129]** O.K. Pour des principes de libre marché, est-
20 ce qu'Énergir, et là, peut-être que ça va être une
21 position en plaidoirie, là, mais est-ce qu'Énergir
22 accepterait d'être, que la régie fixe un carré de
23 sable par rapport au partage, là, des bénéfices?
24 Donc, une marge de manoeuvre dans laquelle un
25 pourcentage pourrait être établi, t'sais, entre

1 vingt et dix pour cent (20-10 %) ou vingt et zéro
2 pour cent (20-0 %) dépendamment des contrats, là,
3 qui seraient à signer?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Juste pour être sûr de bien comprendre. On parle
6 ici qu'il s'agit du « carré de sable », là, donc
7 d'imposer un partage donc, si Énergir demain matin
8 doit signer un contrat, je comprends qu'elle serait
9 autorisée seulement à entre X pour cent et X pour
10 cent et ne pourra pas aller en dessous ni
11 au-delà, c'est ça?

12 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

13 Voilà, oui.

14 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

15 R. Donc, entre un pourcentage fixe et un carré de
16 sable, on préférerait avoir un carré de sable.
17 Mais, nous, notre proposition, c'est quand même que
18 le carré de sable soit de zéro (0) à cent pour cent
19 (100 %) pour qu'on ait la latitude. Dans les trois
20 situations qu'on a présentées, donc trente dollars
21 (30 \$), mettons, cent pour cent (100 %) des
22 affluents Énergir, vingt-neuf (29 \$) à quatre-
23 vingt-dix, dix (90/10) et zéro à vingt dollars du
24 gigajoule (0-20 \$/GJ). Bien, nous, c'est cet
25 intervalle-là qu'on juge qui est approprié. Cette

1 latitude-là, on veut aussi qu'elle bénéficie au
2 producteur et pas également à Énergir. Si le
3 producteur désire un certain pourcentage, bien,
4 qu'il ait la liberté de nous apporter cette
5 proposition-là qu'on pourra analyser.

6 Q. **[130]** Merci. On peut maintenant aller à la page 7
7 de la présentation. Puis là aussi, je pense que ça
8 s'adresse à monsieur Pouliot, mais à ma
9 connaissance, encore une fois, l'intensité carbone
10 qu'on voit dans la quatrième colonne, c'est bien
11 l'intensité carbone suivant la formule de l'article
12 75.1 a) ou b) du RCP et non la formule de l'ACV?

13 M. VINCENT POULIOT :

14 R. Votre réponse se trouve juste dans la colonne à
15 droite de celle qui est encadrée.

16 Q. **[131]** Je comprends. L'utilisation de la formule
17 était... Merci de l'avoir confirmé. Et finalement,
18 c'est une question de nature plus ouverte, encore
19 une fois, peut-être être adressée en plaidoirie.
20 Mais advenant une décision négative de la Régie par
21 rapport à votre proposition, comment est-ce
22 qu'Énergir entend gérer les attributs
23 environnementaux qu'elle a acquis puis également
24 gérer les attributs environnementaux qui vont
25 suivre dans les prochains contrats?

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. En fait, je ne suis pas d'accord avec votre
3 hypothèse de départ. La Régie va approuver. Mais
4 trêve de plaisanterie, selon la décision de la
5 Régie, il va absolument falloir qu'on se penche sur
6 cette décision-là. On vise tout de suite à la façon
7 de faire pour le futur. Malheureusement, je n'ai
8 pas de réponse à vous donner aujourd'hui. Il faut
9 vraiment réfléchir la suite à cette décision-là.

10 Q. **[132]** Madame la Présidente, ça complète pour moi.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors, nous allons passer au contre-interrogatoire
13 de l'ACIG, Maître Hamelin.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

15 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur
16 les Régisseurs, Paule Hamelin pour l'ACIG. Bonjour
17 Maître Thibodeau; bonjour aux membres du panel.

18 Q. **[133]** Mes premières questions vont être en lien
19 avec la question de la méthode de détermination de
20 l'IC. Dans votre preuve, et on n'a pas besoin d'y
21 aller pour l'instant, Monsieur le Greffier, c'est
22 la preuve B-0954, on fait référence à la troisième
23 méthode d'analyse qui a été développée pour le
24 calcul de l'IC, la méthode qu'on appelle ACV. Est-
25 ce qu'il est exact de dire que, pour Énergir, ce

1 modèle est plus précis et avantageux que les autres
2 méthodes proposées au niveau du RCP?

3 M. VINCENT POULIOT :

4 R. En fait, Madame la Présidente, certainement plus
5 précis, « plus avantageux », il faudra voir les
6 résultats, moi je ne pourrais pas être en mesure de
7 vous confirmer que ce sera plus avantageux. Mais ce
8 sera sur les paramètres plus précis du calcul...
9 qu'amène le modèle d'analyse de cycle de vie.

10 Q. **[134]** Je ne pensais pas avoir besoin d'y aller,
11 mais dans votre preuve B-0954 page 15 à la ligne
12 18, alors peut-être qu'on peut y aller, s'il vous
13 plaît, Monsieur le Greffier. Énergir dans sa preuve
14 indique, je vais vous lire :

15 Quoique l'IC du GNR déterminée avec le
16 modèle ACV puisse être potentiellement
17 plus précise et avantageuse que celle
18 obtenue par les autres méthodes, force
19 est de constater qu'au moment de
20 préparer le présent dossier, les
21 informations requises ne sont
22 malheureusement pas disponibles.

23 Je comprends que vous maintenez le préciser, mais
24 vous considérez que ce ne serait pas nécessairement
25 plus avantageux?

1 R. Donc, ce que j'ai mentionné, ce qu'on a mentionné
2 dans la preuve est tout à fait exact. C'est
3 potentiellement plus précis et plus avantageux,
4 mais le mot « potentiel » est important dans le
5 contexte, donc ce qui est là est encore... c'est
6 possible, mais je ne suis pas en mesure de vous
7 confirmer que ce sera oui plus précis, mais non pas
8 nécessairement plus avantageux.

9 Q. **[135]** D'accord. Peut-être vous pouvez nous fournir
10 un état de la situation au sujet des informations
11 qui sont disponibles au niveau de la méthode ACV.

12 R. Oui, tout à fait. Puis il faut se remettre un petit
13 peu, comme je disais tout à l'heure, dans le
14 contexte de la rédaction de cette preuve-là à
15 hauteur de deux mille vingt-deux (2022). À ce
16 moment-là, c'est tout à fait réel. Le modèle
17 d'analyse de modèle de cycle de vie d'Environnement
18 et Changement climatique Canada n'était pas
19 accessible aux fins de la détermination des
20 intensités carbone du gaz naturel renouvelable.
21 Vous avez mis, je dirais, à la disponibilité des
22 participants au printemps, sans avoir la date
23 exacte, je vous dirais autour du mois de février,
24 mars deux mille vingt-trois (2023), ce qui a permis
25 à ce moment-là de déterminer, potentiellement

1 déterminer une valeur à partir de ça.

2 Donc, ce qu'on s'est affairé dans un
3 premier temps, à ce moment-là, n'était pas l'usage
4 du modèle d'analyse de cycle de vie, parce qu'on
5 croyait de façon très, très transparente être en
6 mesure de déterminer plus rapidement l'intensité
7 carbone selon l'article 75.1. b), c'est-à-dire ce
8 qu'on appelle la formule dans le jargon usuel.
9 Donc, de façon, après avoir calculé ou déterminé,
10 en fait, signé les accords de création avec les
11 producteurs, ce qui était déjà une longue étape en
12 soi, comme j'expliquais tout à l'heure, parce que
13 c'était nouveau et pour nous et pour les
14 producteurs d'avoir accès aux informations somme
15 toute minimales qui étaient nécessaires pour les
16 déterminer selon la formule de calcul.

17 Puis on s'est dit, bien, plus tard, on
18 calculera l'intensité carbone selon l'analyse de
19 cycle de vie. On aura stabilisé. En fait, ce qui
20 est important, comme je disais tout à l'heure,
21 c'était de commencer à créer des unités de
22 conformité en fonction des rapports trimestriels.
23 Parce que si on arrive à la fin du trimestre puis
24 qu'on n'a pas déposé le rapport trimestriel avec
25 des intensités carbone approuvées, on ne peut pas

1 créer des unités de conformité, donc, de facto,
2 perdre de la valeur.

3 Donc, on voulait absolument avoir des
4 intensités carbone approuvées pour offrir des
5 unités de conformité même si on était conscient que
6 ce n'était peut-être pas la totalité qu'on aurait
7 pu créer en fonction d'une donnée peut-être plus
8 précise ou plus avantageuse, auquel on a fait
9 référence tout à l'heure. Mais on s'est dit, au
10 moins on va commencer à créer cette valeur-là.
11 Donc, c'est un peu l'approche qu'on a prise.

12 Puis notre plan, c'est que, d'ici la fin de
13 l'année deux mille vingt-trois (2023), qu'on ait
14 des intensités carbone déterminées pour tous nos
15 sites en activité, soit selon la formule de calcul
16 pour les projets qu'on a déjà complétés, et pour
17 les autres, notamment les sites aux États-Unis,
18 qu'on utilise le modèle d'analyse de cycle de vie
19 pour qu'on ait cent pour cent (100 %) de nos sites
20 actifs avec l'opportunité de créer justement des
21 unités de conformité.

22 Et avec un deuxième plan d'échéance qu'on
23 s'est donné à l'interne qui n'est pas arrêté à cent
24 pour cent (100 %), mais l'objectif étant qu'on ait
25 au cours de l'année deux mille vingt-quatre (2024)

1 cent pour cent (100 %) de nos sites qui soient
2 déterminés selon le modèle d'analyse de cycle de
3 vie, sauf évidemment, les nouveaux sites pour
4 lesquels on n'aurait pas plus que trois mois de
5 données pour pouvoir utiliser le modèle.

6 Donc, c'est un peu l'approche progressive,
7 si on veut, qu'on a utilisée, et qu'on entend
8 utiliser au cours des prochains mois pour en
9 arriver avec tous nos sites approuvés, avec des
10 intensités carbone approuvées, avec une capacité de
11 créer des unités de conformité pour chacun des
12 sites.

13 Q. **[136]** Puis en fonction de ça, est-ce que vous
14 entendez revoir les analyses que vous avez faites
15 dans le présent dossier pour mettre à jour les
16 valeurs de - en fait, d'une part, la détermination
17 d'IC et les valeurs d'UC correspondantes?

18 R. En fait, aux fins du présent dossier, le nombre
19 d'unités de conformité qui va être créé, ce qu'on a
20 mis dans la preuve ça reste une hypothèse qui est
21 donnée. De toute façon, on sait très bien que c'est
22 pas la quantité exacte qui va être créée, donc au
23 fur et à mesure qu'on va avancer au rapport annuel,
24 donc on pourra faire état des quantités exactes,
25 mais ça... la quantité totale ne change pas les

1 principes tarifaires comptables, toute la mécanique
2 qu'on souhaite mettre en place, là, donc à ce
3 titre-là on n'a pas l'intention de remettre à jour
4 la preuve, mais plutôt de constater les résultats
5 au fil des rapports annuels qui vont se... qui vont
6 être produits.

7 Q. **[137]** Mais si la détermination des IC, elle est
8 plus précise, ça a un impact sur le nombre d'UC que
9 vous allez pouvoir créer et mettre en branle, c'est
10 exact?

11 R. Oui, tout à fait.

12 Q. **[138]** J'aimerais justement, pour fins de
13 compréhension, reprendre votre présentation de ce
14 matin. Je veux juste être sûre que je comprends
15 bien l'état de la situation. C'est... oui,
16 exactement, cette page-là. Si je regarde tout
17 d'abord au niveau des premiers... des premiers
18 contrats, là, j'ai compris que vous aviez indiqué à
19 ma consœur, là, justement que pour les fins des
20 contrats dans l'encadré ça avait été déterminé...
21 l'IC avait été déterminé en fonction de la méthode
22 sur la base de la formule. On voit les différentes
23 dates ensuite plus tard, là, la colonne... ensuite
24 le trente (30) juin vingt vingt-quatre (2024).
25 Pourquoi ne pas avoir tenté de présenter des IC

1 provisoires sur la base de trois mois et la méthode
2 ACV?

3 R. Comme je vous ai expliqué tout à l'heure, on est
4 allé... le printemps a été relativement occupé à
5 signer les accords de création et on était sous
6 l'impression que la méthode la plus facile pour
7 éviter de manquer l'échéance du trente (30) juin,
8 qui était une date quand même importante pour
9 déposer un premier rapport de création, était très
10 importante à respecter. Donc, c'est sûr qu'on
11 était... on était parti pour aller chercher toutes
12 les données détaillées concernant les intrants, les
13 distances parcourues par les camions entre chacun
14 des sites au Canada, aux États-Unis, pour avoir
15 toutes les données nécessaires pour pouvoir
16 utiliser le modèle d'analyse de cycle de vie et je
17 peux vous confirmer qu'il y a plusieurs
18 informations qui sont essentielles pour le faire,
19 jamais on aurait été capable de respecter la date
20 du trente (30) juin. Donc, dans la colonne où on
21 voit sept mille cinq cent quarante (7540) vous
22 verriez un beau gros zéro.

23 Donc, on a préféré y aller avec la formule
24 simplifiée dans un premier temps et se donner
25 l'échéancier en disant : on va... on va comprendre

1 ce que c'est un modèle d'analyse de cycle de vie,
2 parce qu'au delà des trois lettres, là, ACV, je
3 peux confirmer que c'est beaucoup plus complexe que
4 ça.

5 Donc, il y a des modèles de données à
6 comprendre, à utiliser. La plate-forme Open LCA,
7 qui n'est pas nécessairement je dirais facile à
8 utiliser de facto, donc on a voulu y aller plutôt
9 en étapes en se donnant... en donnant des mandat
10 externes pour permettre de nous accompagner là-
11 dedans, donc pour calculer le plus rapidement
12 possible les intensités carbone avec le modèle
13 d'analyse de cycle de vie.

14 Q. **[139]** Puis selon votre réponse de tout à l'heure,
15 je comprends que dans la colonne où on voyait
16 « Méthode », là, « Formule », il y a comme... soit
17 formule ou modèle ACV, ce que vous avez dit tout à
18 l'heure c'est qu'éventuellement on passerait, dans
19 la mesure du possible, à la méthode ACV pour
20 l'ensemble des contrats en prévision d'une date
21 d'échéance de vingt vingt-quatre (2024), là,
22 sauf... c'est bien ça?

23 R. Lorsque le nombre de mois de données disponibles
24 selon le règlement sera suffisant. Évidemment,
25 quand on a un nouveau site, mais qu'il n'y a pas

1 trois mois de données on peut pas utiliser un
2 modèle d'analyse de cycle de vie.

3 Q. **[140]** Est-ce que ça a été porté à votre
4 connaissance qu'Environnement et Changement
5 climatique ont déposé une prépublication de mise à
6 jour relative à l'intensité carbone du gaz naturel
7 en septembre dernier?

8 R. Oui, j'ai vu passer ça, oui.

9 Q. **[141]** Je l'ai produit, Madame la Présidente,
10 j'ai... j'ai pris la peine de prendre quelques
11 copies parce que je me suis dit que des fois on est
12 encore à l'heure papier. Je vais passer... mais
13 c'est déjà déposé sous la cote C-ACIG-0156.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Est-ce que je le distribue?

16 Me PAULE HAMELIN :

17 Oui, oui, tout à fait. Merci. Bon, parfait, c'est
18 bon. O.K., merci. Je suis à la page 5.

19 Q. **[142]** Ma compréhension, c'est que l'indice de
20 référence au niveau du gaz naturel va passer de
21 soixante-sept point soixante-dix-huit (67,78) à
22 soixante point quarante (60,40) pour application en
23 juin vingt-quatre (2024). Est-ce que c'est quelque
24 chose que vous allez considérer pour les fins du
25 présent dossier?

1 M. VINCENT POULIOT :

2 R. Je m'excuse. Je ne sais pas si vous pouviez peut-
3 être répéter votre question?

4 Q. **[143]** Oui, je vais...

5 R. Je cherchais dans mes papiers.

6 Q. **[144]** Vous l'avez à l'écran aussi. Peut-être que ça
7 va être plus facile. Alors, je voulais savoir si ça
8 avait été porté à votre connaissance puis si vous
9 l'aviez considéré pour les fins du présent dossier,
10 que la référence au niveau du gaz naturel va passer
11 de soixante-sept point soixante-dix huit (67,78) à
12 soixante point quarante (60,40)? Ou passerait à
13 soixante point quarante (60,40) pour une évaluation
14 à partir de juin vingt-vingt-quatre (2024)?

15 R. Oui, on en a pris connaissance. Comme je vous le
16 disais tout à l'heure, on a vu passer cette
17 information-là, mais ce n'est pas des éléments qui
18 ont été pris en considération dans le calcul du
19 nombre d'unités de conformité déterminé dans la
20 preuve déposée six mois plus tôt, là, c'est-à-dire
21 en décembre deux mille vingt-deux (2022).

22 Donc, ça va avoir une influence sur le
23 nombre d'unités de conformité, mais ça ne change
24 rien, comme je le disais tout à l'heure par rapport
25 aux paramètres, aux conclusions recherchées par

1 conformité de catégories gazeuses, l'information
2 que ma collègue, madame Dallaire, vous a donnée
3 tout à l'heure, en ce qui concerne entre autres,
4 celle issue du gaz naturel de source renouvelable,
5 je pense que le marché n'est pas encore lancé. Je
6 pense qu'on doit être les premiers distributeurs à
7 en créer au Canada. Puis c'est ce qu'on en comprend
8 aussi dans nos discussions avec Environnement et
9 Changement climatique Canada.

10 Donc, évidemment, je ne pense pas qu'il y
11 ait encore beaucoup de transactions qui ont été
12 faites pour nous permettre d'apprécier la valeur
13 réelle des unités de conformité dans le marché.

14 Q. **[147]** Donc, vous êtes d'accord avec moi pour dire
15 que c'est un marché qui comporte différentes
16 incertitudes?

17 R. Oui, effectivement, plusieurs incertitudes,
18 notamment toutes celles auxquelles on a fait
19 référence tout à l'heure et qui sont captées dans
20 le facteur de risque que ma collègue, madame
21 Allard, auxquelles elle faisait référence tout à
22 l'heure.

23 Q. **[148]** Puis je vais les énumérer puis je veux juste
24 être sûre que ça comprend tout votre soixante-
25 quinze pour cent (75 %), là, de facteur de risque.

1 Je pense qu'il y avait la quantité de IC du GNR
2 injectée. Vous aviez la question de la signature
3 des accords de création avec les producteurs. Il y
4 avait également la question du prix de vente
5 potentiel des UC.

6 Est-ce que c'est tous des éléments qui font
7 partie du facteur... ah, j'ajouterais la
8 question de la position des gouvernements, soit
9 fédéral ou provincial, au niveau des nouveaux... de
10 la nouvelle réglementation à venir où il est
11 question de double comptage potentiel, c'est tous
12 des éléments que vous considérez dans votre
13 soixante-quinze pour cent (75 %) ?

14 Mme CAROLINE ALLARD :

15 R. Pouvez-vous répéter l'ensemble des éléments que
16 vous avez donnés, s'il vous plaît ?

17 Q. **[149]** Oui. Alors, j'avais tout d'abord la question
18 de la détermination de l'IC. Vous pouvez peut-être
19 me répondre au fur et à mesure si ça fait partie
20 des facteurs de risque.

21 R. Pour la détermination de l'IC, non.

22 Q. **[150]** La quantité de IC du GNR injecté ?

23 R. Non.

24 Q. **[151]** La question de la position des gouvernements
25 fédéral ou provincial sur les enjeux de double

1 comptage?

2 R. Non.

3 Q. **[152]** Le prix des UC gazeux?

4 R. Oui.

5 Q. **[153]** Et les revenus qui y sont associés?

6 R. Oui.

7 Q. **[154]** Le prix des UC liquides?

8 R. Non.

9 Q. **[155]** L'impact du prix des UC liquides sur le prix
10 des UC gazeux?

11 R. Ça pourrait avoir un impact.

12 Q. **[156]** La question de la signature des accords de
13 création avec les producteurs?

14 R. Non.

15 Q. **[157]** Alors, de ce que vous m'avez dit, je pense
16 que j'ai retenu seulement la question du prix des
17 UC gazeux. Est-ce que c'est les seuls éléments qui
18 font partie de votre facteur de risque à
19 soixante-quinze pour cent (75 %) ?

20 R. Non, en fait, je vous référerai à la page 14 de la
21 présentation dans lequel on a listé les différents
22 éléments qui constituent le facteur de risque.
23 Donc, il y a l'incertitude et les risques liés à
24 l'émergence du marché, le risque politique, le
25 risque de prix des UC gazeuses.

1 Q. **[158]** Et votre soixante-quinze pour cent (75 %),
2 est-ce que c'est pour l'ensemble de ces éléments ou
3 ils ont été ventilés selon les différents risques?
4 Ou en fait, les différents éléments, j'aurais du
5 dire.

6 R. Bien, c'est une prise en considération de
7 l'ensemble des éléments.

8 Q. **[159]** Est-ce que vous avez fait appel à des firmes
9 externes pour évaluer le prix prospectif ou
10 prévisionnel des UC gazeux?

11 M. VINCENT POULIOT :

12 R. Non. En fait, j'aimerais ça les connaître si elles
13 existent.

14 Q. **[160]** Des firmes comme ClearBlue Markets, ça, ce
15 n'est pas des firmes qui pourraient vous fournir
16 justement des analyses de prix prospectif ou
17 prévisionnel des UC?

18 R. Effectivement, lorsqu'il y aura un marché qui sera
19 lancé, il y aura des premières transactions qui
20 seront faites, il y aura des premières analyses
21 aussi simples que de l'offre et de la demande des
22 unités de conformité dans le marché canadien qui
23 pourront être faites à ce moment-là ils auront des
24 bases assez solides pour pouvoir émettre leur
25 opinion, faire des analyses plus poussées, et

1 caetera. Mais pour l'instant, on a peu
2 d'informations quant à la valeur.

3 On voit qu'Environnement et Changement
4 climatique Canada ont fait différentes analyses en
5 fonction du coût sociétal du carbone, et caetera.
6 Donc, ce sont des hypothèses pour l'instant qui
7 vont se matérialiser dans les premières
8 transactions qui vont être faites, là, au courant
9 de l'année deux mille vingt-quatre (2024) très
10 certainement.

11 Q. **[161]** Est-ce que vous avez vérifié auprès de
12 l'ensemble de votre clientèle, si effectivement la
13 réduction du tarif de GSR par la valorisation des
14 UC va, dans les faits, permettre une meilleure
15 adhésion à l'offre du GSR?

16 Mme CATHERINE SIMARD :

17 R. Ce qu'on a sondé de l'ensemble de notre clientèle
18 volontaire, la réponse est non. Par contre, on est
19 en discussion quand même constate avec les
20 partenaires d'Énergir, puis comme je le disais dans
21 la présentation ce matin, ce qui est ressorti de
22 nos discussions, c'était vraiment que, à l'heure
23 actuelle, c'était vraiment le prix qui était le
24 principal, le frein principal à la
25 commercialisation du GSR.

1 Q. **[162]** Mais vous n'avez pas fait d'analyse, c'est ce
2 qui vous est rapporté, ça?

3 R. Dans le cadre du dossier, il y a eu des sondages
4 qui ont été faits puis qui relevaient que la
5 demande varie en fonction du prix. Mais ça, c'est
6 l'information dont on dispose, là, pour le moment.

7 Q. **[163]** Vous parliez de l'analyse de sensibilité qui
8 était, qui remontait à vingt vingt (2020) et si je
9 ne m'abuse, il n'y avait pas aucunement question de
10 l'intensité carbone, à ce moment-là. Est-ce exact?

11 R. Oui, entre autres, t'sais, je dirais qu'on se pose
12 la question fréquemment puis dans le processus
13 actuel, quand il y a des clients qui appellent
14 Énergir suite, par exemple, l'annonce de
15 l'augmentation du prix de la fourniture GSR qui est
16 annoncée, là, pour l'année actuelle, en fait, il y
17 a quand même un exercice de suivi qui est fait pour
18 mieux comprendre les motivations du client et le
19 pourquoi il communique avec Énergir.

20 Q. **[164]** Puis au niveau des industriels, est-ce que
21 vous avez vérifié avec eux quels seraient leur
22 intérêt à acheter du GSR?

23 R. Sur leur intérêt à acheter du GSR?

24 Q. **[165]** Quant à vous, pour quelle raison les
25 industriels seraient prêts à acheter du GSR?

1 R. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

2 Q. **[166]** Ma question. Je vais peut-être vous suggérer
3 la réponse. Est-ce que c'est à votre connaissance
4 que l'intérêt principal pour les industriels
5 d'acheter du GSR, c'est essentiellement pour la
6 réduction de GES qui y sont associés?

7 R. Ça fait définitivement partie de l'intérêt, mais je
8 ne pourrais pas dire si c'est la raison principale
9 ou l'unique raison pour laquelle ils seraient
10 intéressés à consommer du GSR.

11 Q. **[167]** Vous ne le savez pas, en fait?

12 R. Je sais que ça en fait partie, mais je ne pourrais
13 pas quantifier l'importance de ce critère-là.

14 Q. **[168]** Est-ce que vous avez considéré la réduction
15 potentielle des volumes d'achat de GSR, si Énergir
16 conserve tous les attributs environnementaux,
17 incluant les UC?

18 R. Donc, non, cette analyse-là n'a pas été faite. Par
19 contre, comme je le disais, ce qui a été considéré,
20 c'était l'intérêt grandissant de la clientèle pour
21 le GSR quand le prix était le moins élevé.

22 Q. **[169]** J'aimerais aborder maintenant la question de
23 la cession de volume. J'ai cru comprendre tout
24 d'abord soit dans la preuve et même dans la
25 présentation ce matin que Énergir fonctionnerait

1 avec certains, certaines possibilités, là, il y
2 aurait une possibilité de céder des volumes, mais
3 on a de la difficulté à comprendre les cas de
4 figure dans lesquels ça s'appliquerait. Pourriez-
5 vous nous faire part de quels seraient les cas de
6 figure où il pourrait y avoir cession des volumes?

7 Mme CATHERINE SIMARD :

8 R. Les deux considérations qu'on a... qu'on a évaluées
9 sont celles qui sont présentées à la page 18 de la
10 présentation, là, soit avoir un impact négatif pour
11 le prix du GSR. Ce seraient des volumes qui
12 pourraient être cédés. Mais aussi si ces volumes-là
13 sont disponibles pour Énergir, donc c'est-à-dire si
14 c'est des volumes qui ne sont pas consommés.

15 Q. [170] J'aimerais revenir avec votre présentation de
16 ce matin, qui est la pièce B-0973 à la portion
17 cession... cession de volumes. J'ai pas la page
18 malheureusement, là, cession de volumes. 18, merci.
19 Vous indiquez dans la colonne de droite « Position
20 d'Énergir » dans la deuxième... oui, c'est ça,
21 deuxième colonne et deuxième puce :

22 Sans critères sur le prix des volumes
23 cédés, la hausse du prix moyen peut
24 entraîner une spirale infernale,
25 venant hausser le prix de vente du GSR

1 et désintéresser les clients

2 volontaires.

3 Est-ce que vous avez une idée des prix que les
4 industriels seraient prêts à payer pour un GSR avec
5 une IC donnée?

6 R. Non.

7 Q. **[171]** Vous parlez de « spirale infernale », mais il
8 me semble que c'est un terme assez fort. Est-ce que
9 vous avez des études au dossier pour supporter
10 cette affirmation?

11 R. Une spirale tarifaire, ou une spirale infernale
12 c'est vraiment juste le processus qui induit un
13 désintérêt de la clientèle, l'augmentation des
14 prix, puis qui... qui s'auto-alimente, si on veut,
15 là. Donc, non, c'est pas basé sur des analyses,
16 mais bien sur la compréhension actuelle que l'on a,
17 que l'intérêt du GSR varie fortement en fonction du
18 prix.

19 Q. **[172]** Mais vous venez de me dire que vous ne savez
20 pas au niveau des industriels les prix qui sont à
21 payer... qu'ils sont prêts à payer pour un IC
22 donné, c'est exact?

23 R. Non, on ne sait pas, mais ce que l'on sait par
24 contre c'est qu'on ne veut pas se retrouver dans
25 une situation après-coup où on a fait une action

1 qui va avoir un impact négatif sur l'ensemble de la
2 clientèle d'Énergir.

3 Q. **[173]** J'aimerais qu'on passe à la page suivante,
4 toujours dans la présentation. Avez-vous une idée
5 de la quantité achetée en achat direct par... par
6 vos clients? Au niveau du GSR à IC donnée.

7 R. Présentement, je ne pense pas qu'il y en ait.

8 Q. **[174]** Est-ce que vous savez si vous avez une idée
9 des capacités futures qui pourraient être
10 disponibles?

11 Mme CAROLINE DALLAIRE :

12 R. Juste pour être certaine de quoi vous parlez, quand
13 vous parlez de « capacités futures disponibles »...

14 Q. **[175]** Toujours pour l'achat de GSR à une IC donnée
15 en achat direct.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Peut-être une précision. Vous parlez de « capacités
18 futures » dans le réseau nord-américain?

19 Me PAULE HAMELIN :

20 Oui.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 O.K.

23 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

24 R. Ça va dépendre du marché en croissance au Québec
25 puis dans le reste de l'Amérique du Nord.

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Q. **[176]** Vous avez parlé d'entente-cadre pour la
3 question des... Je reviens juste à votre
4 présentation, la page sur le processus de
5 valorisation des UC à partir du GSR, là, vous
6 montriez le grand tableau avec...

7 Là, je n'ai pas la page. Je m'excuse. Avec
8 le processus de valorisation des UC à partir du
9 GSR. Je suis désolée, mais mes pages sont coupées.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Page 6.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Q. **[177]** La 6. Et là, on voit, c'est ça, à droite dans
14 l'encadré : « Contrats-cadres avec plusieurs
15 fournisseurs principaux ». J'ai compris de votre
16 témoignage ce matin, qu'il y avait des discussions
17 qui étaient très avancées.

18 Pouvez-vous nous dire, avez-vous une idée
19 d'une date d'échéance? Nous donner peut-être un
20 état de la situation avec ces ententes-cadres là.

21 R. Selon notre compréhension, tous les termes ont été
22 discutés et on s'est entendu. Donc, il reste juste
23 le processus de signatures. Je vous dirais quelques
24 semaines tout au plus.

25 Q. **[178]** Compte tenu de ces ententes-cadres là, est-ce

1 que vous considérez qu'il y a toujours une
2 possibilité d'avoir des cessions de volumes?

3 R. En fait, un n'empêche pas l'autre, Madame la
4 Présidente. Ce qu'on a discuté avec des
5 fournisseurs principaux, c'est des ententes-cadres
6 et non pas des ententes fermes. Je fais la
7 distinction.

8 Donc, on n'est pas ici en train de vendre
9 une quantité déterminée d'unités de conformité à un
10 prix déterminé. On vise plutôt à avoir une entente
11 qui va nous permettre d'encadrer des transactions
12 qui pourront, elles, être spécifiques de façon...
13 tout au long d'un processus qu'on mettra en place.

14 Donc, ce n'est pas nécessairement des
15 quantités. Donc, le fait d'avoir des ententes-
16 cadres va permettre des transactions et non pas
17 venir réserver des volumes pour les fournisseurs
18 principaux en particulier ou quoi que ce soit. On
19 n'est pas encore à ce processus-là.

20 Q. **[179]** D'accord. Si je comprends bien de ce que vous
21 venez de nous dire, il n'y a pas d'obligation pour
22 les fournisseurs principaux d'acheter des volumes
23 spécifiques?

24 R. Non, comme il n'y a pas d'obligation pour Énergir
25 de vendre des volumes spécifiques non plus.

1 Q. **[180]** D'accord.

2 R. Ça sera des transactions qu'on pourra structurer
3 par la suite. Eux ont très certainement intérêt à
4 les acheter et nous à les vendre. Donc, une fois le
5 cadre légal d'un contrat, je parle ici de délais de
6 livraison, de processus de défaut, et caetera.
7 Donc, quand tous ces paramètres non quantitatifs et
8 non financiers qui auront été déterminés, ça va
9 permettre de faire les transactions beaucoup plus
10 rapidement. Alors qu'à l'inverse, si on veut vendre
11 des unités avec lesquelles on n'a pas encore établi
12 ce genre de contrat-là, vous le savez probablement
13 beaucoup mieux que moi, on peut s'en aller dans un
14 processus qui peut s'étendre sur plusieurs
15 semaines, même plusieurs mois, avant d'arriver à
16 avoir attaché toutes les ficelles. Donc, on veut
17 éviter cette situation-là. Donc, on fait le
18 processus à l'inverse.

19 Q. **[181]** Ça va compléter mon contre-interrogatoire. Je
20 vous remercie. Merci. Ah! excusez-moi, j'ai une
21 question, j'oubliais. Il y a toujours la petite
22 page qui... Je suis désolée, fausse joie.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Columbo!

25

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Q. **[182]** Oui, c'est ça. En fait, j'en ai deux. La
3 première question que j'ai : vous avez fait un
4 suivi au niveau du dossier de Enbridge. Est-ce
5 qu'il est exact de dire que dans ce dossier-là, il
6 n'y a pas de socialisation?

7 Mme CAROLINE DALLAIRE :

8 R. Malheureusement, je l'ignore.

9 Q. **[183]** Vous ne le savez pas. Ce matin, dans le cadre
10 de votre témoignage, vous avez indiqué que l'un des
11 attrait de la cession de volume c'était de
12 permettre d'avoir un GSR à une IC donnée. Si
13 Énergir garde les UC, pouvez-vous me dire quel est
14 l'avantage du client à s'avoir une IC, s'il ne peut
15 pas la valoriser?

16 R. En fait, je vais juste vous rappeler peut-être
17 pourquoi on a mis tout ça en place, la cession de
18 volumes. Vous me donnez l'opportunité de le faire
19 ici. Lorsque les discussions ont commencé avec
20 l'ACIG, on a compris qu'il y a certains grands
21 clients industriels qui pouvaient être intéressés à
22 connaître l'IC précise des unités et on nous a dit
23 très clairement à ce moment-là que ce n'était pas
24 dans un but de répondre à une réglementation,
25 c'était dans un souci de.... bon, des... les

1 rapports qui étaient faits au niveau de leur CA ou
2 des informations qu'ils transmettaient sur le
3 marché, mais ce n'était pas dans un but
4 réglementaire, répondre à une réglementation.

5 Donc, la notion de cession a été mise en
6 place pour répondre à ce besoin-là. On avait
7 réfléchi à un tarif au départ, mais ça devenait
8 très, très complexe, donc on s'est dit : comment
9 donner accès à certains grands clients industriels
10 qui pourraient lever la main à des unités de GNR, à
11 des molécules de GNR avec une IC spécifique, d'où
12 le modèle de cession. Mais dès le départ, on a
13 aussi dit que peu importe le prix que l'industriel
14 était prêt à payer, ce que... nous, notre souhait,
15 c'est que ça n'ait pas d'effets négatifs sur le
16 tarif actuel du GSR.

17 Donc, je pense... en fait, de ce que l'ACIG
18 nous a dit elle-même, il y avait clairement un
19 intérêt dès le départ à avoir accès à cette IC-là,
20 même si Énergir conservait les UC. Et ça, ça a été
21 dit au tout début des discussions sur le dossier.

22 Q. [184] Merci. Ça complète, je vous remercie.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Maître Hamelin. Maître Paquet?

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 (SUITE AU DÉPÔT DE L'ENGAGEMENT)

3 Rebonjour, Madame la Présidente. Geneviève Paquet
4 pour le GRAME.

5 Q. **[185]** Donc, je vais avoir une petite question, là,
6 suite à la réponse à l'engagement numéro 1 qui a
7 été déposé par Énergir à la pièce B-0975. -
8 Monsieur le Greffier, peut-être si vous voulez
9 l'afficher, s'il vous plaît?

10 LE GREFFIER :

11 Est-ce que c'est bien là?

12 Me GENEVIÈVE PAQUET :

13 Oui, c'est ça, merci.

14 Q. **[186]** À la page 3, où est-ce qu'on voit le début...
15 en fait, c'est un échange de courriels, là, entre
16 Environnement et Changement climatique Canada et
17 Énergir, de monsieur Pouliot, d'après qu'est-ce que
18 je vois. Donc, à la réponse... il y avait une
19 question assez précise, là, qui a été posée par
20 monsieur Pouliot et qui répond en partie justement,
21 là, à nos questions. Et puis la réponse
22 d'Environnement Canada est au début de la page 3 où
23 on indique que :

24 Au titre de l'article 95, des unités
25 de conformité sont créées pour la

1 production ou l'importation de GNR. On
2 peut considérer que les unités de
3 conformité provisoires sont créées
4 lorsque le GNR est injecté dans le
5 réseau de gaz naturel au Canada, à
6 condition que l'utilisation soit au
7 Canada et peu importe s'il y a un
8 délai entre l'injection dans le réseau
9 de gaz naturel et l'utilisation au
10 Canada.

11 Puis là, on nous réfère à une autre... une autre
12 réponse, là, à la question numéro 1 pour les
13 exigences générales et conditions d'admissibilité.
14 Donc, ce qu'on comprend c'est que... la réponse
15 porte plus particulièrement sur les unités de
16 conformité provisoires, et puis est-ce que notre
17 compréhension est bonne que les unités de
18 conformité provisoires sont créées puis qu'ensuite
19 il y a un processus de vérification qui fait en
20 sorte que là si tous les critères sont remplis, on
21 donne un numéro d'identification, je crois, aux
22 unités de conformité, puis là, à ce moment-là, ça
23 peut être revendu? Est-ce que c'est exact?

24 M. VINCENT POULIOT :

25 R. Les... En fait, la seule nuance que je ferais,

1 c'est sur le processus de vérification auquel vous
2 faites référence, tout dépendant de la période de
3 conformité à laquelle on fait référence. Donc, il y
4 a une création provisoire dès que le gaz naturel
5 renouvelable est injecté dans le réseau. Sauf que
6 ces unités-là, on ne les a pas en main. Donc, elles
7 sont... Le règlement précise qu'elles perdent leur
8 statut provisoire dès que Environnement et
9 Changement climatique Canada les verse au
10 bénéficiaire, notamment Énergir, et qu'il leur
11 attribue un numéro de série.

12 Donc, vous voyez dans le tableau qu'on a
13 présenté dans la présentation les sept mille cinq
14 cent quarante (7540) unités de conformité ont été
15 créées provisoirement et ont perdu leur statut
16 provisoire quand Énergir a déposé un rapport de
17 création et quand le gouvernement a versé dans le
18 compte d'Énergir, en leur attribuant un numéro de
19 série ou une plage d'un numéro de série spécifique
20 à ce moment-là.

21 Donc, la notion de vérification n'est pas
22 utile pour qu'on puisse les créer de façon... pour
23 qu'elles perdent le statut de provisoires. Et ce
24 n'est qu'au terme d'une année qu'il y aura un
25 rapport annuel qui, lui, devra être... fera l'objet

1 d'une vérification qui aussi pourrait comprendre
2 les ajustements via le rapport d'ajustement, et
3 caetera. Donc, pour répondre à votre question, la
4 création provisoire cesse d'être provisoire dès que
5 c'est versé trimestriellement dans le compte
6 d'Énergir et qu'il y a un numéro associé.

7 Q. **[187]** Donc, si j'ai bien compris, ce n'est pas à ce
8 moment-là qu'il y a une vérification, par exemple,
9 de l'intensité carbone? Ça, ça se fait à la fin de
10 l'année?

11 R. En fait, l'intensité carbone est déterminée au
12 préalable, donc, soit selon une des trois façons de
13 faire. Et, à ce moment-là, Énergir soumet
14 l'intensité carbone. Environnement et Changement
15 climatique Canada l'approuve ou pas. Prenons pour
16 exemple qu'il l'approuve. Et à partir de ce moment-
17 là, les unités de conformité conformément à cette
18 intensité de carbone-là peuvent, elles, être
19 utilisées aux fins de la création des unités de
20 conformité. Donc, ça se fait avant ou en simultané
21 et non pas après.

22 Q. **[188]** D'accord. Et puis est-ce que vous avez
23 confirmé auprès, parce qu'on comprend que le
24 règlement est assez... il va y avoir justement des
25 questions d'interprétation par rapport à la

1 procédure, mais est-ce que vous avez confirmé
2 auprès d'ECCC si, pour pouvoir revendre à la toute
3 fin, pour pouvoir revendre les unités de
4 conformité, est-ce qu'il y a quand même une
5 exigence que le GSR qui est associé ait été vendu?

6 R. Ce n'est pas notre compréhension. Il faut
7 simplement pouvoir confirmer que le GNR n'a pas été
8 réexporté à l'extérieur du Canada.

9 Q. **[189]** O.K.

10 R. Vous avez dans la réponse que vous avez mentionnée
11 tout à l'heure que ce n'est pas nécessaire de tenir
12 compte du délai entre le moment où il y a
13 l'injection dans le réseau et le moment où il est
14 ultimement consommé.

15 Q. **[190]** C'est ça. Mais vu que la réponse porte peut-
16 être plus spécifiquement sur les unités de
17 conformité qui sont provisoires, on comprend qu'il
18 y a peut-être un petit... un laps de temps qui est
19 permis pour lequel le GSR n'est pas encore vendu.
20 Mais selon ce qu'on comprenait du règlement, c'est
21 qu'il y a quand même une exigence que le GSR vienne
22 substitué du GNT. Puis, là, on se demande à quel
23 moment. Est-ce que les unités... Si les unités de
24 GSR sont encore en inventaire, est-ce qu'elles ont
25 vraiment substituées du GNT? C'est à ce niveau-là

1 que la question pour nous se posait.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 C'est une excellente question. Je comprends que je
4 vais la prendre celle-là. C'est quelque chose que
5 je vais couvrir dans l'argumentation verbale à
6 l'article 20. Je ne veux pas devancer, là. Mais je
7 vous dis c'est quelque chose qui davantage sera
8 couvert dans l'argumentation de la façon que les
9 articles sont appliqués et le moment où les UC
10 peuvent être créées. Donc ça va être couvert mais
11 en plaidoirie.

12 Me GENEVIÈVE PAQUET :

13 D'accord.

14 Q. **[191]** Donc, à ce moment-là, si vous n'avez rien à
15 ajouter, je crois que vous aviez commencé un peu à
16 répondre, je ne sais pas si vous avez un petit mot
17 à dire juste avant de terminer.

18 R. Je pense que la réponse de mon procureur était
19 éloquente.

20 Q. **[192]** Très bien. Je vous remercie.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Paquet. Ça va clore pour aujourd'hui.
23 On va vous laisser aller remplir l'engagement
24 numéro 2 pour que vous puissiez le fournir à la
25 FCEI le plus rapidement possible. Et, Maître

1 Therriault, on commencera avec vous demain matin à
2 ce moment-là si, bien sûr, vous l'avez reçue et
3 vous avez eu la chance de la regarder. Avec ça, je
4 vais vous souhaiter une excellente soirée et à
5 demain neuf heures (9 h).

6

7

8 SERMENT D'OFFICE:

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

15

16 ET J'AI SIGNE:

17

18

19

20 _____
Claude Morin, sténographe officiel

21 Tableau #200569-7.

22