

**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 CO<sub>2</sub>/MJ) et trente-cinq grammes de CO<sub>2</sub> par  
11 mégajoule (35 g CO<sub>2</sub>/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 CO<sub>2</sub> (14 g CO<sub>2</sub>/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 CO<sub>2</sub>/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 CO<sub>2</sub>/MJ), d'autres fois trente-cinq  
8 (35 g CO<sub>2</sub>/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 CO<sub>2</sub> 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                   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 Mm<sup>3</sup>)  
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 Mm<sup>3</sup>),  
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 Mm<sup>3</sup>).

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 Mm<sup>3</sup>), 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 attraits 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