

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 18 OCTOBRE 2023

VOLUME 46

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	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR (suite)	
CAROLINE ALLARD	
CAROLINE DALLAIRE	
ANTOINE DELAGE-LAURIN	
VINCENT POULIOT	
CATHERINE SIMARD	
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT (suite au dépôt de l'engagement 2)	71
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	74
RÉINTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :	133
PREUVE DE L'ACIG	
ANTHONY VACHON	
NAZIM SEBAA	
INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	137
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	174
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	193

R-4008-2017 Étape E
18 octobre 2023

- 4 -

PREUVE AQPER	216
PIERRE ROY	217
INTERROGÉ PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU	217

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-3 (Énergir)	Fournir sous pli confidentiel l'information sur la signification « plusieurs fournisseurs » à la page 6 du PowerPoint (Demandé par la Régie) 20
E-4 (Énergir)	Fournir l'impact des impôts sur l'estimation de la valeur des UC, plus précisément mettre à jour l'annexe 1 de la pièce B-0929 afin d'intégrer l'impact des impôts prélevés sur les revenus nets liés à la vente des UC par Énergir à des fournisseurs principaux (demandé par la Régie) 45

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce dix-huitième
2 (18e) jour du mois d'octobre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18)
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. Poursuite de l'audience.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bonjour, Maître Thibodeau.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Bon matin.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Où en sommes-nous avec l'engagement numéro 2?

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 L'engagement numéro 2 va être déposé, c'est en
20 cours de dépôt, ça va se faire dans quelques
21 minutes. On a regardé ça hier soir. Je confirme
22 d'ailleurs à maître Therriault que les
23 mathématiques sont meilleures, je lui donne du
24 crédit, on a fait du chemin par rapport à ce qui a
25 été proposé. Donc, ce que je suggère, je ne pense

1 pas que ce soit encore sur le SDÉ, donc peut-être
2 qu'on peut commencer avec les questions de la
3 Régie. Puis suite aux questions de la Régie, on
4 pourrait laisser l'occasion à maître Therriault de
5 poser des questions sur la réponse à l'engagement
6 qui a été fournie, qu'il aura pu consulter.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui. Dépendemment de la complexité de la réponse,
9 je vais offrir à maître Therriault une certaine
10 période pour examiner les chiffres. Il y aura peut-
11 être la preuve de l'ACIG qui va se faire avant.
12 Donc, ça va requérir au moins trois de vos témoins
13 de rester. Je pense que madame Allard, madame
14 Simard et puis madame Dallaire devraient rester
15 pour ça. Je ne sais pas si monsieur Pouliot et...

16 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

17 R. Delage-Laurin.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci. Je m'excuse, sont nécessaires pour répondre
20 à l'engagement 2.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Probablement pas. Ils vont probablement rester. Ce
23 sont des grands fans de la Régie, donc.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Alors, ce qu'on va faire, c'est qu'on va

1 attendre que ce soit déposé au SDÉ. Je vais
2 demander au greffe de peut-être traiter ça en
3 priorité. Et selon la complexité de la réponse, on
4 verra avec maître Therriault s'il a besoin, du
5 délai qu'il a besoin, si on passera ou pas à la
6 preuve de l'ACIG entre-temps.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 C'est parfait.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait. Alors, on va commencer avec le contre-
11 interrogatoire de la Régie.

12

13 PREUVE D'ÉNERGIR (suite)

14

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

17

18 CAROLINE ALLARD,

19 CAROLINE DALLAIRE,

20 ANTOINE DELAGE-LAURIN,

21 VINCENT POULIOT,

22 CATHERINE SIMARD,

23

24 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
25 solennelle, déposent et disent :

1 INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

2 Bon matin, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
3 les régisseurs, à toutes les parties, aux témoins.
4 Maître Thibodeau, j'ai bien compris, c'est qu'au-
5 delà du document écrit qui va être déposé au SDÉ,
6 j'ai compris, on a fait un bout de chemin, je
7 comprends que, vous-même, vous voudrez faire
8 entendre vos témoins sur l'engagement?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Non, ce n'est pas le plan. L'engagement est très
11 clair, vous pourrez le voir, maintenant s'il y a
12 des questions, on pourra le préciser. Non, il n'y
13 aura pas de témoignage en chef qui va être requis
14 par rapport à l'engagement.

15 Me LOUIS LEGAULT :

16 Parfait. Merci. Alors, bon matin, encore une fois.
17 Écoutez, je vais revenir un peu à la source, je
18 vais poser tout d'abord quelques questions sur la
19 présentation PowerPoint et, après ça, on entrera
20 dans le vif du sujet. Puis peut-être un caveat,
21 Maître Thibodeau, avant de débiter. Il y a
22 plusieurs de nos questions qui touchent le cadre
23 juridique. Et sentez-vous bien à l'aise de sauter
24 dans l'arène et dire, écoutez, je préférerais
25 répondre à ça en plaidoirie. Je ne me sentirai pas

1 du tout offusqué, je vais comprendre, mais je me
2 sens le devoir de quand même poser des questions,
3 et s'il est préférable que vous adressiez ces
4 questions-là en plaidoirie, bien, tant mieux.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Il n'y a aucun problème. C'est ce qu'on dit, c'est
7 le plan de match. D'ailleurs, on a déposé les
8 affidavits en adoption de la preuve, les DDR. On a
9 exclu justement les questions de nature juridique
10 des affidavits de madame Dallaire. Mais on est
11 conscient que, évidemment, des fois il y a des
12 questions qui, ça se mélange un peu entre le
13 juridique et le fonctionnement du RCP, du Règlement
14 et de tout ça. Donc, je vais essayer de ne pas
15 abuser non plus, mais je vais intervenir au besoin
16 si je veux garder la question pour mon
17 argumentation.

18 Me LOUIS LEGAULT :

19 Parfait. Merci.

20 Q. **[1]** Écoutez, si j'ai bien compris hier, en réponse
21 à une des questions qui a été posée dans le cadre
22 de l'application du RCP, est-ce que je vous ai bien
23 compris quand vous avez dit qu'il n'y a pas de
24 distinction que le GSR revienne du Canada, du
25 Québec ou qu'il provienne de l'extérieur du pays,

1 il n'y a pas de distinction en fonction du RCP?

2 Est-ce que je vous ai bien compris? Évidemment, il
3 y a la question des contrats et des ententes, mais
4 au-delà de ça, je parle de la matière, de la
5 molécule.

6 M. VINCENT POULIOT :

7 R. À ma connaissance, il n'y a pas de distinction à
8 faire au niveau de la molécule. On peut comprendre
9 qu'au niveau du RCP, par contre, il y a des
10 distinctions qu'on faisait mention hier, notamment
11 à l'obligation pour un créateur enregistré, en
12 l'occurrence Énergir, là, d'obtenir les accords de
13 création avec le producteur au Canada, ce qui n'est
14 pas requis au niveau des États-Unis, parce que la
15 notion d'importateur prend le dessus. Donc, c'est
16 le fait d'être importateur au Canada qui permet à
17 ce moment-là au créateur enregistré de créer les
18 unités de conformité. Donc, sous toute réserve des
19 commentaires de mes collègues aux
20 approvisionnements gaziers, là, qui sont plus
21 habiles que moi à répondre sur les caractéristiques
22 de la molécule de GSR, mais en ce qui concerne le
23 RCP a priori c'est la seule grande distinction que
24 j'y vois.

25 Q. [2] Donc, des distinctions essentiellement

1 administratives.

2 R. Oui, effectivement.

3 Q. **[3]** Est-ce qu'il y a des obligations différentes
4 entre un producteur américain et un producteur
5 canadien en vertu du RCP ou de quelle autre - est-
6 ce qu'il y a des obligations qui sont différentes
7 d'un à l'autre?

8 R. Oui, en fait, au niveau de la réglementation sur
9 les combustibles propres, un des éléments qui me
10 vient en tête rapidement, là, c'est l'obliga... en
11 fait, l'approbation par Environnement et Changement
12 climatique Canada des intensités carbone. Donc, au
13 Canada c'est au créateur enregistré, notamment
14 Énergir, de soumettre l'intensité carbone pour
15 approbation auprès d'Environnement et Changement
16 climatique Canada. Alors que lorsqu'il y a des
17 sites américains, par exemple, c'est à eux
18 qu'incombe cette responsabilité-là. Donc, il y a
19 des différences de cette nature-là dans le
20 règlement, là, c'est une qui me vient en tête. Il y
21 en a probablement d'autres, là, mais c'est la
22 principale qui me vient en tête actuellement.

23 Q. **[4]** Je vous amène maintenant à la présentation
24 PowerPoint à la page 7 de la présentation, le
25 tableau, là. En tenant compte de vos prévisions

1 antérieures et de la mise à jour de la valeur
2 cumulative des UC, est-ce qu'il y a lieu de mettre
3 à jour ou de réviser votre estimation de cette
4 valeur, qui était entre cinq cent quatre-vingt-
5 quinze millions (595 M\$) et neuf cent quatre-vingt-
6 dix-sept millions (997 M\$)?

7 R. Chose certaine, Madame la Présidente, le chiffre
8 final que ça va donner va être certainement
9 différent de celui-là, donc il pourrait être plus
10 élevé, plus faible. On avait fait ces estimations-
11 là avec une valeur de marché, là, une juste valeur
12 marchande hypothétique, là, qui nous venait des
13 analyses d'Environnement et Changement climatique
14 Canada, mais qui avait... dans laquelle il y avait
15 trois scénarios où on avait extrapolé l'information
16 jusqu'en deux mille trente (2030), donc une notion
17 de valeur qui pourrait faire varier ça, et cette
18 valeur réelle-là, on va l'obtenir lorsqu'on fera
19 des transactions réelles dans le marché. Ça fait
20 que ça, c'est une variable.

21 L'autre élément c'est la quantité de GSR
22 qui sera dans les eaux, donc cette donnée-là est
23 peut-être plus fixe dans le contexte, parce qu'on
24 l'a calibrée pour se situer au niveau des cibles
25 réglementaires, donc cette donnée-là ne devrait pas

1 changer énormément. Puis l'autre facteur variable
2 cependant pourrait être l'intensité de carbone,
3 donc l'IC, qu'on avait estimé dans l'exercice
4 initial au niveau de la preuve à l'automne dernier
5 à quatorze grammes (14 g) de CO2 par mégajoule. Et
6 cette donnée-là on la voit temporairement, là,
7 actuellement elle est de dix-huit (18) dans
8 certains cas, de trente-cinq (35) dans d'autres.
9 Elle va être certainement différente aussi
10 lorsqu'on va la déterminer pour les nouveaux sites
11 et également selon la méthode ACV, là, selon
12 l'article 76 du règlement. Donc, ce sont toutes des
13 données variables.

14 Ça fait que si je faisais une mise à jour
15 ou si on faisait une mise à jour de ce tableau-là,
16 je peux vous confirmer que dans la réalité, ce sera
17 également autre chose qui va se produire. Ça fait
18 qu'on pourrait le faire, il n'y a pas d'enjeu
19 majeur, sauf que ces hypothèses-là ne seraient
20 potentiellement pas plus valables que celles qu'on
21 a établies dans le cadre de la rédaction de la
22 preuve initiale.

23 Q. **[5]** Peut-être en allant un peu plus loin, là, en
24 lien avec la pièce C-ACIG-0156. Est-ce qu'on se
25 trompe en affirmant qu'en passant de soixante-sept

1 virgule huit (67,8) à soixante virgule quatre
2 (60,4) le nombre d'UC baisse de quatorze pour cent
3 (14 %) lorsque l'IC est de quatorze grammes (14 g)?
4 R. En fait, ça, c'est selon l'application de la
5 méthode selon la formule mathématique qu'on avait -
6 pas mathématique, mais la formule de calculs qu'on
7 a établie en fonction de l'article 75.1 b). Ça fait
8 que c'est vrai que dans ce cas-là, il y aurait un
9 écart. Cependant, je ne suis pas capable de vous
10 confirmer que ça aurait le même effet avec le
11 modèle d'analyse de cycles de vie, parce qu'il y a
12 des paramètres beaucoup plus détaillés qui sont
13 constitués. Ça fait qu'il y aurait un effet à la
14 baisse dans l'application de la formule. Puis on
15 sait que l'application de la formule est toujours
16 une mesure temporaire qui ne peut pas être utilisée
17 pour plus que trois périodes de conformité dans les
18 cas où on a moins que trois mois de données. Donc,
19 inévitablement, on va utiliser la formule de
20 calculs avec le modèle ACV. Et là, malheureusement,
21 comme on ne l'a pas utilisé encore, je ne suis pas
22 capable de vous confirmer de quelle façon cette
23 nouvelle valeur-là de soixante et quelques que vous
24 avez mentionnée en termes d'intensité carbone de
25 référence pour le gaz naturel aura un impact dans

1 le calcul de l'intensité carbone pour chacun des
2 sites.

3 Q. [6] Lors de l'examen à livre ouvert, il en a été
4 question aussi hier, quels sont les renseignements
5 financiers que vous demandez aux producteurs ou que
6 vous obtenez du Producteur?

7 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

8 R. Donc, on regarde les caractéristiques d'un projet,
9 donc ça peut être des investissements en capitaux
10 requis pour construire un projet, des
11 investissements en opération en Opex sur la durée
12 du projet ou du terme du contrat. Ça peut être
13 selon l'information au niveau du
14 financement : avez-vous discuté avec des banques?
15 Avez-vous des informations sur les taux d'intérêt
16 que vous pourriez utiliser? C'est quoi votre ratio?
17 Donc, il y a plein de discussions qu'on a qui nous
18 permettent de discuter, de négocier avec eux. Nous,
19 on veut s'assurer que les projets sont solides et
20 pérennes, puis qu'on peut offrir un prix qui va
21 leur permettre une rentabilité et de pouvoir opérer
22 durant les vingt (20) années, assumant que le
23 contrat va être opérant ou différents termes, le
24 cas échéant.

25 Q. [7] Puis à l'aide de l'ensemble de ces

1 informations-là que vous recensez des producteurs,
2 est-ce que vous utilisez un modèle financier pro
3 format afin de calculer le taux de rendement du
4 projet selon les scénarios de prix que vous
5 proposez de payer aux fournisseurs? Élaborez si
6 c'est nécessaire.

7 R. Ce que vous voulez dire, c'est qu'on utilise un
8 propre modèle à nous ou si on regarde...

9 Q. **[8]** Oui.

10 R. ... le modèle des producteurs?

11 Q. **[9]** Exact.

12 R. L'un ou les deux ou l'un ou l'autre?

13 Q. **[10]** Un ou l'autre ou les deux?

14 R. En fait, on regarde le modèle financier du
15 promoteur, puis après ça, on fait notre analyse
16 basée là-dessus. Donc, on peut refaire le modèle.
17 On peut ne pas le refaire. Ça va dépendre de la
18 solidité du modèle, puis là, selon l'analyse
19 interne, on regarde pour regarder justement
20 l'analyse qui a été faite.

21 Q. **[11]** Une petite question, à la page 16 de la
22 présentation PowerPoint - excusez, je travaille
23 encore avec le papier. Ça vient avec ma génération.

24 Écoutez, à la ligne du haut du tableau qui
25 est au bas, la stratégie retenue, est-ce que ça

1 inclut ou ça exclut le rendement et les impôts, ce
2 qu'on voit dans cette ligne?

3 Mme CAROLINE ALLARD :

4 R. Non, ça les exclut. Quand on a fait les exemples
5 dans la pièce GM-12, doc 1, on n'avait pas
6 factorisé les faits du rendement et des impôts sur
7 les comptes de frais reportés.

8 Q. **[12]** D'accord. Et finalement, sur le PowerPoint, on
9 revient à la page 6. Merci, Monsieur le Greffier.

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. Excusez-nous, Maître Legault, peut-être une petite
12 précision. Pour les fins de l'exemple, on n'avait
13 pas inclus le rendement et l'impôt, mais dans la
14 réalité, c'est sûr que ça va être considéré.

15 Q. **[13]** D'accord. Écoutez, du côté droit de ce
16 tableau, de ce graphique, on peut lire dans un
17 encadré : « Contrats-cadres avec plusieurs
18 fournisseurs principaux », 'ballpark', on parle de
19 combien de fournisseurs?

20 M. VINCENT POULIOT :

21 R. En fait, on pourra vous déposer la réponse sous pli
22 confidentiel, compte tenu du caractère
23 concurrentiel que ça pourra - l'impact
24 concurrentiel que ça pourrait avoir, le fait qu'il
25 y en ait un nombre, qu'il y en ait deux ou qu'il y

1 en ait trente (30)...

2 Q. [14] C'est très différent.

3 R. ... ça va changer beaucoup. Donc, on pourra vous
4 répondre sous pli confidentiel, si vous le
5 souhaitez.

6 Q. [15] C'est parce que c'est le qualificatif
7 « plusieurs », là, qui nous intriguaient, là.
8 Est-ce que « plusieurs », c'est cinq pour Énergir
9 ou si c'est cinquante (50)? Alors, oui, alors
10 j'accepterais, là, à titre d'engagement que vous
11 nous déposiez, sous pli confidentiel, toute
12 information relative à ce que veut dire le
13 « plusieurs ».

14 R. Parfait. Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, juste pour les notes sténo, c'est
17 l'engagement 3, pourriez-vous le libeller, Maître
18 Legault?

19 Me LOUIS LEGAULT :

20 En fait, c'est de nous fournir l'information sur la
21 signification du mot « plusieurs fournisseurs » à
22 la page 6 du PowerPoint.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Maître Legault.

25

1 E-3 (Énergir) Fournir sous pli confidentiel
2 l'information sur la
3 signification « plusieurs
4 fournisseurs » à la page 6 du
5 PowerPoint (Demandé par la Régie)

6

7 Me LOUIS LEGAULT :

8 Alors, on va poser une première question sur le
9 cadre juridique et, Maître Thibodeau, soyez à
10 l'écoute et, encore une fois, ne vous gênez pas.

11 Q. **[16]** À la pièce B-0965, à la page 3, la réponse
12 1.1. Alors, on va beaucoup être dans les réponses
13 aux DDR, là. Il est mentionné, en parlant de
14 l'article 52 de la loi :

15 L'article 52 LRÉ prévoit
16 spécifiquement qu'un tarif de
17 fourniture de gaz naturel doit tenir
18 compte non seulement du coût réel
19 d'acquisition de ce gaz naturel, mais
20 également de « toute autre condition
21 d'approvisionnement consentie à un
22 distributeur par des producteurs de
23 gaz naturel ». Or, la cession des
24 attributs environnementaux (dont le
25 droit de créer des UC) - que vous

1 incluez dans les attributs
2 environnementaux - constitue justement
3 l'une des conditions
4 d'approvisionnement prévues aux
5 contrats qui est consentie à Énergir
6 par les producteurs de GSR.
7 Énergir soumet ainsi que la valeur
8 découlant de ces attributs
9 environnementaux doit
10 nécessairement se refléter dans le
11 tarif GSR, incluant la valeur nette
12 des UC.

13 Pouvez-vous nous indiquer, historiquement, à quoi
14 faisait référence l'expression « toute autre
15 condition d'approvisionnement consentie à un
16 distributeur par des producteurs de gaz naturel »
17 et nous donner des exemples concrets et des
18 références à l'appui relativement à
19 l'interprétation de la signification de cette
20 phrase?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Je ne veux pas commencer tout de suite à
23 m'interjecter. Si, à leur mémoire, ils ont des
24 exemples en tête, je les laisserais répondre. En
25 même temps, je prends note, là, de la question. Je

1 pense qu'il y a des recherches qui vont se faire
2 aussi de mon côté. D'ailleurs, cette question-là,
3 1.1, je confirme que c'est davantage moi qui
4 l'avais rédigé que les témoins. Mais donc, ce que
5 je vais faire, c'est que je les laisserais répondre
6 s'ils ont des exemples en tête et je compléteraï
7 dans le cadre ma plaidoirie avec...

8 Me LOUIS LEGAULT :

9 Parfait. Puis je vais vous aider un peu, Maître
10 Thibodeau, je vous référerai à la décision D-8924
11 de la Régie du gaz naturel. Alors, je vous donne
12 une petite longueur d'avance, là, sur la
13 signification des termes.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 C'est parfait. Je n'étais pas encore né à ce
16 moment-là, donc...

17 Me PAULE HAMELIN :

18 Compte tenu de la difficulté d'avoir accès à des
19 décisions antérieures, maintenant avec
20 l'amélioration du nouveau site Internet, est-ce que
21 ce serait possible pour la Régie de bien vouloir la
22 fournir à tout le monde, la décision D-89...

23 Me LOUIS LEGAULT :

24 Parfait. Dans le courant de la journée, on la
25 déposera au dossier.

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Ça serait très apprécié. J'étais née...

3 Me LOUIS LEGAULT :

4 Moi aussi malheureusement.

5 Me PAULE HAMELIN :

6 Et j'avais presque gradué déjà.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Alors, ça sera prêt. Je vous remercie beaucoup.

9 Me LOUIS LEGAULT :

10 Alors, voilà. Alors, si les témoins ont quelque
11 chose ou si vous laissez maître Thibodeau y
12 répondre, moi comme je vous dis, je n'ai pas
13 d'objection. Alors, je pense que c'est maître
14 Thibodeau qui va être chargé de répondre.

15 Q. [17] En quoi, et j'étire un peu, là, mais en quoi
16 le droit de créer des UC, qui est consenti par un
17 producteur de GSR à Énergir, ferait en sorte que
18 vous puissiez vous approvisionner en GSR auprès de
19 ce producteur et qu'en l'absence des droits de
20 création, vous ne pourriez pas vous approvisionner
21 auprès de ce producteur?

22 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

23 R. Selon notre compréhension, il y a... ça ne nous
24 empêcherait pas de contracter du GSR si on avait
25 par exemple le droit de... de créer de l'UC.

1 Q. **[18]** Ça ne vous empêcherait pas, vous pourriez
2 quand même aller de l'avant.

3 R. Je vous référerai à la situation chiffrée 3 dans
4 la présentation.

5 Q. **[19]** Oui.

6 R. Vingt dollars du gigajoule (20 \$/GJ) sans le droit
7 de créer de l'UC.

8 Q. **[20]** Et à ce moment-là bien il serait loisible au
9 producteur de valoriser ou non les UC.

10 R. Exactement.

11 Q. **[21]** O.K. Advenant que la Régie refusait - puis
12 notre décision n'est pas prise, inquiétez-vous pas,
13 c'est purement hypothétique, là - la demande
14 d'Énergir en lien avec la valorisation des UC,
15 qu'est-ce que vous feriez avec les droits de
16 création et le statut d'importateur que vous avez
17 déjà obtenu auprès des fournisseurs au tableau de
18 référence, là, qu'on retrouvait à la réponse 1.1,
19 là, à la pièce B-0939? Et au nouveau tableau qui se
20 retrouve dans la présentation PowerPoint?

21 Mme CAROLINE DALLAIRE :

22 R. C'est une excellente question. Malheureusement,
23 nous n'avons pas de réponse à cette question-là
24 pour l'instant. Assurément, si la Régie refusait,
25 là, il faudrait se pencher sur la situation et voir

1 ce qui devrait être fait.

2 Q. [22] Donc, « back to the drawing board ».

3 R. Tout à fait.

4 Q. [23] O.K. Est-ce que la Régie peut comprendre
5 qu'advenant que si elle refusait votre demande en
6 lien avec l'augmentation des UC, évidemment les
7 producteurs, et je l'ai dit tantôt, mais eux
8 seraient libres de négocier directement avec des
9 entités de leur choix. Ce serait bar ouvert, si on
10 veut, pour les producteurs, sur ce qu'ils
11 pourraient faire avec les UC. Un peu plus précis
12 que ma question de tantôt, là, mais... Ou bien puis
13 peut-être en allant un peu plus loin, si j'ai bien
14 compris, en réponse à votre... à la dernière DDR
15 qui touchait le cadre juridique, là, c'est pas ce
16 que vous souhaitez, mais vous avez quand même dit
17 qu'Énergir pourrait, à travers une filiale non
18 réglementée, valoriser des UC. Est-ce que ce serait
19 une possibilité?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Juste pour être sûr de bien comprendre, parce qu'il
22 y avait deux questions. La première question, à
23 savoir est-ce que les producteurs seraient libres
24 de créer des UC ou les vendre, est-ce que vous
25 parlez des nouveaux contrats qui seraient conclus

1 ou vous incluez là-dedans les contrats qui sont
2 déjà conclus, pour lesquels Énergir a acquis?

3 Me LOUIS LEGAULT :

4 Je parle des contrats déjà conclus, là, ce qui
5 existe déjà en inventaire, dans la mesure où la
6 Régie refusait votre proposition il arrive quoi de
7 ces UC-là? Est-ce qu'ils tombent... est-ce qu'ils
8 deviennent nuls ou puis ils n'existent plus? Ou
9 s'ils retombent dans le patrimoine, excusez-moi
10 l'expression, des producteurs?

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 O.K. Je vais laisser répondre les témoins sous
13 réserve évidemment... il y a des contrats
14 actuellement avec les producteurs, il y a une
15 session de ces attributs-là qui ont été accordés à
16 Énergir, donc pour l'aspect juridique, là, je vais
17 aborder en plaidoirie. Mais sinon, je laisse
18 répondre les témoins.

19 M. VINCENT POULIOT :

20 R. La question est un peu complexe à répondre parce
21 qu'actuellement on a des ententes contractuelles
22 avec tous ces producteurs-là ou on a signé des
23 accords de création, donc il y a une mécanique qui
24 est déjà en place. Avec les producteurs américains
25 c'est encore plus complexe parce qu'on a le droit

1 de les créer à titre d'importateur, donc sans même
2 faire d'amendement spécifique au contrat. Donc, je
3 pense qu'il faudrait qu'on... je reprendrais un peu
4 la réponse de madame Dallaire de toute à l'heure,
5 il faudrait qu'on... qu'on se repenche complètement
6 sur le modèle et voir quelles options qui
7 pourraient être devant nous. Parce qu'actuellement
8 il faudrait qu'on change des choses, il faudrait
9 qu'il y ait des amendements contractuels ou quoi
10 que ce soit. Mais dans la situation actuelle, bien
11 il y a un droit de créer des unités de conformité
12 et il faudrait qu'on voit qu'est-ce qu'on fait avec
13 ces unités-là.

14 Me LOUIS LEGAULT :

15 Q. **[24]** Donc, je comprends très bien dans quelle
16 position je vous mets en vous posant la question.
17 Là, je réfère à... aux réponses aux DDR du ROÉÉ
18 puis à la position adoptée par le ROÉÉ à l'effet
19 que ce n'est pas réglementé puis ça n'a pas à être
20 réglementé toute cette question des UC. Bon, on
21 peut être d'accord ou pas. Ce n'est pas ce que je
22 dis, là. Comme je vous le dis, c'est des questions
23 hypothétiques.

24 Alors, il m'apparaissait juste que si
25 contractuellement Énergir obtient le droit de créer

1 des UC puis que la Régie dit : « Bien, finalement,
2 on considère que ce n'est pas réglementé. » Alors,
3 vous êtes pris face à un... En anglais, on appelle
4 ça un « conundrum », une situation un peu
5 impossible.

6 C'est soit que vous les retourniez avec une
7 certaine valeur ou pas au Producteur ou soit que
8 vous trouviez une autre façon de les valoriser.
9 Comme je vous le disais, une de vos... Puis c'est
10 vous qui l'avez écrit, là, que c'était de créer une
11 filiale non réglementée, mais j'ai bien compris que
12 ce n'est pas là que vous voulez aller. Alors, pour
13 le moment, ça serait encore une fois « back to the
14 old drawing board » pour revoir votre stratégie
15 relativement à ces droits-là.

16 R. Effectivement, en considérant aussi le fait qu'il y
17 aurait une grande perte de valeur pour la clientèle
18 notamment l'inclusion de cette valeur-là dans le
19 tarif de GSR.

20 Q. **[25]** Monsieur le Greffier, si vous voulez bien
21 afficher la pièce B-0967. Encore une fois, c'est
22 des réponses à des DDR, à la page 4, la réponse
23 1.1. On va parler de comptabilisation des UC. Puis
24 je vais prendre le temps de lire l'extrait pour
25 qu'on se comprenne bien :

1 Énergir souligne que la politique de
2 comptabilisation de la valeur des UC
3 est la juste valeur des UC à leur
4 acquisition et non pas à leur valeur
5 de revente attendue. Bien qu'il serait
6 possible qu'à terme ces deux valeurs
7 convergent quand le marché deviendra
8 actif et liquide, l'existence
9 d'incertitudes importantes, comme noté
10 à la réponse à la question 3.1.1 de la
11 demande de renseignements no 35 de la
12 Régie, à la pièce B-0960, Gaz
13 Métro-13, Document 11, font en sorte
14 que ces deux valeurs divergent
15 actuellement.

16 Il ne faut pas oublier que c'est encore un dossier
17 qui s'appelle Gaz Métro. Il a été ouvert en deux
18 mille dix-sept (2017).

19 En d'autres mots, même si, au final,
20 le coût sociétal correspondait à la
21 valeur de revente, il ne serait pas
22 adéquat comptablement d'attribuer
23 immédiatement cette valeur aux unités
24 actuelles, à cause de la présence de
25 risques importants affectant

1 négativement la juste valeur
2 marchande. Énergir considère donc
3 qu'il serait cohérent d'estimer la
4 juste valeur en se basant sur une
5 donnée ajustée publique (le coût
6 sociétal de l'ECCC ajusté) sans que
7 cette valeur soit nécessairement la
8 valeur de revente de l'UC. Dit
9 autrement, si la valeur de revente
10 attendue était le coût sociétal ou
11 tout autre montant déterminé par
12 Énergir, la juste valeur marchande à
13 l'acquisition des UC pourrait être
14 basée sur cet indice et être ajustée
15 afin de refléter la réduction de
16 valeur due à la présence
17 d'incertitudes et de risques
18 importants. De plus, même si la valeur
19 de revente n'était pas le coût
20 sociétal, il serait quand même
21 possible de se baser sur cette valeur
22 comme donnée de base de référence et
23 ensuite l'ajuster.

24 Je vous réfère ensuite à la pièce A-0461. Donc, une
25 pièce que la Régie avait déposée au dossier. C'est

1 un document qui provenait de Pricewaterhouse à la
2 page 25 du PDF. Je lis l'extrait, là :

3 The price that would be received to
4 sell an asset or paid to transfer a
5 liability in an orderly transaction
6 between market participants at the
7 measurement date.

8 Et un peu plus loin 4.6 qui est la page 29 du PDF :

9 Even where there is no observable
10 market to provide pricing information
11 about the sale of an asset or the
12 transfer of a liability at the
13 measurement date, a fair value
14 measurement shall assume that a
15 transaction takes place at that date,
16 considered from the perspective of a
17 market participant that holds the
18 asset or owes the liability. That
19 assumed transaction establishes a
20 basis for estimating the price to sell
21 the asset or to transfer the
22 liability.

23 Considérant cette référence que je viens de vous
24 lire qui vient de Pricewaterhouse, est-ce que vous
25 confirmez que la juste valeur des UC devrait

1 correspondre au prix de vente attendu des UC selon
2 les perspectives des participants au marché et non
3 pas à une valeur d'acquisition comme le laisse
4 entendre ce que vous avez affirmé en réponse à une
5 DDR? Puis, s'il vous plaît, élaborer, là.

6 Mme CAROLINE ALLARD :

7 R. Bien, en fait, à l'heure actuelle, mais il n'y a
8 pas eu de transaction de vente puis on ne serait
9 même pas capable de déterminer à quelle valeur on
10 pourrait faire les ventes des unités de conformité
11 parce que le marché il est encore au stade... bien,
12 il est émergent. Donc, de notre avis, les deux
13 valeurs convergent puis même si on disait que la
14 valeur de D'ECCC correspondait à la valeur de
15 revente, bien, comme je disais, il n'y a pas eu de
16 transaction, donc ça ne serait pas prudent
17 d'utiliser la pleine valeur pour évaluer la juste
18 valeur des unités de conformité.

19 Puis ça fait partie des pratiques
20 courantes, là, d'évaluation de juste valeur aussi
21 de prendre un prix de référence puis d'appliquer un
22 facteur de risque pour venir tenir compte des
23 risques qu'il pourrait y avoir sur le marché. Puis
24 dans ce cas-ci, bien, le risque est quand même
25 assez grand, et il est très grand considérant le

1 fait qu'il n'y a aucune transaction encore et qu'on
2 ne détient même pas non plus de données
3 observables. La seule donnée qu'on a actuellement,
4 c'est l'évaluation D'ECCC.

5 Q. **[26]** Puis là, vraiment pas une question comptable,
6 mais vraiment une question d'avocat. Vous utilisez
7 deux expressions dans le texte, « juste valeur »,
8 « juste valeur marchande ». Vous n'utilisez pas le
9 mot « marchande » partout. Est-ce que vous faites
10 la distinction entre la juste valeur et la juste
11 valeur marchande?

12 R. Non, pas du tout, c'est peut-être une erreur de
13 notre part de ne pas avoir utilisé le même terme
14 dans tout l'ensemble de la preuve.

15 Q. **[27]** Merci. Encore sur la question de la
16 comptabilisation, à la pièce B-0967, à la page 12.
17 C'était la réponse 2.12. Vous mentionnez :

18 Énergir tient toutefois à préciser que
19 la stratégie tarifaire décrite en
20 (vii) - stratégie tarifaire
21 alternative - n'a pas été retenue pour
22 les raisons évoquées dans le tableau
23 18 de la référence (ii),
24 c'est-à-dire :
25 une équité intergénérationnelle

1 limitée; une baisse du tarif GSR
2 retardée; une incohérence avec la
3 méthodologie comptable; et une
4 volatilité du tarif GSR.

5 À la pièce B-0967, encore à la page 6, réponse 1.4,
6 vous mentionnez :

7 Énergir pourrait créer des UC
8 trimestriellement à la suite du dépôt
9 des rapports trimestriels de création
10 auprès d'ECCC. Énergir entend
11 effectuer des transactions à quelques
12 reprises durant une année selon les
13 opportunités commerciales avec des
14 fournisseurs principaux ou avec
15 d'autres participants afin de
16 matérialiser en continu l'effet
17 favorable de la valeur nette résultant
18 de la vente des UC sur le tarif de
19 GSR.

20 Et finalement, encore à la page 6, la réponse 1.5,
21 où vous mentionnez :

22 Énergir concède que le modèle
23 d'affaire d'Énergir qui consiste à
24 revendre les UC dans un horizon proche
25 tel que noté à la réponse à la

1 question 1.4 est un facteur qui limite
2 la durée de vie utile de l'UC pour
3 Énergir. Par contre, Énergir soutient
4 que ce point d'analyse devrait être vu
5 conjointement avec les autres points
6 mentionnés ci-dessus, tels que le
7 manque de durée de vie légale et
8 réglementaire.

9 Dans l'optique que les UC pourraient être vendues
10 la même année que leur acquisition, comme vous
11 laissez entendre les réponses à 1.4, 1.5,
12 pouvez-vous élaborer sur des problèmes reliés à la
13 stratégie tarifaire alternative, dont on a parlé à
14 la première référence, l'équité
15 intergénérationnelle, la baisse retardée du tarif,
16 l'incohérence avec la méthodologie comptable puis
17 finalement la volatilité du tarif?

18 R. Si on utilisait la stratégie tarifaire dans
19 laquelle on remettait l'ensemble de la valeur des
20 UC au moment de la vente, ce qui se produirait,
21 c'est qu'on viendrait constater cette valeur nette
22 là au moment du rapport annuel et ça entrerait dans
23 les tarifs du GSR seulement deux ans plus tard,
24 donc on serait pris quand même avec ce délai-là.
25 Donc, on remettrait beaucoup plus tard la valeur

1 des outils au tarif GSR.

2 Q. [28] Et il y aurait donc un problème d'équité
3 intergénérationnelle selon vous?

4 R. Exactement.

5 Q. [29] Toujours dans l'optique des réponses que vous
6 avez données, est-ce que vous confirmez que vous ne
7 ferez pas de -excusez-moi l'expression- timing -on
8 utilise « gamer » d'habitude, là, on utilise
9 « timing »- du marché pour la vente des UC, c'est-
10 à-dire de tenter de choisir le meilleur moment de
11 vendre des UC en fonction des perspectives
12 d'Énergir sur le prix des UC?

13 M. VINCENT POULIOT :

14 R. En fait, je pense qu'on va avoir tout intérêt à
15 justement tenter de tirer le meilleur prix possible
16 pour les UC, pour les vendre de façon à créer le
17 maximum de valeur au niveau de ces UC là pour
18 favoriser la plus grande baisse possible de tarif
19 au niveau du GSR. Donc, si on ne faisait pas ça, je
20 ne pense pas qu'on tirerait profit à cent pour cent
21 de la réglementation fédérale. C'est sûr qu'on ne
22 fera pas, t'sais, des montages financiers. Ce n'est
23 pas ça l'idée. Mais c'est de trouver une façon de
24 mettre en concurrence certainement les fournisseurs
25 principaux pour obtenir le meilleur prix provenant

1 de leur part.

2 Q. **[30]** Est-ce qu'on pourrait penser à une espèce de
3 bourse des UC, c'est-à-dire le plus offrant qui
4 irait chercher les UC en fonction de ses besoins en
5 IC?

6 R. Bien, comme le marché est encore inexistant, bien
7 en tout cas à ses premiers balbutiements, c'est dur
8 de dire comment tout ça va fonctionner. Mais
9 certainement qu'au Canada il y aura une forme de
10 marché qui va se créer et il y aura une question
11 d'offre et de demande qui va s'insérer. Donc, on va
12 voir comment les joueurs vont se positionner à
13 l'intérieur de ça. Mais, comme je vous dis, on
14 aura, sans jouer une game, là, ce n'est pas ça
15 l'idée, mais c'est de trouver la façon de tirer la
16 meilleure valeur de ces unités de conformité-là
17 puis favoriser une plus grande intégration dans le
18 tarif de GNR pour rendre le GNR le plus
19 concurrentiel possible. Je pense que c'est un des
20 objectifs de la réglementation en tant que tel.
21 Même la réglementation fédérale, je pense qu'il
22 faut qu'on tire profit de ça.

23 Q. **[31]** Si je comprends bien, et évidemment vous aviez
24 tout intérêt parce que l'objectif, c'est d'aller en
25 bout de ligne réduire le tarif GSR. Alors, le plus

1 d'argent que vous allez chercher pour les UC, le
2 plus que ça a d'impact sur le tarif. Alors, je
3 comprends qu'en quelque part le prix attendu de la
4 vente d'UC est un considérant important. Si
5 j'attends deux mois pour les vendre puis que je
6 ferais beaucoup plus d'argent, bien, j'ai peut-être
7 un intérêt à retenir la vente? C'est ce que je
8 comprends de votre réponse.

9 R. Bien, je pense que, comme je dis, on va suivre
10 l'évolution du marché. C'est un marché qui va se
11 créer, avec plusieurs indicateurs de marché qui
12 vont se mettre en place, on pense, des informations
13 de marché qui vont être de plus en plus fluides.
14 Donc, on pourra trouver la façon de faire qui est
15 la plus, qui est la plus bénéfique. Mais en même
16 temps, on n'a pas non plus intérêt à conserver sur
17 le long terme ces unités de conformité là. Parce
18 que ce qu'on veut, notre objectif dans cet élément-
19 là, c'est de réintégrer le plus rapidement possible
20 la valeur dans le tarif de GNR. Donc, on comprend
21 qu'on va en réintégrer une partie dès
22 l'acquisition, dès la création. Mais la partie
23 finale, bien, tant mieux si on peut la réintégrer
24 le plus rapidement possible.

25 Q. [32] Avez-vous réfléchi à un horizon, compte tenu

1 de ce qu'on a discuté tantôt, qui seraient
2 rapidement revendues à l'intérieur d'une année,
3 est-ce que vous avez pensé à un horizon? Puis dans
4 ce contexte-là, est-ce qu'il y aurait lieu ou est-
5 ce qu'il serait pertinent que la Régie, si elle
6 considérait que c'était réglementé, fixe une limite
7 pour l'horizon de détention des UC, comme douze
8 (12) mois par exemple?

9 R. Comme je dis, ce qu'on veut, c'est réintégrer le
10 plus rapidement la valeur à l'intérieur du tarif.
11 Ça, c'est un élément important à considérer. Pour
12 répondre précisément à votre question, le fait de
13 définir une limite, ça pourrait peut-être envoyer
14 un signal aux acheteurs potentiels qu'on est obligé
15 de les vendre, donc qu'ils pourraient nous offrir
16 un prix moins intéressant. Donc, je ne suis pas
17 convaincu dans cette dynamique de marché-là que
18 l'imposition d'une date d'expiration ou d'une
19 obligation à la vente des unités de conformité à
20 Énergir serait la bonne chose à faire dans ce
21 contexte-là, mais plutôt laisser le libre marché -
22 on ne crée pas ces unités-là pour les conserver, ce
23 n'est pas ça l'idée, c'est vraiment les intégrer le
24 plus rapidement possible à l'intérieur du tarif de
25 GSR.

1 Q. **[33]** Dans le contexte de cette stratégie et
2 considérant que la vente des UC serait quand même
3 relativement contemporaine à leur acquisition, est-
4 ce que vous êtes en mesure d'élaborer sur
5 l'utilisation d'une prime de risque pour déterminer
6 le coût d'acquisition des UC?

7 R. Je ne sais pas si vous pourriez, Maître Legault,
8 juste préciser ce que vous entendez par « prime de
9 risque » pour que la réponse puisse être conforme à
10 ce qu'on veut dire.

11 Q. **[34]** Bien, c'est parce que, compte tenu que vous
12 faites l'acquisition, en fait, vous faites
13 l'acquisition de droit de création, vous créez les
14 UC. Puis si j'ai bien compris, bon, vous ne voulez
15 pas que la Régie fixe un délai, mais vous ne voulez
16 pas avoir les mains attachées dans le dos pour la
17 revente de ces UC-là. Bon. Je vous comprends. Mais
18 malgré tout, vous voulez les vendre de façon
19 relativement contemporaine, vous ne voulez pas,
20 vous ne voulez pas les mettre dans un grenier puis
21 attendre qu'ils vieillissent. - Bon. On a déjà le
22 problème avec nos enfants. On ne veut pas faire ça
23 avec les UC. - Une fois que j'ai dit ça, la
24 question qui se pose c'est : est-ce qu'il y aurait
25 lieu, au moment de l'acquisition, de tenir compte

1 de ce facteur-là, qu'elles vont être revendues
2 assez rapidement, pour affecter le prix d'achat?
3 Alors, c'est ça que je veux dire par une prime de
4 risque. En d'autres mots, le soixante-quinze pour
5 cent (75 %) dont il a été question.

6 Mme CAROLINE ALLARD :

7 R. Les unités de conformité sont prises de façon
8 provisoire lors de l'injection, mais elles
9 deviennent disponibles à la vente seulement au
10 terme de tout le processus administratif et
11 lorsqu'elles reçoivent leur numéro d'identification
12 unique. Ça fait qu'il va y avoir quand même un
13 délai associé à la vente des unités de conformité.
14 Puis après, bien oui, c'est à ce moment précis-là
15 qu'il va falloir se « revirer de bord » entre
16 guillemets, et puis les vendre à des fournisseurs
17 principaux. Le marché, comme on le dit, il est
18 émergent.

19 Donc, le délai qui est entre la création
20 provisoire et la vente des unités de conformité,
21 bien qu'il pourrait être contemporain, bien, un
22 marché qui est naissant va être assurément plus
23 instable. Donc, le facteur de risque qu'on utilise
24 de soixante-quinze pour cent (75 %), je pense qu'il
25 est approprié. Ceci dit, quand le marché devient un

1 petit peu plus - on va avoir une meilleure idée de
2 comment va se comporter le marché, bien, c'est
3 évident qu'on va vouloir baisser le facteur de
4 risque, parce qu'on va avoir une meilleure
5 indication quant au prix de référence.

6 Q. [35] D'accord. Merci. Si la Régie approuvait la
7 méthode alternative, c'est la stratégie 2 de votre
8 présentation, qui considérait à intégrer la valeur
9 nette des UC au moment de leur vente, est-ce qu'il
10 y aurait des empêchements majeurs pour Énergir sur
11 le plan conceptuel puis sur le plan pratique?

12 R. Si on allait avec la stratégie tarifaire numéro 2,
13 donc à la vente des unités de conformité, bien, on
14 se retrouve dans une situation qu'on aurait une
15 différence avec les normes comptables. Donc, on
16 aurait des informations financières ou les états
17 financiers statutaires qui seraient différentes.
18 Mais au-delà aussi on pense que la stratégie numéro
19 2 comporte beaucoup moins d'avantages pour la
20 clientèle. La remise de la valeur des UC dans le
21 tarif GSR, là, serait beaucoup plus tard. Donc,
22 perdrait tous les autres avantages, et en même
23 temps, on aurait une moins bonne équité
24 intergénérationnelle.

25 Q. [36] Comme on dit, vous avez de la suite dans les

1 idées. Alors, on va encore parler de valorisation.
2 Cette fois-ci, Monsieur le Greffier, je vous
3 demande d'aller à la pièce B-0947, encore une fois,
4 des réponses à des DDR à la page 26. C'est à la
5 réponse 4.4.1. Et Énergir mentionnait :

6 Le rendement et les impôts seront
7 capitalisés sur l'inventaire d'UC au
8 même titre qu'ils le sont pour les
9 droits d'émission de GES. Ces sommes
10 seront récupérées auprès de la
11 clientèle du tarif GSR au moment de la
12 vente des UC.

13 En effet, la valeur nette provenant de
14 la vente des UC sera retournée à la
15 clientèle du tarif GSR et correspondra
16 aux revenus provenant de la vente,
17 nets du coût moyen des UC vendues
18 (incluant le coût d'acquisition, ainsi
19 que le rendement et les impôts).

20 Pouvez-vous indiquer s'il y aura des impôts
21 présumés sur les revenus nets liés à la vente des
22 UC pour Énergir et à des fournisseurs inscrits?

23 Mme CAROLINE ALLARD :

24 R. Oui, en fait, les revenus nets vont être reportés
25 dans notre proposition, là, dans un compte de frais

1 reportés qui va être maintenu hors base. Donc, les
2 comptes de frais reportés hors base apportent un
3 rendement, donc il y aura des impôts sur ce
4 rendement-là.

5 Q. **[37]** Dans ce contexte-là, est-ce que vous êtes en
6 mesure de fournir ou de vous engager à nous fournir
7 l'impact des impôts sur l'estimation de la valeur
8 des UC, plus précisément de mettre à jour l'annexe
9 1 de la pièce B-0929 afin d'intégrer l'impact des
10 impôts prélevés sur les revenus nets liés à la
11 vente des UC par Énergir à des fournisseurs
12 principaux?

13 R. Oui, on pourrait modifier la pièce pour intégrer
14 les frais de l'impôt.

15 Q. **[38]** Parfait, donc c'est l'engagement numéro 4, si
16 je ne me trompe pas. Monsieur le Sténographe, la
17 description de l'engagement était dans ma question,
18 alors je ne la répéterai pas, je pense que les
19 témoins ont bien compris ce qu'était l'engagement.
20 Je suis encore à la pièce B-0947 à la page 26 et je
21 vous amène au tableau au bas de la page :

22 Afin de bien illustrer ces propos,
23 veuillez vous référer à l'exemple
24 ci-dessous dans lequel Énergir reprend
25 les hypothèses détaillées à l'année

1 témoin t-2 de la référence (vi).
2 Pièce 0929, annexe 1. C'est ce qui est mentionné et
3 là on a ce tableau. En vous référant au tableau,
4 lequel s'appuie sur les données de l'annexe 1 de la
5 pièce B-0929, pouvez-vous expliquer comment les
6 impôts présumés sur le rendement sont pris en
7 compte, c'est-à-dire la ligne 10 du tableau de la
8 page 10. Puis si vous êtes en mesure, là, dans le
9 cadre de cet exemple-là que vous avez donné, de
10 fournir le montant des impôts présumés.

11

12 E-4 (Énergir) Fournir l'impact des impôts sur
13 l'estimation de la valeur des UC,
14 plus précisément mettre à jour
15 l'annexe 1 de la pièce B-0929
16 afin d'intégrer l'impact des
17 impôts prélevés sur les revenus
18 nets liés à la vente des UC par
19 Énergir à des fournisseurs
20 principaux (demandé par la Régie)

21

22 R. Est-ce que vous pouvez répéter la question, s'il
23 vous plaît?

24 Q. **[39]** Certainement. En se référant, là, au tableau
25 qui est situé au bas de la page 26 qu'on voit à

1 l'écran, lequel s'appuie sur les données de
2 l'annexe 1 de la pièce B-0929, si vous êtes en
3 mesure d'expliquer comment les impôts présumés sur
4 le rendement sont pris en compte. C'est-à-dire, là,
5 la ligne 10 du tableau de la page 6, évidemment de
6 la pièce B-0929.

7 R. Les impôts ne sont pas pris en compte dans cet
8 exemple-là, donc à la ligne 10, on ne voit que
9 l'effet du rendement. Donc, si on voulait venir
10 ajuster l'effet de l'impôt, il faudrait utiliser le
11 coût moyen pondéré du capital incluant l'effet de
12 l'impôt.

13 Q. **[40]** Parfait, merci. Et cette fois-ci, au niveau de
14 la récupération des impôts présumés, de qui
15 seraient récupérés ces impôts au niveau de la
16 clientèle? L'ensemble des clients d'Énergir? Les
17 clients au tarif GSR ou par une autre méthode?

18 R. Le tarif GSR va être ajusté de l'effet de l'impôt.
19 Donc, l'impôt et le rendement sont capitalisés dans
20 le compte de frais reportés. Donc, au moment où on
21 va remettre la valeur nette dans le tarif GSR,
22 c'est comme si on allait venir réduire le produit
23 net de la vente de l'effet du rendement et des
24 impôts. Donc, ça va venir réduire les sommes qu'on
25 va remettre au tarif GSR. Donc, c'est les clients

1 au tarif GSR qui vont...

2 Q. [41] Vont assumer?

3 R. ... assumer l'impôt.

4 Q. [42] Merci. On va parler un peu de tarification. Je
5 vous réfère à la pièce B-0954 à la page 44, 1.1, 1
6 à 7. On peut y lire, là :

7 Afin que le coût moyen d'achat projeté
8 pour les 12 mois de la cause tarifaire
9 reflète la réduction du coût du GNR
10 associée à l'acquisition des UC,
11 Énergir propose que celui-ci soit
12 calculé 4 d'après la formule
13 suivante : Coût moyen d'achat projeté
14 pour les 12 mois de la cause tarifaire
15 = coût moyen d'achat projeté du GNR
16 pour les 12 mois de la cause tarifaire
17 - le coût moyen d'acquisition projeté
18 des UC pour les 12 mois de la cause
19 tarifaire.

20 Est-ce que vous pouvez expliquer ce que signifie :

21 Le coût moyen d'acquisition projetée

22 Et j'appuie sur le mot « projetée » :

23 des UC pour les 12 mois de la cause
24 tarifaire.

25 R. Oui. Donc, en fonction des injections de GSR qui

1 vont être incluses dans la cause tarifaire, on va
2 établir le nombre d'unités de conformité qui va
3 être créé. Et à ce nombre-là, ce volume-là, on va
4 venir appliquer notre formule d'évaluation de la
5 juste valeur pour venir mettre la valeur de ces
6 unités de conformité-là.

7 Q. **[43]** Pour bien se comprendre, est-ce que vous
8 pouvez confirmer que pour des UC acquis en deux
9 mille vingt-trois (2023), le coût moyen
10 d'acquisition va être intégré dans le tarif GSR
11 deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq
12 (2024-2025)?

13 R. La première intégration va se faire en deux mille
14 vingt-deux/deux mille vingt-trois (2022-2023) en
15 fonction de l'injection lors de la création des
16 unités de conformité, puis la valeur nette associée
17 à la vente des unités de conformité de l'exercice
18 deux mille vingt-deux/deux mille vingt-trois (2022-
19 2023) va être remise dans le tarif GSR en deux
20 mille vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-
21 2025).

22 Q. **[44]** O.K. Je vous réfère à la pièce - et ce n'est
23 pas une pièce Énergir, là, c'est une pièce de la
24 FCEI, la pièce C-FCEI-0208 à la page 5, et dans sa
25 preuve, la FCEI nous indique que :

1 Abstraction faite des différences
2 d'intensité carbone (« IC ») entre les
3 différents contrats
4 d'approvisionnement en GSR d'Énergir,
5 la création des UC est une fonction
6 directe des volumes de GSR acquis. Par
7 conséquent, la valeur découlant de la
8 vente des UC devrait être allouée en
9 fonction de l'allocation des volumes
10 de GSR entre la fourniture de GSR et
11 celle de gaz naturel traditionnel
12 « GNT ». La proposition d'Énergir ne
13 respecte pas cette logique puisqu'elle
14 attribue au seul prix de fourniture de
15 GSR, la valeur nette constatée à la
16 vente de l'ensemble des UC, incluant
17 celle associée à des volumes de GSR
18 consommés au tarif de fourniture
19 général.

20 Sans vous positionnez sur est-ce que c'est juste ou
21 non, là, la question : Que pensez-vous de la
22 proposition afin de permettre le partage de revenus
23 de la banque des UC au prorata des volumes
24 consommés par les clients au tarif GSR et ceux au
25 tarif de verdissement? Puis dans ce cas-ci, quels

1 au plus tard le 30 juin de chaque
2 année.

3 J'espère qu'on ne parle pas d'accident
4 cérébrovasculaire, là, mais en tout cas.

5 Suivant son approbation, le nombre
6 d'UC en inventaire sera ajusté afin de
7 refléter la modification apportée au
8 rapport d'ajustement.

9 Dans le cas où des UC additionnelles
10 seraient octroyées, elles seront
11 comptabilisées selon la méthode du
12 coût d'acquisition telle que définie à
13 la page 36 de la référence (v).

14 Finalement, dans le cas où les UC
15 devraient être retranchées, elles
16 seront retirées des inventaires au
17 coût moyen.

18 Et je souligne, là, cette dernière phrase. Dans
19 l'éventualité où des UC devraient être retranchées
20 de l'inventaire afin de tenir compte d'un
21 changement de l'IC d'un producteur de GSR, est-ce
22 que les contrats existants qui contiennent des
23 clauses relatives à l'IC comme une fourchette
24 garantie d'IC ou des pénalités financières en cas
25 de non-performance environnementale? Puis si c'est

1 le cas, de détailler ce que sont ces clauses.

2 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

3 R. Je ne suis pas sûr de comprendre la question.

4 Pouvez-vous reformuler ou la...

5 Q. **[46]** En fait, la question, c'est dans les contrats
6 qui existent déjà, là, vous avez déjà fait des
7 acquisitions, il y a déjà des droits acquis, on l'a
8 vu dans le grand tableau, là, et la question
9 c'est : dans ces contrats-là, est-ce qu'il y a des
10 clauses relatives à l'IC qui, que, par exemple,
11 comme une fourchette garantie d'IC ou des pénalités
12 financières en cas de non-performance
13 environnementale? Des clauses - ce que je pourrais
14 qualifier de clauses pénales, là.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Juste pour bien... est-ce qu'on parle de est-ce
17 qu'il y a des clauses dans les contrats
18 d'approvisionnement qui viennent garantir une
19 certaine IC, là, c'est-à-dire sous peine de
20 pénalités, c'est bien ça?

21 Me LOUIS LEGAULT :

22 Exact. Exact.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 O.K.

25

1 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

2 R. Non.

3 Me LOUIS LEGAULT :

4 Q. **[47]** Il n'y a pas de telle clause. Puis pourquoi
5 vous n'avez pas prévu de telle clause? - Puis
6 encore une fois, Maître Thibodeau, gênez-vous pas,
7 là, O.K.

8 R. En fait, c'est la difficulté sur un contrat de
9 vingt (20) ans de déterminer l'intensité carbone
10 fixe selon les intrants qui peuvent changer, selon
11 l'électricité qui est utilisée, selon l'énergie,
12 selon plein de choses. Donc, dans un contrat, dans
13 ce contexte qu'on signe des contrats de vingt (20)
14 ans, on a discuté de ces choses-là, mais ce n'est
15 pas des choses que les promoteurs sont
16 nécessairement confortables de s'engager sur une
17 durée de l'intensité carbone certifiée ou avec des
18 garanties ou des pénalités.

19 Q. **[48]** Est-ce que ça pourrait selon vous expliquer
20 pourquoi certains industriels ne veulent justement
21 pas s'engager sur des contrats de plus de trois ou
22 cinq ans, parce qu'il y a un problème quant à la
23 garantie de l'IC?

24 R. Je suis désolé, j'ai manqué le début de votre
25 question, pouvez-vous répéter?

1 Q. **[49]** Écoutez, c'est parce que... quant à la
2 garantie de l'IC.

3 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

4 R. Je suis désolé, j'ai manqué le début de votre
5 question. Pouvez-vous répéter?

6 Q. **[50]** Écoutez, c'est parce qu'on entend et on lit
7 dans la preuve que pour certains clients
8 industriels, là, s'engager sur une période de vingt
9 (20) ans, d'abord sur le plan économique puis sur
10 le plan d'être capable de lire dans une boule de
11 cristal où sera l'entreprise, c'est déjà
12 problématique. Mais le fait qu'on ne soit pas
13 capable de garantir un IC stable sur un horizon
14 aussi long, est-ce que ce serait votre
15 compréhension chez Énergir d'un des motifs pourquoi
16 les industriels ne veulent pas se commettre sur des
17 contrats aussi longs?

18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 R. En fait, je ne pourrais pas vous répondre. Peut-
20 être que l'ACIG serait mieux placée que nous pour y
21 répondre, là, mais pour l'instant c'est pas une
22 information que nous avons.

23 Q. **[51]** Évidemment, vous ne l'avez pas fait pour le
24 passé. Je comprends qu'il n'est pas l'intention
25 d'Énergir non plus de le faire dans les contrats à

1 venir, compte tenu de la difficulté que vous
2 soulevez.

3 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

4 R. Peut-être qu'on va se rendre là un jour, pour
5 l'instant c'est pas notre... c'est pas notre
6 priorité, là, c'est vraiment s'approvisionner en
7 GSR pour atteindre nos cibles réglementaires, là,
8 mais au fur et à mesure que le... que l'ACP va
9 s'établir, le modèle ACP, etc. On ne se ferme pas
10 la porte non plus.

11 Q. **[52]** On n'a pas compris.

12 R. On ne veut pas non plus que ça nous limite de
13 s'approvisionner en GSR si on inclut les pénalités
14 que des promoteurs ne peuvent tout simplement pas
15 signer de contrat avec nous.

16 Q. **[53]** Parfait, bien compris. Je suis à la pièce
17 maintenant B-0897 à la page 23. Si je ne me trompe
18 pas, c'est la demande amendée, là, qui indique :

19 Prendre acte du déploiement du
20 mécanisme de cession, pour une durée
21 déterminée, de volume de GNR
22 contractualisés auprès d'un
23 producteur/fournisseur à un client qui
24 en ferait la demande, tel que décrit à
25 la section 4.4 de la présente;

1 Encore une fois, Maître Thibodeau, soyez à
2 l'écoute. Je sens que vous allez vouloir répondre.
3 La question c'est : qu'est-ce que vous voulez dire
4 en demandant à la Régie de « prendre acte du
5 déploiement de son mécanisme de cession » au lieu
6 de lui demander de l'approuver?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Je pense que vous avez une boule de cristal
9 finalement. Effectivement, j'ai... j'interviens.
10 Non, mon constat à ces débats-là avec les... les
11 « prendre acte », là, souvent même les intervenants
12 disent : bien pourquoi vous mettez même un
13 « prendre acte », là, ça veut finalement pas dire
14 grand chose. Pourquoi ne pas simplement l'enlever,
15 là? Donc c'est ça, c'est une confusion, vous
16 rajoutez pas un « prendre acte », ça ne changera
17 pas grand-chose. Juridiquement soit on demande
18 d'approuver quelque chose, on demande d'autoriser
19 quelque chose. Ici, on pense pas qu'il y a de
20 l'autorisation qui est requise par rapport au
21 mécanisme. Évidemment, pour les deux derniers
22 points il y a une approbation qui est requise par
23 la Régie pour les CST. Donc, le premier point, on
24 demande de prendre acte, voici ce qu'on propose. Si
25 ça pouvait rassurer les gens, on pourrait amender

1 pour... pour les supprimer, mais pour fins de
2 clarté on préfère souvent les rajouter pour
3 discussion en plaidoirie sur la nécessité ou non
4 des « prendre acte », là, donc...

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 O.K. Bon, bien c'était... c'était le sens de ma
7 question, vous avez tout à fait compris. Alors je
8 comprends, que la Régie prenne acte ou pas, Énergir
9 irait de l'avant, là, il n'y a pas de... il n'y a
10 pas d'enjeu à cet égard-là.

11 R. Tout à fait.

12 Q. **[54]** O.K. On est encore dans la cession de volume.
13 Je suis encore... je suis à la pièce P-0897 à la
14 page 11 virgule 1, là, 16 à 27. Et là vous
15 référez... vous indiquez chez Énergir :

16 Pour ce faire, Énergir devrait
17 conclure un amendement au contrat
18 d'achat avec le producteur sélectionné
19 pour permettre à celui-ci de vendre
20 une partie des volumes de GNR au
21 client, avec tous ses attributs
22 environnementaux, à l'exception du
23 droit de créer les UC qu'Énergir
24 souhaite conserver.

25 Afin d'inciter les producteurs à

1 IC, la durée ou les volumes qu'elle
2 serait prête à céder, mais procéderait
3 au cas par cas, en s'assurant de
4 respecter les conditions énoncées dans
5 la section 4.4, soit que :

- 6 1. la cession ne doit pas avoir
7 d'impact à la hausse sur le prix moyen
8 du GSR; et
- 9 2. la cession doit permettre de
10 réduire la quantité de GSR invendue à
11 Les volumes cédés seraient donc des
12 volumes invendus, qui, autrement,
13 devraient être socialisés afin
14 d'atteindre le seuil du Règlement
15 concernant la quantité de gaz naturel
16 renouvelable devant être livrée par un
17 distributeur [...]. Il serait possible
18 que ces volumes soient vendus de
19 manière rétroactive en cours d'année,
20 pour répondre aux besoins du client
21 demandeur, si l'inventaire le permet.

22 Donc, je pense que les deux extraits que je viens
23 de lire résument la position d'Énergir quant à
24 c'est quoi la cession de volume puis comment ça
25 fonctionnerait.

1 À la lumière du premier extrait que j'ai
2 lu, il semblerait y avoir consensus. Puis dites-moi
3 si je me trompe, pour comprendre que durant la
4 période de la cession de volume à un client,
5 Énergir conserverait un lien contractuel avec son
6 fournisseur de GSR. Est-ce exact?

7 Et encore une fois, gênez-vous pas, Maître
8 Thibodeau parce qu'on est vraiment ici dans la
9 nature de ce qu'est la cession de volume, voilà.
10 Voulez-vous que je relise la question?

11 Mme CATHERINE SIMARD :

12 R. Notre compréhension, c'est que oui, mais on va
13 laisser notre procureur bonifier ou nous corriger
14 au besoin.

15 Q. **[55]** Et au niveau de la cession de volume, êtes-
16 vous en mesure de préciser l'horizon maximal visé
17 par la cession de volume? Un an? Moins de cinq ans?

18 R. Il n'y a pas de durée maximale qui a été réfléchié
19 puisque c'est des volumes qui seraient consommés
20 puis qui pourraient être comptabilisés dans les
21 volumes qu'Énergir doit distribuer aux fins du
22 Règlement.

23 Q. **[56]** Encore à la pièce B-0097...

24 R. J'ajouterais peut-être juste sauf la durée maximum
25 du contrat, évidemment.

1 Q. [57] Bien sûr. Pièce B-0097, page 11,1, 1.16 à 19 :
2 Pour ce faire, Énergir devrait
3 conclure un amendement au contrat
4 d'achat avec le producteur sélectionné
5 pour permettre à celui-ci de vendre
6 une partie des volumes de GNR au
7 client, avec tous ses attributs
8 environnementaux, à l'exception du
9 droit de créer les UC qu'Énergir
10 souhaite conserver.

11 À la pièce B-0965, page 15, réponse 4.1.2 :

12 La cession de volume ne constitue pas
13 un tarif de fourniture, ni un moyen de
14 gestion des approvisionnements. Les
15 clients pour qui des volumes de GSR
16 seraient cédés seraient considérés
17 comme des clients en achat direct
18 puisqu'ils achèteraient leur GSR
19 directement à un producteur.

20 Advenant que le client ne prendrait pas toutes les
21 livraisons de GSR prévues au contrat cédé, par
22 exemple dans le cas d'un bris prolongé à ses
23 équipements, d'une grève, une faillite ou autre
24 motif, qu'est-ce qui arriverait aux livraisons de
25 GSR? Est-ce qu'Énergir serait tenu de les acheter

1 par défaut? Puis dans ce cas-là, à quelles
2 conditions? Aux conditions initiales du contrat
3 entre Énergir et le Fournisseur Producteur? Ou aux
4 nouvelles conditions négociées entre le cédé et le
5 Producteur?

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Je vais commencer, puis je vais laisser compléter
8 parce que c'est vraiment contractuel. L'objectif,
9 évidemment, pendant la période de cession, pendant
10 un an où il y a une cession de volume, l'objectif
11 est pour Énergir de modifier contractuellement
12 l'entente pour suspendre la livraison parce que
13 s'il y avait rien qui est fait, ils ont quand même
14 l'obligation de contractuelle envers les
15 producteurs de livrer à Énergir avec les pénalités
16 qui viennent avec le cas échéant. Donc, il y a une
17 suspension de ces volumes-là pendant disons un an.
18 Et donc, le client et le Producteur en achat direct
19 pendant cette année-là. Donc, c'est à eux que ça
20 appartient de gérer les livraisons et les défauts
21 de livraisons. Donc, s'il y a un défaut, par
22 exemple, du client de prendre livraison, ce n'est
23 pas Énergir qui est responsable de ces volumes-là
24 durant l'année de cession de volumes dans l'exemple
25 que j'ai donné. Je pourrais laisser les témoins

1 compléter au besoin.

2 Mme CATHERINE SIMARD :

3 On n'a rien de plus... de pertinent à ajouter.

4 Me LOUIS LEGAULT :

5 Merci. Maître Thibodeau, je...

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. C'est seulement concernant cette question-là.

8 Mme CATHERINE SIMARD :

9 R. Oui.

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. On a des choses pertinentes, des fois...

12 Me LOUIS LEGAULT :

13 O.K. Maître Thibodeau, évidemment, vous avez
14 compris le sens de la question, puis vous vous êtes
15 levé rapidement. Je dois vous dire que je vais vous
16 demander... Puis c'est personnel, là, c'est Louis
17 Legault, directeur des services juridiques,
18 procureur au dossier, d'élaborer plus dans votre
19 plaidoyer là-dessus parce qu'honnêtement, c'est
20 quoi une cession de volumes, là, sur le plan
21 juridique, c'est extrêmement difficile à suivre.
22 Alors, est-ce que c'est une cession de bail, comme
23 une cession de bail, à ce moment-là le locataire
24 original disparaît, il n'a plus aucune
25 responsabilité par rapport au bail, il a cédé son

1 bail? On sait qu'actuellement la ministre est en
2 train de changer ça, là, ça fait beaucoup l'objet
3 de discussions dans les médias. Alors ça, c'est
4 dans le cas d'une cession de bail.

5 Évidemment, ici, on n'est pas dans un bail,
6 on est dans un contrat de vente et d'achat. Est-ce
7 que c'est de la nature d'une subrogation? Mon
8 client devient subrogé dans mes droits auprès du
9 producteur? Je ne le sais pas. Et ce n'est pas
10 clair, votre proposition. Je me permets de vous le
11 dire. Alors, on va vouloir vraiment que vous
12 fassiez un effort pour nous convaincre, là, de
13 c'est quoi et... bon.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Parfait. C'est bien noté.

16 Me LOUIS LEGAULT :

17 O.K. Merci.

18 Q. **[58]** Je vous réfère... je suis encore dans la
19 cession de volumes, cette fois-ci à la pièce
20 B-0897, à la page 11,1. 16 à 19. Bon. « Pour ce
21 faire, Énergir devrait conclure un amendement... »
22 Je suis toujours dans la même... Non, c'est
23 parfait, c'est réglé pour cette question-là.

24 Est-ce qu'il y aura dans les contrats de
25 cession des clauses de crédit comme le versement de

1 garantie financière pour que le reste de la
2 clientèle demeure indemne si le client ne paie pas
3 le fournisseur de GSR ou s'il ne prend pas toutes
4 les livraisons prévues?

5 Mme CATHERINE SIMARD :

6 R. Est-ce que je peux vous demander de répéter votre
7 question?

8 Q. **[59]** Écoutez, en fait, c'est une clause de crédit
9 pour tenir la clientèle indemne si le cédé, là,
10 celui qui a obtenu les volumes qu'Énergir lui a
11 cédés ne paie pas le fournisseur de GSR ou il ne
12 prend pas toutes les quantités auxquelles il s'est
13 engagé, est-ce que est-ce qu'il y a des clauses de
14 nature pénale ou de garantie, là?

15 R. Bien, bien honnêtement, on n'a pas poussé
16 l'exercice jusqu'à se poser la question sur ce
17 qu'allait contenir l'amendement au contrat. Ceci
18 étant dit, maintenir la clientèle indemne, c'est
19 une des conditions pour pouvoir céder les volumes,
20 donc définitivement, au moment de l'écriture... de
21 la rédaction plutôt de cet amendement-là, il va
22 falloir prendre les moyens nécessaires pour
23 s'assurer de maintenir indemne notre clientèle.

24 Q. **[60]** Encore une fois, ça nous ramène à la nature de
25 la cession. Mais pendant la cession de volumes, qui

1 assumerait le risque que le producteur ne livre pas
2 l'entièreté des volumes convenue selon l'IC
3 également convenue avec le client d'Énergir. Est-ce
4 qu'Énergir serait le fournisseur par défaut à
5 l'aide de son portefeuille de contrats? Comment
6 l'IC convenue entre le fournisseur et le client
7 serait respectée ou compensée? C'est deux
8 questions, là, mais...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui. Si ça vous convient, ça fait partie
11 effectivement des choses que je vais couvrir dans
12 le plaidoyer.

13 Me LOUIS LEGAULT :

14 Parfait. Merci, c'est compris.

15 Q. **[61]** Et finalement, puis j'imagine qu'il va avoir
16 les mêmes réactions, maître Thibodeau, mais la
17 Régie comprend que la cession de volumes implique
18 trois contrats, à savoir le contrat entre Énergir
19 et le producteur GSR, un amendement à ce contrat
20 afin de permettre aux producteurs de négocier
21 directement avec le client et finalement, un
22 contrat entre le client et le producteur de GSR.
23 Dans cette optique, pouvez-vous expliquer les
24 fondements permettant à Énergir d'affirmer que la
25 cession de volumes est de l'achat direct? Ça va

1 être expliqué.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Bien oui.

4 Me LOUIS LEGAULT :

5 Merci.

6 Mme CATHERINE SIMARD :

7 R. Je me permettrais de juste faire un commentaire sur
8 la question de : advenant qu'un producteur ne
9 puisse pas livrer la quantité déterminée au contrat
10 à un client intéressé, les conditions de service
11 pour les clients en achat direct, présentement,
12 bien, couvrent les cas de figure où il n'y aurait
13 pas la livraison prévue pour le client, mais dans
14 ces cas de figure là, ce serait du gaz de réseau
15 qui serait fourni par Énergir s'il y avait des
16 défauts de livraison.

17 Q. **[62]** Si c'est de l'achat direct.

18 R. Si c'est de l'achat direct.

19 Q. **[63]** Merci. O.K. Dans l'éventualité... Là, je suis
20 vraiment dans autre chose. Dans l'éventualité que
21 la Régie n'approuverait pas la cession de volumes,
22 est-ce qu'Énergir demanderait quand même la
23 modification des articles 10.2, 11.2.3.3.1 et
24 11.2.3.3.2 des Conditions de service et Tarif, qui
25 touchent l'achat direct justement, là?

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Je vais revenir à la question. Pour fins
3 d'efficacité, peut-être que je pourrais revenir en
4 plaidoirie.

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 Parfait.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 On prendra le temps de les regarder puis s'assurer
9 que... ce soit nécessaire ou non, là, si la Régie
10 refuse.

11 Me LOUIS LEGAULT :

12 Noté. C'est ma dernière question, Madame la
13 Présidente.

14 Q. **[64]** On va parler de l'autre demande de GSR à la
15 pièce B-0947 page 43 réponse R.6.2.2.

16 Lors de la comptabilisation des unités
17 de GSR en inventaire, l'objectif est
18 d'en assurer la traçabilité...

19 Mme CAROLINE DALLAIRE :

20 R. Je m'excuse. Quand vous nommez la pièce, on essaie
21 d'aller voir parce qu'on... Moi, je suis très
22 visuelle.

23 Q. **[65]** Parfait. J'ai été vite hier, j'ai donné une
24 liste des pièces auxquelles j'étais pour référer à
25 monsieur le greffier pour que lui puisse aller les

1 chercher tôt ce matin et les récupérer rapidement.
2 Mais je n'ai pas fait pareil avec vous. Ça aurait
3 peut-être simplifié le travail. Je suis à B-0947
4 page 43 la réponse 6.2.2.

5 R. Merci.

6 Q. **[66]** Alors on y lit :

7 Lors de la comptabilisation des unités
8 de GSR en inventaire, l'objectif est
9 d'en assurer la traçabilité dans son
10 ensemble, et non par fournisseur.
11 Chaque unité injectée dans le réseau
12 est additionnée aux inventaires, puis
13 chaque unité consommée en est
14 retranchée, sans distinction du
15 fournisseur de cette unité. Le même
16 principe s'applique à l'inventaire de
17 gaz naturel traditionnel.

18 Évidemment, je fais un calcul des pertes,
19 j'imagine, parce qu'il y a des pertes de gaz
20 traditionnel, il va y avoir aussi un petit facteur
21 de perte pour le GNR.

22 Cependant, dans la mesure où Énergir
23 céderait des volumes de GSR à un
24 client le souhaitant, un inventaire
25 distinct relatif à ce fournisseur

1 serait créé afin de suivre les
2 injections cédées spécifiquement au
3 client et certaines hypothèses
4 seraient posées afin de céder de façon
5 rétroactive des volumes si nécessaire.

6 Or, je pèse sur cette dernière phrase « certaines
7 hypothèses ». Pouvez-vous donner des exemples
8 d'hypothèses qui seraient posées par Énergir?

9 Mme CAROLINE DALLAIRE :

10 R. Je vous référerai à la réponse à la question 5.8
11 de la même pièce où on fait un exemple chiffré avec
12 une cession rétroactive et qu'on énonce les
13 hypothèses qui doivent être prises en compte pour
14 arriver au résultat.

15 Q. [67] Parfait. Merci. Ça complète de mon côté,
16 Madame la Présidente. Merci aux témoins.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci beaucoup, Maître Legault. Il est dix heures
19 vingt (10 h 20). Je pense qu'on va prendre la pause
20 immédiatement. Maître Therriault, l'engagement
21 numéro 2 a été déposé. J'imagine que vous avez
22 écouté avec attention à ce que les témoins ont dit,
23 alors vous n'avez pas eu le temps d'en prendre
24 connaissance. Mais j'aimerais ça après la pause si
25 vous pouviez dire si vous allez avoir des questions

1 ou pas.

2 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

3 Pas de problème. On vous revient après la pause.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci. Alors, on revient, on prend une pause de
6 quinze (15) minutes, on va revenir à trente-cinq
7 (35). Merci.

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9 REPRISE DE L'AUDIENCE

10

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bonjour, Maître Therriault. Je vois que vous vous
13 installez avec votre ordinateur. Alors, vous êtes
14 déjà prêt.

15 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

16 Je suis déjà prêt.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT

20 (suite au dépôt de l'engagement 2) :

21 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
22 les Régisseurs, le panel, Maître Thibodeau.

23 Q. **[68]** Tout d'abord, merci beaucoup d'avoir digéré et
24 reformulé ma question que je vous ai posée hier.

25 Donc, si on pouvait aller à l'engagement que vous

1 avez déposé B-0977. Et juste pour préciser, la
2 première portion de la réponse est entièrement
3 satisfaisante, donc ça ne sera pas à l'égard de
4 cette première portion. C'est plutôt à l'égard du
5 dernier paragraphe. Et dans ce dernier paragraphe,
6 vous venez indiquer :

7 Il est à noter que l'Écart de prix
8 cumulatif présenté dans le calcul du
9 Tarif GSR inclut l'ensemble des écarts
10 d'amortissement. Cet élément du tarif
11 sera également évalué au moment de la
12 cause tarifaire en utilisant les
13 volumes de ventes correspondant à
14 l'ensemble des volumes de GSR prévus
15 être distribués

16 là j'insiste sur le « distribué »,
17 (excluant les achats directs),
18 provenant à la fois de l'achat
19 volontaire et de la socialisation de
20 volumes.

21 Si on va maintenant à la pièce - juste un instant.
22 Je tente de retrouver ma pièce. Donc, à la pièce
23 B-0960, Monsieur le Greffier. Hier, à moins que je
24 me trompe, lorsqu'on a eu la discussion par rapport
25 au CFR, écart de prix cumulatif, je vous avais posé

1 la question à savoir que constitue le volume
2 d'achat qu'on retrouve à la formule au niveau du
3 CFR, écart de prix cumulatif, et vous m'aviez
4 indiqué que c'était l'ensemble des volumes acquis
5 auprès des producteurs. Donc, pourriez-vous me
6 réconcilier? Le dernier paragraphe dans votre
7 engagement, vous parlez des volumes distribués, et
8 vous m'avez indiqué hier par rapport aux volumes
9 achats.

10 Mme CAROLINE ALLARD :

11 R. L'écart de prix cumulatif provient essentiellement
12 de l'écart entre le coût d'acquisition puis le coût
13 au tarif GSR en vigueur. Ceci dit, il va toujours y
14 avoir des écarts entre les projections qu'on va
15 faire dans une cause tarifaire puis le réel, donc
16 il va rester des écarts d'amortissement. Donc, les
17 écarts d'amortissement sont également intégrés à
18 l'écart de prix cumulatif, puis c'est ce qu'on voit
19 à la ligne 16 de cet exemple.

20 Q. **[69]** Je vous remercie. Peut-être une autre question
21 en lien avec ce même CFR, écart de prix cumulatif.
22 Quand on parle du tarif GNR en vigueur au moment de
23 l'achat, est-ce que c'est le tarif GNR ajusté à la
24 fois du coût d'acquisition des UC et du coût de la
25 valeur nette revente des UC?

1 R. Oui.

2 Q. **[70]** Merci beaucoup. Ça complète, Madame la
3 Présidente.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie beaucoup, Maître Therriault. Ça va
6 être les questions de la formation. Maître Turmel.

7 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

8 Me SIMON TURMEL, régisseur :

9 Oui. Merci, Madame la Présidente.

10 Q. **[71]** Bonjour aux membres du panel. En passant, je
11 ne vois essentiellement que de côté le panel, mais
12 ce n'est pas de votre faute, j'ai eu des précisions
13 à l'effet que ce sera probablement corrigé. Allons-
14 y! Quelques questions. En fait j'en avais juste une
15 au départ, et je savais que vous ne pourriez pas y
16 répondre, mais il s'est ajouté quelques précisions
17 à la suite des questions soulevées par maître
18 Legault. Et vous m'excuserez, mes questions
19 n'étaient pas préparées comme on le fait souvent,
20 ça se peut que ce soit un petit peu gauche de la
21 manière dont je les présente vu que c'est pour être
22 sûr que je couvre tous les angles, et on ne se
23 reverra fort probablement dans les prochains jours
24 pour les questions.

25 Alors, la première que je sais que vous ne

1 pourrez pas répondre, mais peut-être que maître
2 Thibodeau pourra faire le tout en plaidoirie.
3 L'AQPER parlait de la possibilité que la Régie fixe
4 un pourcentage de partage aux producteurs québécois
5 à l'égard du GSR. Est-ce que vous vous êtes
6 questionné sur la compétence de la Régie à l'égard
7 de cette possibilité-là, évidemment, donc.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Oui. La compétence de la Régie, effectivement, je
10 vais l'adresser dans la plaidoirie, l'opportunité
11 évidemment de le faire, les témoins pourront en
12 parler, mais de vos compétences au niveau de la
13 Régie.

14 Me SIMON TURMEL, régisseur :

15 On est des gens très compétents également.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Ça va de soi.

18 Me SIMON TURMEL, régisseur :

19 Q. **[72]** Merci. La seconde question c'est : à l'égard
20 du risque, j'ai tout bien compris, on a compris ce
21 que vous avez expliqué à l'égard du risque de
22 l'opération qui découle de l'adoption d'un nouveau
23 règlement fédéral. Et vous avez prévu d'écarter les
24 différents risques avec un facteur de risque de
25 soixante-quinze pour cent (75 %). J'ai compris

1 également que la méthode alternative, c'est-à-dire
2 celle où est-ce que vous, je dis le rabais, mais la
3 baisse de tarif résultant de la vente, elle, il y a
4 un risque zéro. Est-ce que c'est bien exact? Il n'y
5 a aucun risque, parce que c'est vendu.

6 Mme CAROLINE ALLARD :

7 R. Exactement.

8 Q. **[73]** Un risque zéro. Vous imputez un facteur de
9 risque de soixante-quinze pour cent (75 %). Entre
10 zéro (0 %) et vingt-cinq pour cent (25 %) qui est
11 le risque, est-ce que... je sais que c'est
12 difficile à évaluer, mais s'il y a un changement de
13 gouvernement, disons dans deux-trois ans, quelqu'un
14 qui n'aime pas ça, est-ce que vous dites, est-ce
15 que vous pouvez risquer d'être pris avec ces UC-là
16 que vous avez, c'est-à-dire dès le départ ajusté le
17 tarif en fonction d'une valeur, juste valeur
18 marchande; un changement de gouvernement dans trois
19 ans, lequel dit : écoutez, on n'aime pas ça, donc
20 on abolit ce règlement-là, puis on le voit, il y a
21 beaucoup de mouvement politique au niveau du pays à
22 l'égard du carbone, un gouvernement est contre,
23 l'autre est pour, et caetera. Est-ce que la
24 solution alternative n'est pas plus appropriée -
25 puis c'est pas un positionnement, là, j'essaie de

1 voir tous les angles - plus appropriée que celle où
2 est-ce que évidemment, il demeure un risque de
3 vingt-cinq pour cent (25 %) ? Un risque politique de
4 vingt-cinq pour cent (25 %).

5 Mme CAROLINE DALLAIRE :

6 R. Alors, je vais me lancer et je vais essayer de vous
7 apercevoir au-dessus de nos écrans respectifs. Et
8 j'invite mes collègues à compléter peut-être, là.
9 Est-ce qu'il y a un risque politique ? Certainement,
10 on l'a nommé d'ailleurs dans ce qui est venu
11 quantifier le facteur de risque de soixante-quinze
12 pour cent (75 %), là. On pense que ce risque-là, il
13 est couvert par notre facteur de soixante-quinze
14 pour cent (75 %). Maintenant, c'est sûr que, bon,
15 on présente un modèle tarifaire où, en fait, voilà
16 qui est basé sur la réglementation en place, qui
17 peut changer, qui peut... c'est vrai pour le SPEDE,
18 c'est vrai pour différents éléments qu'on inclut
19 déjà dans nos services tarifaires. Ce que je
20 pourrais peut-être ajouter aussi c'est qu'on ose
21 croire que si éventuellement ce marché-là des UC
22 était aboli ou que le RCP n'existait plus, on
23 aurait un certain temps d'avis probablement. Donc,
24 un certain décalage ou un moment pour réagir à tout
25 ça, mais disons, réponse plus brève, ce risque-là,

1 il est capté dans notre soixante-quinze pour cent
2 (75 %).

3 Q. [74] Excellent. Par rapport à une méthode
4 alternative souvent, vous avez soulevé le problème
5 d'équité intergénérationnelle, et on le soulève
6 souvent en audience, le problème d'équité
7 intergénérationnelle. Et je vais vous poser la
8 question : c'est combien d'années une équité
9 intergénérationnelle? Est-ce que c'est un an ou
10 est-ce que ça peut être deux ans, trois ans? Est-ce
11 que ce sont les mêmes clients d'année en année qui
12 sont sur le réseau? Vous comprenez ce que je veux
13 dire? Disons, quelqu'un qui est abonné à Énergir,
14 on ne va pas changer ça à chaque année. Un individu
15 peut être deux-trois ans dans la même génération.

16 R. C'est sûr que le concept d'équité
17 intergénérationnelle, effectivement c'est un
18 concept assez large. Comme vous disiez souvent,
19 comme vous le disiez, je pense que ça dépend
20 vraiment de chaque situation. Tarifairement, on
21 essaie toujours d'être le plus près possible, de se
22 rapprocher de notre causalité des coûts, donc
23 d'être le plus près possible de ceux qui ont créé
24 le coût, qui ont amené le bénéfice et de le
25 retourner directement. Maintenant, pour toutes

1 sortes de raisons, on peut vouloir étaler certains
2 coûts pour que le choc de prix soit moins grand, on
3 peut prendre des décisions. Et ça, c'est aussi en
4 mettant en relief ou en pesant le pour et le contre
5 des différents éléments qu'on doit considérer
6 lorsqu'on fixe un tarif parce qu'il n'y a pas que
7 l'équité intergénérationnelle.

8 Q. [75] Oui.

9 R. Vous savez, il y a les notions de simplicité. Il y
10 a les notions de... Bon, il y en a plusieurs. Je
11 pense qu'à chaque fois, il faut peser le pour et le
12 contre. Mais définitivement, au niveau tarifaire on
13 essaie le plus possible d'être le plus contemporain
14 possible. Mais votre question est très bonne, parce
15 qu'il y a des situations où on pense que cinq ans,
16 c'est équitable.

17 Q. [76] Hum, hum.

18 R. D'autres où ça serait peut-être autre chose. Dans
19 ce cas-ci, je pense qu'on est en termes d'années.
20 Peut-être on parle d'un an versus trois ans,
21 mais...

22 Q. [77] Autre question. Il me semble que j'ai vu dans
23 certains mémoires que les intervenants
24 disaient : « Écoutez, est-ce que c'est trop vite
25 pour vous lancer dedans vu que le marché est

1 émergent? » Et je ne suis pas sûr qu'il est
2 émergent. Je ne suis pas sûr que comment c'est
3 Énergir, mais à tout événement, il me semble que
4 j'ai lu que : « Pourquoi ne pas attendre avant de
5 tester le marché? » Est-ce que si c'était le cas,
6 est-ce que vous perdriez des opportunités? Ou est-
7 ce que vous feriez couper l'herbe sous le pied? Ou
8 est-ce que vous rateriez le train? Je n'en ai
9 aucune idée, là, laquelle réponse que c'est. Mais
10 est-ce que d'autres vont occuper le terrain si vous
11 attendez?

12 M. VINCENT POULIOT :

13 R. Effectivement, par la réglementation qui est en
14 place, il y a certaines étapes essentielles qui
15 doivent être effectuées pour éviter - puis la
16 réponse à votre question, là, je prendrais la
17 première de vos hypothèses en termes de valeur.

18 Donc, il y a une opportunité qu'on a avec
19 la réglementation sur les combustibles propres de
20 créer une valeur additionnelle pour le GNR et de la
21 retourner aux clients. Donc, c'est sûr que si on
22 attendait deux ans, bien, peut-être qu'il y aurait
23 un marché plus précis. Il y aurait des transactions
24 qui seraient effectuées entre les contreparties, et
25 caetera.

1 Par contre, pendant tout ce temps-là,
2 Énergir n'aurait pas créé d'unités de conformité,
3 n'aurait pas pu les vendre et n'aurait pas pu
4 réintégrer cette valeur-là dans les tarifs. Et si
5 on ne les crée pas, parce qu'on ne signe pas
6 d'accord de création, et caetera, bien, on pourra
7 revenir en arrière puis dire : écoutez, le gaz
8 naturel qu'on a livré en deux mille vingt-trois/
9 deux mille vingt-quatre (2023-2024), bien, on
10 pourra rétroactivement créer des unités de
11 conformité. La réponse va être non.

12 Il faut qu'on agisse maintenant puis qu'on
13 les crée dans les périodes propices à ça, selon la
14 réglementation, pour pouvoir éventuellement les
15 réintégrer rapidement dans le tarif. Donc, on vit,
16 je dirais, involontairement dans une situation un
17 peu plus floue en termes de valorisation juste de
18 la valeur marchande, les facteurs de risque...

19 Q. **[78]** Hum, hum.

20 R. ... et les contreparties, et caetera, mais je pense
21 que c'est entre guillemets, « le prix le plus
22 faible à payer » pour justement créer cette valeur-
23 là puis la réintégrer dans le marché. Puis on saura
24 probablement - en tout cas, souhaitons-le, bien
25 content dans deux, trois ans d'avoir fait toutes

1 ces démarches tant réglementaires que commerciales
2 pour justement avoir initié le marché, puis qu'on
3 regardera peut-être d'autres distributeurs gaziers
4 au Canada, notamment Enbridge auquel on a fait
5 référence et Fortis qui vont probablement vouloir
6 suivre les traces qu'on aura effectuées dans ce
7 marché-là pour calquer le modèle d'affaires qu'on
8 aura évidemment, si eux aussi souhaitent le faire.

9 Donc, je pense qu'on est innovateur dans un
10 marché qui commence, puis on profite de cette
11 réglementation-là pour justement favoriser les
12 clients qui consomment le GNR. Parce que notre
13 volonté ultime n'est pas de créer des unités de
14 conformité et de les mettre dans un marché qui
15 n'est pas le nôtre. Ce n'est pas ça du tout. On a
16 des objectifs ambitieux de décarbonation. On
17 souhaite que l'efficacité énergétique, la
18 biénergie, le gaz naturel renouvelable décarboné le
19 plus rapidement possible dans notre réseau. Et de
20 facto, cette réglementation-là vient aider le
21 dernier point. Donc, vient aider le GNR à avoir une
22 meilleure pénétration en ayant une valorisation
23 additionnelle par cette réglementation fédérale qui
24 nous permet à ce moment-là de rendre ce gaz naturel
25 renouvelable ou de source renouvelable plus

1 concurrentielle le plus rapidement possible pour en
2 favoriser la pénétration. Ça fait que tout ce qu'on
3 a déposé devant vous depuis le début de ce dossier-
4 là, c'est essentiellement pour cette raison-là.

5 Q. [79] Merci. Deux dernières questions vraiment de
6 compréhension et de précision. Est-ce que les
7 producteurs américains pourraient conserver les UC
8 contractuellement? Ou est-ce que c'est arrivé?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Bien, en fait, ça va être abordé dans la
11 plaidoirie...

12 Me SIMON TURMEL, régisseur :

13 Ah, bon.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 ... par rapport aux producteurs américains, le
16 droit de créer les UC. Je comprends qu'il y a des
17 réponses qui ont été données en DDR par rapport à -
18 il n'y a pas peut-être pas d'objection ou tout ça,
19 mais on a fait une lecture en préparation de
20 notamment du RCP, là, puis il y aurait des
21 arguments donc davantage de nature juridique par
22 rapport aux possibilités pour les producteurs
23 américains. Donc, je...

24 Me SIMON TURMEL, régisseur :

25 Aucun problème.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Je vous laisse sur le bout de votre chaise...

3 Me SIMON TURMEL, régisseur :

4 Aucun problème. Je prévois être là lors de vos
5 plaidoiries.

6 Q. [80] En fait, vraiment peut-être que je n'ai pas
7 fait mes devoirs, mais les attributs
8 environnementaux incluent les UC; quels sont les
9 autres attributs environnementaux? Je sais qu'il y
10 en a pour le SPEDE? Est-ce qu'il y a d'autres
11 choses qui, comme on dit, pour nous aider, les
12 attributs environnementaux, il y en a-tu six, sept,
13 attributs environnementaux?

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Je commence à...

16 Me SIMON TURMEL, régisseur :

17 Ça ne change pas grand-chose sur le fond, hein?

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Non, non. Non, non. Mais juste pour diriger, on
20 avait déposé un exemple de clause où les attributs
21 environnementaux étaient prévus dans une des
22 réponses aux DDR, je crois. Donc, ça peut
23 certainement vous guider, là, mais les témoins
24 peuvent répondre sur leur compréhension.

25

1 Me SIMON TURMEL, régisseur :

2 Vous en aviez parlé à une question hier...

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Tout à fait. Tout à fait.

5 Me SIMON TURMEL, régisseur :

6 ... je me rappelle. C'est ça, c'est une clause
7 générique, mais qu'il y a d'autres choses dedans.

8 Donc, ce n'est pas juste... Parce que ce que j'ai
9 compris, c'est que vous pouvez garder les...

10 laisser aux membres de l'ACIG, les attributs
11 environnementaux, mais vous gardez les UC. Donc, je
12 me dis, il va y avoir d'autres choses associées à
13 tout ça?

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Exactement. Ils sont définis dans une clause, mais
16 je ne veux pas - le but ce n'est pas empêcher les
17 témoins, là, je veux les laisser répondre à leur
18 compréhension, là, quels sont les attributs
19 environnementaux à ce stade-ci.

20 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

21 R. Je vais référer justement à la clause, là, qui est
22 définie dont le droit de créer des UC et d'autres
23 attributs environnementaux.

24 Me SIMON TURMEL, régisseur :

25 Q. **[81]** O.K. C'est bon. Merci. Alors, je n'ai pas

1 d'autres questions pour vous. Maintenant, je
2 comprends. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[82]** Alors, bonjour. Lise Duquette pour la
5 formation. J'ai quelques questions d'ouverture. Moi
6 aussi, là, mes questions sont souvent prises suite
7 à des propos qui ont été tenus lors de la preuve en
8 chef, alors elles sont éparpillées. Je vais
9 commencer peut-être avec votre présentation.
10 Monsieur le Greffier, c'est la pièce B-0973, qui
11 est la présentation, oui, qui est la page 9, et
12 c'est les négociations avec les producteurs.

13 Alors, on voit qu'il y a l'appel d'offres,
14 et que dans l'appel d'offres, il y a le transfert
15 des attributs environnementaux est un critère.
16 Est-ce qu'Énergir pourrait demander, dans le cadre
17 de ses appels d'offres, une proposition des
18 fournisseurs avec les attributs environnementaux et
19 sans les attributs environnementaux? Alors, s'il y
20 avait une différence de prix avec et sans.

21 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

22 R. Si je comprends votre question, c'est vous voulez
23 dire avec le droit de créer les UC et sans créer
24 les UC ou tous les attributs environnementaux?

25 Q. **[83]** On va rester avec le droit de créer des UC,

1 parce que c'est ce qui nous intéresse pour
2 l'instant. Alors, ça serait si le producteur vous
3 donne le droit de créer des UC ou s'il se garde le
4 droit de créer des UC, est-ce que vous pourriez
5 demander à un tel producteur de vous fournir deux
6 propositions avec selon ou pas qui vous donne le
7 droit de créer des UC?

8 R. J'attendais qu'on... Énergir pourrait le faire,
9 mais on ne pense pas que ce serait l'intérêt du RCP
10 pour les producteurs américains va influencer
11 beaucoup leurs offres, disons, avec ou sans le
12 droit de créer des UC.

13 Q. **[84]** Mais vous ne pourriez pas le savoir avant de
14 le demander?

15 R. On pourrait le demander, effectivement.

16 Q. **[85]** Mais ma question c'était juste un préalable,
17 parce que je vais aller à la page 11. Pour
18 l'instant, là, avant d'aller à la page 11, vous
19 avez dit quelque chose, hier, à la page 9, où vous
20 parliez de deux mécanismes, et là, c'est peut-être
21 moi qui ai mal compris, là. Sur les types de
22 fournisseurs que vous vouliez souvent acquérir le
23 droit de créer des UC, parce que ce n'est peut-être
24 pas ça que vous vouliez dire, alors c'est peut-être
25 ma compréhension qui n'est pas bonne, mais ce que

1 vous avez dit, c'est que... ou ce que j'en ai
2 compris c'est que certain fournisseurs préféreraient
3 ne pas s'embourber dans les détails administratifs
4 et donc vous laisseraient... ou seraient heureux de
5 vous laisser le droit de créer des UC.

6 Est-ce que parmi... parmi les fournisseurs
7 ou l'ensemble des fournisseurs, est-ce qu'il y en a
8 qui seraient suffisamment sophistiqués pour... de
9 dire : bien les troubles administratifs, moi, ça ne
10 me dérange pas, je vais les prendre et puis je vais
11 les garder, les UC?

12 R. Oui, on a des fournisseurs qui seraient qui se
13 seraient risqués pour les créer.

14 Q. **[86]** Non, non, c'est beau, c'est... c'est les
15 fournisseurs. C'est parce que les fournisseurs
16 c'est... je voulais mettre ça plus large que juste
17 les producteurs, parce qu'il y a des... parce que
18 ça peut être des courtiers, là, mais ça peut être
19 donc... mais vos fournisseurs de GSR, bien sûr, là.

20 R. Donc, si je comprends bien votre question, un
21 producteur de GSR pourrait le créer lui-même ou
22 pourrait utiliser les services de courtier, c'est
23 ça votre question?

24 Q. **[87]** Bien en fait quand vous... quand vous concluez
25 un contrat d'achat de GSR, vous le concluez, selon

1 ma compréhension, soit avec un producteur lui-même,
2 soit avec un courtier qui fait affaire avec un
3 producteur. Est-ce que, parmi ces fournisseurs qui
4 font affaire avec des courtiers, soit les
5 courtiers, soit les producteurs eux-mêmes, est-ce
6 qu'ils sont suffisamment sophistiqués, est-ce que
7 certains d'entre eux seraient suffisamment
8 sophistiqués pour vouloir garder le droit de créer
9 des UC pour eux-mêmes?

10 R. Oui. Donc, les... je vais peut-être un peu
11 développer, là, c'est... c'est des discussions
12 qu'on a avec eux, là, t'sais, on... on ne cache
13 disons le RCP, c'est des discussions transparentes,
14 on leur explique c'est quoi le processus, qu'on est
15 au début, qu'on a les premières étapes
16 administratives, comme mon collègue, monsieur
17 Pouliot, l'expliquait. Donc, on leur expose tout
18 ça, mais ce que je voulais exprimer c'est
19 l'expérience que moi j'ai vécue, les discussions
20 avec les producteurs québécois directement, avec
21 des producteurs américains directement ou par
22 l'entremise de courtiers ou de personnes qui fait
23 la relation disons, bien c'est que c'est pas
24 nécessairement leur activité principale de créer
25 des UC puis de les valoriser. Eux, ils veulent

1 construire des projets de GSR et les opérer pendant
2 disons vingt (20) ans puis avoir un contrat à long
3 terme qui leur permet de... d'avoir une rentabilité
4 sur ces projets-là. Même dans ces discussions-là
5 avec des fournisseurs qui sont outillés à le faire,
6 ils vont préférer nous transférer et négocier un
7 prix par un appel d'offres ou par un gré à gré avec
8 un prix entendu.

9 Q. **[88]** Puis pour ces fournisseurs ou
10 producteurs/fournisseurs, là, sophistiqués, ce
11 serait donc possible pour eux de garder les UC sans
12 problème. S'ils le souhaitent, là, t'sais,
13 c'est... Je comprends que dans votre expérience
14 c'est pas le cas, mais c'est relativement nouveau
15 encore les UC, alors je me demandais si votre
16 approche est vraiment au cas par cas ou c'est une
17 exigence d'Énergir de dire : non, il faut garder la
18 capacité de créer des UC.

19 R. C'est pas une exigence, on va pas... c'est des
20 contrats qui sont... qui sont conclus disons de
21 bonne foi. On en discute avec eux puis s'ils
22 veulent le faire puis ils veulent regarder, on est
23 ouvert à la discussion de justement des exemples
24 chiffrés que je vous mentionnais hier, bien de
25 regarder différents scénarios de prix de GSR, de

1 partage potentiel. Puis j'aimerais peut-être juste
2 ajouter un élément de contexte. Pour certains
3 producteurs, c'est peut-être leur seul projet dans
4 un porte... où les producteurs ou les fournisseurs
5 qui sont plus expérimentés ou qui ont plus... c'est
6 peut-être juste le seul projet qu'ils ont au Canada
7 ou leur seul projet développé au Québec, donc oui,
8 ils sont peut-être sophistiqués, par exemple aux
9 États-Unis, avec DRCFS Californie ou le RFS, qui
10 sont deux programmes un peu similaires, mais ils ne
11 voudraient peut-être pas prendre des ressources
12 internes, tandis que nous on va avoir plusieurs
13 fournisseurs, on va... on fait ces premières
14 étapes-là, on clarifie avec la... avec le
15 gouvernement fédéral, donc on va avoir une
16 efficacité qu'on va développer pour ce processus-
17 là, dans le fond en faire bénéficier nos
18 fournisseurs, puis après ça bien prendre les
19 bénéfices puis les redistribuer à la clientèle.
20 Donc, c'est le genre de discussions qu'on a avec
21 eux, pour donner un peu d'éléments de contexte, là.

22 Q. **[89]** Merci. Merci beaucoup. Là, je vous amènerais à
23 la page 11, qui est votre tableau et j'avoue que
24 j'ai beaucoup accroché sur la troisième partie du
25 tableau, là, qui... moi aussi je suis visuelle puis

1 j'aime beaucoup les dessins, alors... Mais là ce
2 que j'en ai compris, et vous me corrigez si ma
3 compréhension n'est pas bonne, c'est que l'écart
4 entre le trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ) pour
5 un cent pour cent (100 %) d'acquisition des UC et
6 le vingt dollars (20 \$/GJ) pour un zéro pour cent
7 (0 %), cet écart-là constitue le prix espéré pour
8 l'UC, que ce soit pour le Producteur ou pour
9 Énergir?

10 R. Oui, ça serait un prix déterminé selon, je vais le
11 mentionner, différents facteurs qui seraient
12 utilisés dans l'analyse de ce partage-là du prix.
13 Puis je tenais à préciser qu'on compare deux choses
14 qui sont fondamentalement différentes dans un
15 contrat de vingt (20) ans, par exemple, avec
16 Énergir avec des revenus presque garantis avec un
17 marché court terme volatile avec plusieurs
18 incertitudes, plusieurs inconnus.

19 Donc, la différence entre l'exemple à
20 trente dollars (30 \$/GJ), vingt-neuf (29 \$/GJ) et
21 vingt (20 \$/GJ) qui sont des chiffres fictifs,
22 dépendent de plusieurs facteurs dont l'intensité
23 carbone du projet. Est-ce que l'intensité a été
24 certifiée, approuvée par Environnement et
25 Changement climatique Canada? Quelle est la valeur

1 de l'UC au moment de contracter? Est-ce que le
2 marché est liquide, quelle valeur Énergir ou le
3 Producteur voit son horizon de vingt (20) ans, par
4 exemple. La durée du contrat, si on parle d'un
5 contrat de trois ans, ce n'est pas la même chose
6 qu'un contrat de vingt (20) ans dans cette valeur-
7 là qu'on viendrait affecter et discuter.

8 Puis la fiabilité de l'approvisionnement,
9 comme je l'ai mentionné hier, si Énergir dans son
10 analyse juge que le marché des RCP peut chuter
11 comme... Là, je prenais l'exemple du marché DRCFS
12 californienne que la valeur du crédit a perdu entre
13 cinquante (50 %) et soixante-dix pour cent (70 %)
14 depuis deux ans. Donc, c'est un marché qui était
15 quand même présent depuis une dizaine d'années. Ça
16 fait qu'il n'y a rien qui en dit que ça pourrait
17 arriver avec le RCP à l'Année 13 d'un contrat de
18 vingt (20) ans. Ça fait que si le RCP, la valeur
19 chute, bien, est-ce que le produit va être capable
20 d'être rentable et d'opérer. Bien, nous, on va
21 regarder ça, Énergir, puis on va comparer disons
22 différentes offres trente dollars (30 \$/GJ) à cent
23 pour cent (100 %) des attributs et d'autres
24 déclinaisons pour juger quelle est la meilleure
25 offre au meilleur coût pour la clientèle. C'est un

1 peu... C'est ça.

2 Q. [90] Merci. Vous avez dit quelque chose, puis je
3 vais y revenir, mais avant avec ma question sur
4 l'appel d'offres où ils vous feraient une
5 proposition avec et sans UC, on comprend... En
6 fait, je comprends... Corrigez-moi si je me trompe
7 que, par exemple, dans votre exemple fictif ici, la
8 proposition avec UC, ça serait trente dollars
9 (30 \$/GJ) qu'ils vous cèdent les UC. Et dans
10 l'exemple où ils ne vous offrent pas les UC, ça
11 serait vingt dollars (20 \$/GJ). Mais l'écart, pour
12 reprendre ma question précédente, ça serait le prix
13 espéré ou évalué tant par le Producteur que par
14 Énergir, que ça constitue? Si vous choisissiez le
15 trente dollars (30 \$/GJ) par exemple, c'est que
16 vous évaluez que le dix dollars (10 \$/GJ) dans cet
17 exemple fictif-là, serait une bonne représentation
18 du prix que vous pourriez espérer aller chercher
19 avec le nombre d'UC?

20 R. Il y a le prix, effectivement, mais il y a aussi la
21 fiabilité, pour revenir sur ce point-là. C'est une
22 chose de dire : Aujourd'hui, on pense que ça va
23 valoir, par exemple, cent cinquante dollars
24 (150 \$/GJ) l'UC pendant vingt (20) ans, mais...

25 Oui, donc, le prix c'est un des éléments,

1 mais ce n'est pas le seul élément qui serait
2 considéré entre les deux options.

3 Q. **[91]** Ce matin et hier, vous avez dit que,
4 justement, la fiabilité... Est-ce que vous portez
5 une attention à la fiabilité plus importante à ceux
6 qui ne céderaient pas le droit des UC qu'à ceux qui
7 vous les céderaient? Comment vous évaluez ce
8 risque-là?

9 R. Bien, la fiabilité, admettons que c'est un des
10 critères d'approvisionnement de GSR qu'Énergir
11 regarde dans le cadre de l'appel d'offres et dans
12 le cadre du gré à gré. Donc, votre question, c'est
13 de dire si je comprends bien, c'est entre un
14 contrat qu'on aurait le droit de créer des UC et un
15 contrat qu'on n'aurait pas le droit de créer des
16 UC. Est-ce qu'on attribue une importance pratique
17 plus importante à l'un ou l'autre?

18 Q. **[92]** Bien, en fait, je comprends de vos réponses...
19 Et ma compréhension n'est peut-être pas bonne, que
20 vous porteriez un regard plus insistant sur la
21 fiabilité du Producteur qui ne vous céderait pas le
22 droit de créer des UC qu'à celui qui vous cède le
23 droit de créer des UC?

24 R. Bien, en fait, c'est le prix le plus faible qui
25 viendrait regarder la fiabilité plus profondément,

1 disons. Si un projet selon ses caractéristiques
2 investissements en capitaux et caetera a besoin de
3 trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ) et qu'un
4 Producteur décide de prendre davantage de risque et
5 de nous offrir un prix de GSR inférieur pour avoir
6 un partage, une expectative de revenus potentielle
7 sur un marché qui est le RCP, bien, nous, on va
8 regarder ça parce que si on pense que le projet à
9 vingt dollars (20 \$/GJ) fait faillite, bien, oui,
10 effectivement, la fiabilité d'approvisionnement va
11 être questionnée puis on va vouloir creuser là-
12 dedans. Parce qu'inversement... Puis je me
13 permets...

14 Q. **[93]** Hum, hum.

15 R. Inversement, à trente dollars du gigajoule
16 (30 \$/GJ), si le prix est entendu par appel d'offre
17 ou de gré à gré et que la rentabilité est atteinte
18 par le producteur, bien, durant vingt (20) ans, ce
19 prix-là va être... va être indexé, va être garanti
20 ou fixe par Énergir. Si le marché de RCP s'écroule,
21 le producteur demeure rentable, il opère, et
22 caetera. Mais si on s'entend sur un partage ou
23 qu'on n'a pas le droit de créer d'UC, bien, pendant
24 la durée du contrat, bien, peut-être que le marché
25 du RCP va chuter, comme je disais précédemment.

1 Bien là, qu'est-ce qui se passe dans ce
2 cas-là, est-ce que le producteur fait faillite?
3 Est-ce qu'on perd de l'approvisionnement en GSR?
4 Est-ce qu'on devra signer un nouveau contrat pour
5 compenser les volumes perdus à prix plus élevés?
6 Donc, effectivement, on regarde, que ce soit,
7 exemple, la rentabilité qu'on regarde du projet,
8 puis s'il nous offre un prix de GSR inférieur sans
9 le droit de créer d'UC, on va creuser là-dedans.

10 Q. [94] Mais là, ce que vous avez dit, c'est... si je
11 comprends bien, c'est que si les... par exemple,
12 les IC diminuent, vous avez une réévaluation de la
13 formule, bien, le site lui-même est... diminue en
14 qualité... ou enfin, comment le dire, c'est parce
15 que plus c'est bas, plus c'est plus haut, là. Mais
16 s'il y a moins d'IC qui permet de créer moins d'UC,
17 c'est Énergir qui porte le risque à ce moment-là?
18 Au cours des années. Si vous acquérez les UC, si
19 c'est donc... dans le cours des années, c'est
20 Énergir qui porterait ce risque-là?

21 R. Quel risque Énergir porterait dans ce cas de figure
22 là?

23 Q. [95] Que les IC diminuent. Que si par exemple, le
24 producteur, son IC, suite à... je vais le dire
25 comme ça, là, parce que je suis vraiment pas bonne

1 puis je ne me souviens pas des bons termes, là,
2 mais que le calcul du ACV ou AVC fait en sorte que
3 les IC diminuent et puis, bien là... ou que le
4 règlement fait en sorte que la formule diminue, si
5 c'est vous qui avez le droit de créer des UC, c'est
6 vous qui portez le risque?

7 R. Je ne dirais pas qu'Énergir porte le risque. Je
8 dirais que la valorisation va être moindre. Donc,
9 c'est comme la valeur de l'UC qui peut fluctuer, la
10 valeur de l'intensité carbone d'un projet qui peut
11 changer pour plein de raisons, bien, ça va venir
12 impacter le nombre d'UC à la fin de l'année qui est
13 prévu. Mais Énergir ne porte pas un risque dans le
14 sens qu'on s'approvisionne avec un contrat qui
15 permet une rentabilité, le producteur va continuer
16 à nous livrer. C'est essentiellement... on va créer
17 moins d'UC, donc moins de valorisation nette pour
18 la clientèle.

19 Q. **[96]** Je me demandais... Ah, excusez, il y a
20 peut-être...

21 R. Je vais rajouter le commentaire de ma collègue
22 avant, là, le... Le but premier d'Énergir, c'est ça
23 qu'on mettait au début du moyen de négociation avec
24 les producteurs, c'est de s'approvisionner en GSR
25 pour atteindre nos cibles réglementaires. Ça

1 c'est... c'est notre fondement.

2 Q. **[97]** Mais si vous payez plus cher pour accueillir
3 le droit des UC, c'est quand même Énergir qui paye
4 un peu plus cher pour avoir ce droit-là et qui
5 porte ce risque-là d'avoir moins de UC que le prix
6 espéré dans le cas fictif ici de dix dollars
7 (10 \$)?

8 R. Exactement, puis c'est pour ça qu'on dit qu'Énergir
9 ne veut pas payer plus cher pour les UC.

10 Q. **[98]** O.K.

11 R. Donc, dans l'exemple chiffré de la diapositive 11,
12 avant le RCP, dans l'exemple, on parlait d'un
13 trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ) avec
14 transfert de tous les attributs environnementaux.
15 Aujourd'hui, avec le RCP, on offre toujours le même
16 trente dollars (30 \$) avec cent pour cent (100 %)
17 des attributs environnementaux. Et le bénéfice
18 supplémentaire, la valorisation nette va être
19 redistribuée à la clientèle.

20 Mais on ne propose pas d'aller payer trente
21 et un (31), trente-deux (32), trente-cinq dollars
22 du gigajoule (35 \$) pour aller chercher des unités
23 de conformité, parce que comme je vous disais,
24 c'est fondamentalement différent. On a un contrat
25 de vingt (20) ans avec une utilité gazière, et on a

1 un marché émergent ou non existant ou qui va
2 fluctuer, qui est volatile, qui a plein d'inconnus,
3 donc on... nous, Énergir, on ne pense pas que c'est
4 prudent de payer plus cher pour des UC quand on ne
5 sait pas qu'est-ce qu'elles vont valoir à l'année
6 18 ou, et caetera.

7 Q. [99] Bien, ça m'amène à notre prochaine question.
8 Alors, dans quelle mesure ça appartient à Énergir
9 ou à n'importe quelle entreprise réglementée
10 réellement, là, mais dans quelle mesure est-ce
11 qu'il appartient à une entreprise réglementée de
12 prendre dans son compte la volatilité d'une
13 caractéristique externe et dissociée de la molécule
14 de gaz?

15 M. VINCENT POULIOT :

16 R. En fait, je dirais que c'est intrinsèquement admis
17 à la molécule de gaz naturel renouvelable. Donc,
18 cette réglementation-là... t'sais, si Énergir ne
19 paie pas plus cher pour acquérir le droit de créer
20 des unités de conformité, le risque est nul au
21 niveau d'Énergir, au niveau des activités
22 réglementées. Tout ce qu'on fait, c'est profiter
23 d'une nouvelle réglementation fédérale pour
24 favoriser sa pénétration... - on parle du gaz
25 naturel renouvelable à l'intérieur du réseau au

1 bénéfice de la clientèle. Donc, c'est
2 intrinsèquement lié à la molécule. Et il y a une
3 nouvelle réglementation qui vient permettre de
4 créer une valeur additionnelle. Et on en profite...
5 En fait « on », les clients vont en profiter de
6 façon à ce qu'on puisse atteindre nos cibles et
7 aussi que ce soit encore plus -j'ai le terme
8 anglais en tête- mais que le GSR soit le plus
9 concurrentiel possible puis qu'on en favorise la
10 pénétration. Ça fait que je vais laisser maître
11 Thibodeau poursuivre sur les arguments juridiques
12 au-delà de ça. Mais fondamentalement c'est
13 exactement ça.

14 Q. **[100]** Juste pour l'intrinsèque, extrinsèque. Dans
15 le cas où vous avez un appel d'offres où le
16 producteur vous offre sans UC à vingt dollars
17 (20 \$) ou avec UC, le droit de créer des UC à
18 trente dollars (30 \$) ou un contrat de gré à gré où
19 la conclusion serait la même, je t'offre la
20 molécule de gaz moins chère sans le droit de créer
21 des UC, à ce moment-là, si on vous offre les deux,
22 pourquoi ça serait à Énergir de prendre la
23 volatilité du prix, hein, du dix dollars (10 \$)
24 dans votre exemple, pourquoi ça serait à Énergir de
25 la prendre et non pas de la laisser au producteur?

1 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

2 R. Bien, s'il y a des producteurs qui ne veulent pas
3 prendre ce risque-là de... vingt dollars (20 \$),
4 donc ils vont offrir la même offre qu'avant le RCP,
5 le trente (30 \$).

6 Q. **[101]** Ce bout-là, je le comprends qu'il y a des
7 fournisseurs, producteurs qui ne voudront pas vous
8 laisser ou prendre les UC. Mais pour ceux qui sont
9 prêts à prendre, vous avez des fournisseurs plus
10 sophistiqués, qui sont prêts à prendre le droit de
11 créer des UC -je vais dire ça comme ça, ça ne
12 sortira pas bien- mais pourquoi vous battez-vous
13 pour avoir le droit de créer les UC? Si ça entraîne
14 une certaine volatilité, pourquoi ça serait Énergir
15 qui devrait se mettre cette volatilité-là à son
16 compte cette volatilité-là?

17 R. En fait, le principe, c'est de s'approvisionner au
18 meilleur coût. Donc, on va pas se battre pour
19 garder les UC ou pas, on va regarder qu'est-ce qui
20 a plus de sens au niveau économique entre deux
21 offres. Par exemple, le trente (30 \$) ou le vingt-
22 neuf (29 \$) ou le trente (30 \$) ou le vingt (20 \$).
23 Donc, le contrat qu'on va signer disons de vingt
24 (20) ans à trente dollars (30 \$) ou à vingt-neuf
25 (29 \$), bien, on va payer ce prix-là. On le sait

1 qu'on va le payer pendant vingt (20) ans.

2 Comme je disais, le marché fluctue, mais on
3 va quand même regarder selon les différents
4 facteurs que je mentionnais précédemment qu'est-ce
5 qui aurait plus de sens, qui aurait plus de sens
6 pour nous. Puis on va prendre une décision là-
7 dessus. Mais on ne va pas se battre. Si quelqu'un
8 décide de garder UC, parfait, quelle valeur vous
9 attribuez aux UC, quelle intensité carbone de votre
10 projet, quelle durée de contrat vous voulez. Et là
11 rentre une négociation avec les producteurs en gré
12 à gré ou à l'appel d'offres s'ils veulent regarder
13 cette opportunité-là. Puis on fera l'analyse puis
14 on reviendra avec qu'est-ce qui est meilleur pour
15 notre clientèle au final. Parce que, comme disait
16 mon collègue monsieur Pouliot, le but de tout ça
17 c'est de réduire le prix de GSR offert à notre
18 clientèle. Donc, si on peut le réduire dans le
19 contrat à vingt-neuf dollars (29 \$) parce qu'on
20 pense que c'est plus avantageux, bien, le vingt-
21 neuf dollars (29 \$) va être dans le contrat sur la
22 durée du terme.

23 Q. **[102]** Je comprends ça. Mais c'est parce qu'à vingt
24 dollars (20 \$), c'est vraiment moins cher qu'à
25 vingt-neuf (29 \$) ou trente (30 \$).

1 R. C'est un exemple fictif.

2 Q. **[103]** Non, non, je comprends. Mais dans l'exemple
3 que vous nous avez fourni, si vous voulez un prix
4 pas cher pour offrir à vos clients, bien, le vingt
5 dollars (20 \$) est moins cher que le vingt-neuf
6 (29 \$) ou le trente (30 \$). C'est juste pour ça.

7 R. C'est pour ça qu'on a mis ces exemples-là. C'est
8 possible. Puis on va le faire si on juge que c'est
9 moins cher.

10 Q. **[104]** O.K. Parfait.

11 R. Et que c'est fiable. Je vais juste rajouter. Parce
12 que ça sert à personne, aux producteurs et à
13 Énergir, à la clientèle de signer contrat. Si
14 quelqu'un arrive puis il me dit, on vous offre dix
15 dollars du gigajoule (10 \$/GJ), on sait que le
16 contrat... le projet ne sera pas construit ou va
17 faire faillite. Ça sert à personne. Donc, il y a la
18 fiabilité qui est primordiale dans cette analyse-
19 là.

20 Q. **[105]** Ça fait que vous, quand vous vous préoccupez
21 de la fiabilité du projet, c'est pour être sûr que
22 le projet se rende à terme? Pouvez-vous expliquer
23 un petit peu plus la notion de la fiabilité du
24 projet? Pourquoi vous vous préoccupez de la
25 fiabilité du projet?

1 R. Tout simplement, je dirais que, si vous voulez, du
2 GSR sur la durée du contrat.

3 Q. **[106]** Alors si, par exemple, vous avez un client
4 sophistiqué qui est fiable ou qui a toutes les
5 apparences de fiabilité et qui souhaite garder les
6 UC, vous n'exigeriez pas de ce client-là qu'il vous
7 laisse le droit de créer des UC?

8 R. Je vais juste répéter votre question, parce qu'on a
9 eu plusieurs discussions. Vous demandez, est-ce que
10 si on offre à un producteur fiable, qu'est-ce qui
11 nous empêche de signer cet approvisionnement-là
12 sans le droit de créer des UC, c'est ça?

13 Q. **[107]** Bien, est-ce qu'il ne serait pas préférable
14 pour Énergir de laisser les UC au producteur vu que
15 le prix serait plus bas et qu'il est fiable?

16 R. Bien, je dirais oui avec une nuance. Dans le sens
17 qu'on va le comparer aussi aux autres offres sur le
18 marché, que ce soit par appel d'offres ou gré à
19 gré. Disons qu'on a une offre à vingt dollars le
20 gigajoule (20 \$/GJ), sans droit de créer des UC
21 puis un même projet similaire, même offre à vingt
22 dollars (20 \$) avec tous les attributs, bien, on va
23 signer le vingt dollars (20 \$) avec tous les
24 attributs. Mais avec une offre comparative... Le
25 but, c'est toujours au meilleur coût puis faire

1 bénéficiaire la clientèle. Si on a deux offres
2 comparables, bien, c'est là qu'on va regarder une
3 offre vingt-cinq dollars le gigajoule (25 \$/GJ)
4 avec attributs, ou vingt-quatre et quatre-vingt-
5 dix-neuf (24,99 \$) aucun attribut, bien, pas le
6 droit de créer d'UC. T'sais, c'est...

7 Q. **[108]** Je vais vous relancer la question à ce
8 moment-là. Vous avez deux offres comparables, une à
9 trente dollars (30 \$) avec des UC, une à vingt
10 dollars (20 \$) sans UC, projet égal dans les deux
11 cas. Est-ce qu'il ne serait pas préférable pour
12 Énergir de prendre le projet à vingt dollars (20 \$)
13 sans les UC et de laisser la volatilité au
14 producteur?

15 R. Dans ces cas-là précis, oui. Ça va dépendre aussi
16 de notre analyse des différents facteurs.

17 Mme CAROLINE ALLARD :

18 R. J'ajouterais peut-être. C'est une discussion fort
19 intéressante qui a lieu. On fait des appels
20 d'offres. On essaie d'avoir le prix le meilleur
21 pour nos clients. Même si on décidait, je pense,
22 d'exclure la notion de RCP ou des UC, c'est une
23 nouvelle réglementation qui existe et qui va venir
24 teinter le marché inévitablement. Donc, lorsqu'on
25 va entrer en appel d'offres, en négociation, c'est

1 présent dans nos discussions inévitablement même si
2 on voulait l'éviter, ça serait dommage de dire :
3 nous, on ne veut pas du tout s'en mêler. Donc, on
4 acquiert dans les - on le donne à vingt dollars
5 (20 \$) alors que peut-être que si, avec tout ce
6 qu'on va développer comme expertise à l'interne,
7 peut-être qu'on pourrait, nous, aller chercher une
8 valeur encore plus grande.

9 Je ne sais pas, c'est sûr que, quand on va
10 venir signer, on va regarder tous les appels
11 d'offres, on va regarder les pour et les contre et
12 ce que, nous, on pense, c'est quoi l'espérance de
13 valeur de ces UC-là, il va falloir peser le pour et
14 le contre. Mais ça se peut très bien, comme vous le
15 dites, parce qu'on juge qu'il n'y a pas de risque,
16 parce que c'est le prix le moins cher, puis que ce
17 soit le contrat à vingt dollars (20 \$) qu'on
18 prenne, mais peut-être aussi que pour d'autres
19 raisons, parce qu'on pense qu'on peut aller
20 valoriser les UC, parce que peut-être qu'on va en
21 choisir un un petit peu plus cher, mais parce qu'on
22 estime que la valeur des UC va être meilleure, donc
23 c'est sûr que ça va être - mais le but étant
24 toujours d'aller chercher du GSR au bout de la
25 ligne pour nos clients le moins cher.

1 Q. [109] Oui, bien c'est toujours, je pars du principe
2 : un tien vaux mieux que deux tu l'auras. Si vous
3 avez une baisse tout de suite, à un prix bas tout
4 de suite, sans le droit de créer des UC avec un
5 prix plus haut, avec une possibilité de baisser, je
6 me demandais si c'était pas le rôle d'Énergir de
7 minimiser cette volatilité-là.

8 M. VINCENT POULIOT :

9 R. Il y a peut-être un élément aussi à prendre en
10 considération sur le marché en tant que tel.
11 Aujourd'hui, on est conscient qu'il y a des prix de
12 référence dans le marché où la juste valeur
13 marchande, et ce ne sont pas des données qui sont
14 disponibles, là, mais reportons-nous un peu plus
15 dans le futur, là, où on aura au moment de signer
16 le contrat, au moment de prendre des discussions
17 avec les producteurs, des données de marché
18 probantes, là, qui vont nous dire : bien, une unité
19 de conformité gazeuse ça vaut - je dis n'importe
20 quel chiffre, là - deux cents dollars (200 \$) dans
21 le marché. Donc, ça va aussi teinter les
22 discussions qu'on aura avec le producteur. Ça fait
23 que si on peut avoir une réduction du prix de X
24 dollars sur le contrat et qu'on sait très bien que
25 cette réduction-là va être surcompensée quatre fois

1 par la valeur des unités de conformité dans le
2 marché qu'on pourra créer à partir de ça, bien ça
3 va être des éléments qui seront pris en
4 considération, là, à l'intérieur de l'évaluation de
5 chacune des offres qui nous seront proposées.

6 Q. [110] Merci. Je vais continuer à la page suivante.
7 Là, j'ai écrit par-dessus, ça doit être 13. Oui,
8 alors, vous avez indiqué, bon, bien justement
9 c'était ma question :

10 Serait-il plus simple de signer les
11 volumes de GSR

12 Dans la colonne bleue, là,
13 sans les UC et tenter de minimiser les
14 coûts du GSR?

15 Et là, vous avez mentionné plusieurs risques avec
16 cette stratégie-là. Et là, je vais vous énoncer
17 deux prémisses que vous avez parfaitement le droit
18 de démolir, c'est mes prémisses à moi, alors et
19 ensuite je vais vous donner ma question.

20 Bon, la première prémisse c'est que c'est
21 les deux, c'est sur ma compréhension du Règlement
22 sur le carburant propre. Alors, le RCP crée un
23 libre marché, ça, c'est ma première prémisse, et
24 que la deuxième prémisse c'est que le Règlement
25 prévoit que le producteur ait la responsabilité de

1 la création de l'UC lui incombe, de par le
2 Règlement. Alors, il peut être repassé à d'autres,
3 mais initialement, le Règlement prévoit que c'est
4 au producteur ou à l'importateur de créer les UC.
5 Ça, c'est mes prémisses de base selon ma
6 compréhension du Règlement. Soyez pas gêné de
7 nuancer la position s'il y a besoin. Alors, ma
8 question c'est : en quoi est-ce la responsabilité
9 d'Énergir - et par le fait même de la Régie - de
10 voir à ce que l'ensemble des ressources créant des
11 UC soit valorisé, parce que dans votre réponse vous
12 disiez :

13 Perte d'opportunité pour les
14 producteurs qui pourraient ne pas
15 valoriser les UC.

16 Alors, en quoi est-ce la responsabilité d'Énergir
17 de valoriser l'ensemble des ressources, ce qui
18 permettrait de créer des UC?

19 R. Peut-être juste apporter, comme vous nous avez
20 invités à le faire, des nuances par rapport à vos
21 prémisses. Pour ce qui est de la première, je pense
22 qu'il est tout à fait juste, là, donc la création
23 d'un libre marché, c'est tout à fait le cas.
24 Cependant, le Règlement le prévoit, pour ce qui est
25 des producteurs au Canada. Par contre, le Règlement

1 ne prévoit pas ça pour ce qui est des producteurs
2 aux États-Unis. Le Règlement prévoit plutôt que le
3 droit de créer des unités de conformité se situe au
4 niveau de l'importateur. Donc, c'est à ce moment-là
5 que donc, dans le cas présent, on parle de
6 l'importateur, c'est Énergir, donc de facto, qu'on
7 le veuille ou non, ce droit-là lui est conféré.
8 Donc, je vais laisser peut-être mes collègues
9 compléter sur les aspects plus réglementaires ou
10 maître Thibodeau, là, sur les aspects plus
11 juridiques de votre question. Mais c'était les
12 seuls commentaires que je voulais faire par rapport
13 ou les nuances que je voulais amener par rapport à
14 vos prémisses.

15 Q. **[111]** Merci.

16 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

17 R. Puis à l'effet de pourquoi Énergir devrait... Je
18 pense, les ressources, là...

19 Q. **[112]** La question, parce que vous parliez de perte
20 d'opportunité de créer des UC, parce qu'on
21 disait : bien, si on les laisse aux producteurs
22 canadiens, parce que je comprends bien la nuance
23 que monsieur Pouliot a faite, là, mais pas les
24 producteurs canadiens ou québécois. Si on ne s'en
25 occupe pas, il pourrait y avoir des UC qui ne sont

1 pas valorisés ou des ressources créant des UC qui
2 ne sont pas valorisées.

3 Alors, ma question c'est : pourquoi est-ce
4 que ça serait de votre responsabilité de voir à la
5 valorisation des UC quand le règlement prévoit que
6 c'était aux producteurs initialement de voir à
7 cette valorisation-là?

8 R. C'est que ça pourrait bénéficier à la clientèle par
9 une réduction du tarif GSR.

10 M. VINCENT POULIOT :

11 R. Et j'ajouterais que, parce que le règlement prévoit
12 que ce droit-là peut être transféré à un tiers ou à
13 un créateur enregistré via la signature de l'accord
14 de création.

15 Q. **[113]** Merci. Maintenant, je vous amène à la page
16 16. Vous allez voir, je saute un petit peu partout.
17 Là, mes questions ne sont pas sur la comptabilité.
18 Vous avez répondu tantôt à maître Legault que le
19 sept et soixante et un du gigajoule (7,61 \$/GJ)
20 n'est pas égal, parce que dans le fond, il n'y a
21 pas une égalité entre les deux montants, parce que
22 dans le cas de la Solution 1, il faudrait également
23 appliquer les impôts et le rendement sur le montant
24 qui vient diminuer le total. Est-ce que j'ai bien
25 compris votre réponse?

1 Mme CAROLINE ALLARD :

2 R. Oui, par contre, si on prend la stratégie 1, en
3 mettant plus de valeur à l'UC, la conséquence c'est
4 de mettre moins de valeur au GSR, donc dans la base
5 de tarification, la valeur du GSR va diminuer, ce
6 qui va générer moins de rendement et d'impôts.

7 Donc, c'est des vases un peu communicants.
8 Ça fait que l'effet est pratiquement le même.

9 Q. **[114]** O.K. C'est parce que la question que j'avais
10 était : l'écart entre la Solution 1 et la Solution
11 2, est-ce qu'il est proportionnel au temps que
12 prend Énergir pour vendre les UC? Parce que plus
13 vous prenez de temps pour vendre les UC, plus ça
14 ajoute de rendement et d'impôts, et donc l'écart
15 s'agrandit. Plus vous prenez du temps pour vendre
16 les UC, plus l'écart s'agrandit entre les deux
17 résultats de la Solution 1 et de la Solution 2?

18 R. L'écart, au final, entre les deux méthodes va
19 provenir du fait, du délai finalement entre - je
20 vais essayer de répondre, désolée. La durée de
21 temps qu'on va regarder l'inventaire de GSR,
22 l'écart entre l'injection et la vente du GSR et
23 l'écart entre la création des UC et leurs ventes
24 des UC, c'est ce qui va créer l'écart de rendement
25 et d'impôts. J'espère que là, j'ai été un petit peu

1 plus claire.

2 Bien, en fait, je ne pense pas que cet
3 écart-là, il est si significatif, mais il est
4 difficilement aussi, il est dur à modéliser étant
5 donné qu'on n'a pas encore de données au moment où
6 on va vendre les UC, mais je ne pense pas que ça
7 soit un écart si significatif.

8 Q. **[115]** Mais ce que vous avez dit tantôt, c'est que
9 si on retenait la Solution 2, il y aurait toujours
10 un temps, un écart, un T+2 entre ce que les
11 clients puissent profiter du premier rabais. Je
12 vais dire ça comme ça parce qu'avec la Solution 1,
13 il y a comme deux rabais, le premier vingt-cinq
14 pour cent (25 %) et puis ensuite la vente, le
15 résultat de la vente. Entre la Solution 2, bien, il
16 y a juste le résultat de la vente, mais il y aurait
17 nécessairement un deux ans, un T+2 pour le résultat
18 de la vente? Si j'ai bien compris ce que vous avez
19 dit tantôt?

20 R. Oui.

21 Q. **[116]** Dans le cas - monsieur Pouliot a eu une
22 discussion tantôt avec maître Legault pour savoir,
23 bien, est-ce qu'il devrait y avoir une durée limite
24 ou est-ce qu'on devrait regarder la durée. Monsieur
25 Pouliot a indiqué qu'il n'est peut-être pas

1 nécessairement avantageux de s'imposer une durée,
2 mais si Énergir attend deux ans avant de vendre et
3 que ça prend deux ans supplémentaires pour pouvoir
4 le constater, bien là, ça fait une période de
5 quatre ans.

6 Ça fait que là, je me demandais, est-ce que
7 l'écart entre la Solution 1 et la Solution 2, à ce
8 moment-là, est-ce que l'écart qu'il pourrait y
9 avoir entre les totaux remis diminue d'autant,
10 parce qu'il y a toujours du rendement en vue de
11 l'impôt qui se fait pendant cette période-là?

12 R. Il y a effectivement un effet qui ferait en sorte
13 que selon la Solution 1, ça viendrait un peu
14 réduire le montant à remettre au tarif GSR.
15 L'entente de proportion, c'est difficile à dire
16 sans nécessairement faire la quantification. C'est
17 sûr que l'effet serait plus grand si, comme vous le
18 suggérez, là, on attend un certain temps avant de
19 le vendre, mais ce n'est pas ce qu'Énergie souhaite
20 non plus, Énergir ne souhaite pas conserver les
21 unités de conformité dans un trop gros délai non
22 plus, là, donc je pense que ça serait un effet
23 limité.

24 Q. **[117]** Merci. Je vous amène ensuite à la page 19. Ça
25 va bien, ça nous amène à la première question. Et

1 ça fait suite aux à des questions que maître
2 Veilleux vous avait posées, pour voir, bien, si
3 c'est réglementé ou ça fait partie des activités
4 réglementées, les UC, elle vous avait posé comme
5 question : est-ce qu'on doit porter une action plus
6 rapide que seulement, ou en fait, d'autres actions
7 que celles du rapport annuel?

8 Et là, je me demandais, est-ce que la Régie
9 doit agir plus spécifiquement avec les UC si
10 ceux-ci sont réglementés? C'est difficile à dire,
11 mais plus longuement que seulement prendre acte les
12 UC créées lors de la vente des UC? Alors, un petit
13 peu comme le SPEDE, est-ce qu'on devrait faire un
14 dossier, peut-être pas dans le R-4008, mais dans un
15 autre dossier sur la stratégie à tenir avec les UC
16 ou la vente des UC comme un petit peu il y a eu
17 avec le SPEDE. Donc, c'est quoi la meilleure
18 stratégie pour la vente des UC, et caetera?

19 Mme CATHERINE SIMARD :

20 R. Juste pour être bien certaine de comprendre, vous
21 parlez de la vente des UC ou au moment de leur
22 création?

23 Q. **[118]** Bien, toute la stratégie en lien avec les UC,
24 un petit peu comme avec le SPEDE, là, il y avait
25 une stratégie qui avait été mise de l'avant, je

1 pense, c'est sur une période de cinq ans, là, sur
2 quand est-ce qu'il faut acheter le SPEDE, et
3 caetera, est-ce qu'il faudrait faire quelque chose
4 de similaire avec les UC pour voir, bien, combien
5 d'UC il faut acquérir, puis combien il faut en
6 vendre puis quand est-ce qu'il faut les vendre? Je
7 n'ai pas d'idée, là, sur ce que ça pourrait
8 apporter.

9 M. VINCENT POULIOT :

10 R. En fait, tout est possible, mais je dirais que la
11 question fondamentale que je... qu'on voit ici,
12 c'est que dans le cadre du SPEDE on a l'obligation
13 réglementaire. Donc, de couvrir nos émissions, de
14 faire des transactions d'unités d'émission, crédits
15 compensatoires, etc. Puis que ça ait un impact sur
16 le tarif des clients, donc le tarif du système de
17 plafonnement et d'échange se retrouve sur la
18 facture des clients. Donc, c'est un élément
19 additionnel qu'on va voir dans les Conditions de
20 service, etc. Donc, il y a une stratégie puis tout
21 dépendant comment cette stratégie-là est faite,
22 bien ça a des impacts de coûts, etc.

23 Puis là on n'a pas poussé cette réflexion-
24 là en ce sens-là, mais juste vous mentionner que là
25 c'est l'inverse, c'est-à-dire que nous on n'a pas

1 d'obligation réglementaire de le faire. En
2 contrepartie, on a l'opportunité. Ça fait que c'est
3 de voir comment on gère cette opportunité-là. Puis
4 là est-ce que c'est... je vous retourne un peu la
5 question : est-ce que le... du ressort de la Régie
6 de voir quelles sont les stratégies qu'Énergir va
7 mettre en place ou déployer pour maximiser les
8 gains sur la vente des UC? J'ai pas la réponse à
9 cette question-là.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Une petite précision. J'hésitais à me lever, mais
12 je voyais les réponses qui s'en allaient puis je
13 voulais essayer de revenir. On a fourni à la
14 réponse 31.1 de la DDR-36, je crois, ou en tout cas
15 notre évaluation juridique, on a parlé justement
16 de: quel est le pouvoir de la Régie par rapport à
17 la vente? Puis, bon, on formulait... on soulignait,
18 là, notamment le Fonds de surveillance évidemment
19 que la Régie bénéficie à son l'article 30 d) 1.
20 Donc, vous avez un pouvoir de surveillance; j'ai
21 compris de votre question un peu de savoir de
22 quelle manière ce pouvoir de surveillance-là
23 pourrait s'exécuter au niveau de la vente? Est-ce
24 que c'est dans le cadre des causes tarifaires, des
25 rapports annuels, ou autrement ou dans quelle

1 mesure ça doit aller, là. Donc, je... ça, c'est
2 quelque chose que je vais couvrir aussi en
3 argumentation, mais votre question pour les témoins
4 c'est de savoir : est-ce que... si on a un pouvoir
5 de surveillance, dans quelle mesure est-ce qu'on
6 doit le surveiller? Est-ce que vous devez déposer
7 quelque chose de spécifique? Est-ce que vous
8 devez...?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bien c'est parce qu'évidemment, il y a des
11 positions diverses qui nous ont été soumises, dans
12 un cas ce n'est pas... les UC ne sont pas
13 réglementés, on ne devrait pas en tenir compte.
14 Évidemment, vous avez une position qui va à
15 l'envers de ça. Et puis... mais si on devait
16 retenir votre position, jusqu'à quel point c'est
17 réglementé et que la Régie devrait vérifier ou
18 enfin surveiller, pour reprendre le pouvoir de
19 surveillance, la stratégie de vente pour pas qu'ils
20 apprennent que vous les gardiez dix (10) ans en
21 pensant que dans dix (10) ans ce serait peut-être
22 un meilleur prix. Je comprends que c'est pas votre
23 intention, là, mais je donnais une grande période
24 pour pouvoir être sûre que le point sorte.

25

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Je mentionnerais que, bon, on l'a dit plusieurs

3 fois, mais l'objectif c'est de s'approvisionner au

4 moindre coût. Je pense que vous l'avez bien

5 compris, là, pour en faire profiter nos clients,

6 donc ça reste l'objectif premier, là, d'avoir du

7 GSR au meilleur prix possible pour notre clientèle.

8 On l'a mentionné lors d'une audience récente dans

9 notre cause tarifaire il y a deux semaines, où on

10 mentionnait qu'on avait le souhait de revenir à la

11 Régie lors de la prochaine cause tarifaire pour

12 discuter des caractéristiques des contrats pour

13 pouvoir s'approvisionner à la hauteur de sept (7 %)

14 et dix pour cent (10 %). Donc, les prochaines

15 cibles réglementaires. Le but va être encore de

16 s'approvisionner au meilleur prix. Maintenant, il y

17 a des nouvelles caractéristiques sur le marché, on

18 a des nouvelles informations du marché, le RCP qui

19 vient d'arriver, il y a les prix du marché aussi du

20 GSR ont fluctué, donc je pense que ce sera

21 probablement une belle occasion lors de la

22 prochaine cause tarifaire pour avoir des

23 discussions sur comment tout ça s'intègre dans le

24 prix et je vais revenir aussi, là, je m'en voudrais

25 de ne pas encore en avoir parlé, mais avec notre

1 fameux carré de sable. Donc, bien redéfinir notre
2 carré de sable dans lequel on va pouvoir évoluer ou
3 négocier nos futurs contrats.

4 Q. **[119]** Merci. Je vais changer de sujet. C'est le
5 contre-interrogatoire de maître Paquet, elle vous
6 avait posé une question sur deux mille vingt...
7 parce que... est-ce que vous devriez calculer, là,
8 jusqu'à avoir les chiffres, jusqu'en vingt trente
9 (2030), vous allez taire vingt vingt-quatre/vingt
10 vingt-cinq (2024-2025). Et, Madame Allard, vous
11 avez dit : pas besoin de se rendre en vingt trente
12 (2030). Et ça m'a surpris comme réponse parce que
13 vous nous aviez dit avant, bien que pour vos... la
14 juste valeur marchande... commerciale... marchande
15 - j'écris pas très bien quand j'écris vite - que
16 vous n'aviez pas de données concrètes qui vous
17 permettraient de connaître cette juste valeur
18 marchande-là, c'est purement des hypothèses de
19 votre part. Alors, est-ce qu'il ne serait pas plus
20 prudent d'avoir des chiffres jusqu'à vingt trente
21 (2030) ou de calculer jusqu'en vingt trente (2030)?

22 Mme CAROLINE ALLARD :

23 R. On n'aura pas plus de chiffres pour faire le calcul
24 jusqu'en vingt trente (2030). On se trouve à
25 l'heure actuelle à n'avoir que le chiffre d'ECCC de

1 cent cinquante et un dollars (151 \$). Donc, faire
2 une évaluation jusqu'en vingt trente (2030) doit
3 comporter assurément un lot d'hypothèses élevé.

4 Q. **[120]** Merci. Suite aux questions de maître Legault
5 ce matin, si l'on devait dire non à votre
6 proposition des UC, est-ce que vous revisiteriez
7 votre stratégie d'acquisition pour acheter du GSR
8 avec un UC plus élevé, donc peut-être moins
9 performant parce que vous n'en auriez pas besoin au
10 niveau des UC, parce qu'elles seraient moins
11 coûteuses.

12 Alors, par exemple, si les enfouissements
13 sanitaires sont moins peut-être dispendieux que
14 d'autres types de production? Est-ce que vous
15 revisiteriez cette stratégie d'acquisition-là?

16 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN :

17 R. Non.

18 Q. **[121]** Merci. Excusez, j'essaie de me lire, c'est
19 pas toujours... Suite au questionnement de l'ACIG,
20 là, je passe mes notes. La question qui... Maître
21 Legault l'a abordée ce matin, là, mais... Je suis
22 consciente de votre réponse, Madame Dallaire, vous
23 avez dit hier : « Bien, écoutez, c'est l'ACIG qui
24 nous avait dit que ce n'était pas un problème, et
25 cetera. » Mais si l'ACIG vous dit maintenant

1 qu'elle n'en veut pas de cession de volume s'il n'y
2 a pas de UC à la clé. S'il n'y a pas de clients, la
3 cession de volume, est-ce que la Régie devrait
4 juste rejeter la cession de volume? Je veux
5 dire : Pourquoi qu'on le ferait s'il n'y a pas de
6 clients qui voudraient de ce service-là?

7 Mme CATHERINE SIMARD :

8 R. Non, effectivement, s'il n'y a pas de clients qui
9 sont intéressés, il n'y a pas d'intérêt. Ceci étant
10 dit, on le voit là, les besoins évoluent
11 rapidement, de laisser une porte ouverte par
12 exemple pour être en mesure de céder des volumes à
13 un client qui serait intéressé à acquérir du GSR à
14 un prix donné. C'est une flexibilité qui pourrait
15 être utile à Énergir, mais on est d'accord avec
16 vous sur le fait que s'il n'y a aucun, aucun
17 intérêt, on n'a pas d'intérêt non plus à offrir ce
18 service-là.

19 Q. **[122]** Le point que j'ai ici... Puis ensuite, je
20 vais passer à mon cartable puis à mon cartable puis
21 après ça va être terminé. C'est aux témoins, mais
22 est-ce qu'il serait possible... Vous avez pris
23 l'engagement 4 ce matin qui était de mettre à jour
24 l'annexe 1 de la pièce B-0929 afin d'intégrer
25 l'impact des impôts présumés sur les revenus nets

1 liés à la vente d'UC.

2 Est-ce qu'il vous serait possible, quand
3 vous allez faire cette mise à jour-là, de tenir
4 compte et de mettre à jour en fonction de la
5 réponse donnée à l'engagement 2?

6 Mme CAROLINE ALLARD :

7 R. Oui.

8 Q. **[123]** Merci. Ça ne sera pas un engagement
9 supplémentaire. C'est juste une modification de
10 l'engagement. Il en reste moins, là. Il ne m'en
11 reste pas beaucoup. Je crois que ce matin, c'était
12 une question de maître Legault sur... Excusez, il
13 faut attendre que les pompiers finissent de passer.

14 DISCUSSION HORS DOSSIER

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[124]** Alors, ce matin, maître Legault vous a posé
17 une question sur la proposition de la FCEI sur le
18 prorata entre le tarif du verdissement et le GSR et
19 Madame Simard vous aviez dit que, bien, le...
20 c'était déjà fait dans le fond via le tarif GSR.
21 Mais je me demandais, si la Régie devait choisir la
22 solution 2, où c'était le résultat de la vente, et
23 que cette vente-là était décalée dans le temps,
24 est-ce qu'avec le compte de frais reportés que vous
25 demandez, est-ce que ça aurait un impact et à ce

1 moment-là, on pourrait revoir la proposition de la
2 FCEI ou est-ce que ça n'a pas d'impact de toute
3 façon? J'avoue que là, la question est venue vite
4 ce matin puis je n'ai pas eu le temps de regarder
5 votre preuve.

6 Mme CATHERINE SIMARD :

7 R. Ça n'a pas d'impact à notre avis, que ce soit la
8 solution 1 ou 2, ça a une diminution sur le prix du
9 GSR dans les deux cas, puis on vient affecter cette
10 diminution-là aux clients volontaires et aux
11 clients qui sont assujettis au tarif de
12 verdissement dans les deux cas.

13 Q. **[125]** Parce que ça se fait au moment... les revenus
14 se fait au moment de la vente... Parce que si la
15 socialisation peut avoir lieu avant la vente, si la
16 socialisation a lieu à l'an 2 et que la vente se
17 fait à l'an 4, le rabais ne vaudrait que pour la
18 socialisation qu'il y aurait à l'an 4 en même
19 temps?

20 R. Exactement. Il y a un délai avec la socialisation
21 également.

22 Q. **[126]** O.K. Je voulais m'assurer si j'avais bien
23 compris. - Ah, la question prochaine est pour vous,
24 Maître Thibodeau. Maître Legault vous a indiqué ce
25 matin qu'à titre de directeur des Services

1 juridiques, il était très intéressé. Et à titre de
2 présidente de formation, je le suis également. Et
3 puis j'aimerais savoir en ce qui concerne le
4 « prendre acte », là...

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... vous avez dit que ce n'est pas de la
9 tarification ni de la gestion interne, alors la
10 cession de volumes n'était ni de la tarification ni
11 de la gestion interne. Alors, je sais pas quel
12 animal c'est. J'aimerais beaucoup que vous me
13 décriviez, au niveau réglementaire, quel animal ça
14 devient.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Je vais prendre l'engagement officiel de définir
17 l'animal, ça va me faire plaisir.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci.

20 Q. **[127]** Et puis sur la cession de volumes toujours.
21 La question est peut-être plus pour madame Simard,
22 là, mais. Vous aviez... maître Legault vous a fait
23 ce matin, là, la pièce B-0929, il disait, bon, il y
24 a certaines conditions, et caetera. Est-ce que ces
25 conditions-là devraient ou pourraient ou... et vous

1 travaillerez, je suis sûre, avec maître Thibodeau
2 pour définir quel animal que c'est, mais se
3 retrouver aux Conditions de service? Un peu comme
4 la cession de transport est définie, est-ce qu'on
5 devrait définir aux Conditions de service dans
6 quelles conditions que la cession de volumes
7 pourrait s'exécuter s'il devait y avoir cession de
8 volumes?

9 Mme CATHERINE SIMARD :

10 R. Ça pourrait effectivement se retrouver dans les
11 Conditions de service, comme c'est le cas pour la
12 cession des capacités de transport par exemple.

13 Q. **[128]** Si on devait aller dans ce sens-là, ça
14 pourrait être fait en suivi, j'imagine, de la
15 décision, on pourrait vous demander un texte qui
16 définit selon les... ça pourrait être fait à ce
17 moment-là et qu'on vous donne... on vous donnerait
18 un certain délai. Un délai adéquat pour vous, ce
19 serait quoi?

20 R. Ça ne serait pas quelque chose qui serait très long
21 à produire de notre côté. Ceci étant dit, il n'y a
22 pas le feu, là, on s'entend qu'il n'y a pas une
23 ligne de clients qui attendent pour cet outil de
24 Conditions de service-là, malheureusement. Mais ça
25 pourrait être fait à l'intérieur d'une semaine, là,

1 il n'y aurait pas de problème.

2 Q. **[129]** Parfait, je vous remercie. Et ça va être
3 l'ensemble de mes questions. Maître Turmel a une
4 question.

5 Me SIMON TURMEL, régisseur :

6 Q. **[130]** Merci, Madame la Présidente. Vous avez fait
7 du pouce sur les questions posées par les autres et
8 moi je fais du pouce sur les questions posées par
9 la présidente dans le sens que c'est toujours pour
10 bien faire le tour du dossier. Vous avez
11 souligné... maître Duquette a dit, elle vous a
12 demandé... ou plutôt a fait référence à l'ACIG,
13 qu'il y aurait un désintérêt, si il n'y avait pas
14 des UC qui venaient avec la molécule. Donc,
15 effectivement, s'il n'y a pas de clientèle, que
16 donne ce projet? Et vous avez dit : il faut quand
17 même rester flexible et avoir le mécanisme
18 nécessaire pour s'il y a un revirement ou quoi que
19 ce soit. Toutefois, je le constate, ça m'a rappelé
20 que dans la présentation à la page... pas besoin de
21 la mettre, Monsieur le Greffier, mais c'est la page
22 6 de 22, vous dites que vous avez des contrats
23 cadres avec plusieurs fournisseurs principaux.
24 Alors je présume qu'il y a un intérêt. Je ne sais
25 pas si ce sont des membres de l'ACIG ou non, mais

1 je comprends qu'il y a quelque chose qui se brasse,
2 là. En fait que vous avez des contrats cadres à
3 venir? Je crois que c'est conclu, je ne me souviens
4 plus. C'est pas juridique.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Non, non. Vous parlez d'un intérêt pour l'achat de
7 UC ou de l'intérêt pour des cessions de volume?

8 Me SIMON TURMEL, régisseur :

9 Les deux.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 O.K.

12 M. VINCENT POULIOT :

13 R. En fait, peut-être une nuance pour débiter la
14 réponse, mes collègues pourront compléter. Quand on
15 parle de fournisseurs principaux, là, c'est un ou
16 plusieurs des trente-trois (33) fournisseurs
17 principaux inscrits comme tel au niveau du RCP, qui
18 peuvent être ou pas des clients directs d'Énergir.
19 Donc, il y a vraiment une distinction à faire avec
20 ça.

21 Me SIMON TURMEL, régisseur :

22 Q. **[131]** Oui, effectivement. Je vérifiais l'intérêt
23 pour les mécanismes, même si l'ACIG souligne :
24 écoutez, nous autres on ne sera pas dans le
25 mécanisme de cession, alors c'est correct. Une

1 dernière question, c'est à la page 6, pas besoin de
2 le mettre non plus mais moi j'y retourne pour
3 mieux... 11, pardon, 11. Où est-ce que vous avez
4 répondu : bien écoutez, si quelqu'un nous offre
5 vingt dollars par gigajoule (20 \$/GJ) dans un appel
6 de proposition, un appel d'offres, alors qu'il veut
7 garder les UC, la personne veut garder les UC.
8 Prenez le temps de regarder les UC? Vous dites : on
9 pourrait peut-être les revendre. On pourrait peut-
10 être payer plus cher, à trente (30), parce qu'on
11 sait que le marché vaut plus que le dix dollars (10
12 \$) que ça vaut là, deux ou trois fois. Est-ce qu'il
13 est possible dans votre stratégie à venir, je ne
14 connais pas beaucoup le système, en fait il
15 n'existe pas, que vous aviez déjà quelqu'un qui
16 vous attend avec un prix beaucoup plus cher, c'est-
17 à-dire que vous avez dans votre portefeuille de
18 fournisseurs principaux, vous avez avantage
19 d'accepter celle à vingt dollars le gigajoule (20
20 \$/GJ)... non, pardon du trente dollars le gigajoule
21 (30 \$/GJ), considérant que vous avez déjà un
22 portefeuille de demandeurs qui attendent juste des
23 UC. Alors, vous, vous savez combien ça vaut et que
24 ça va prendre le temps de le dire pour l'écouler.
25 Est-ce que c'est quelque chose qui est potentiel?

1 Est-ce que c'est clair?

2 R. Je ne suis pas sûr de bien comprendre. Vous
3 proposez que...

4 Q. **[132]** Non, je ne propose pas. Est-ce que ça peut
5 exister?

6 R. Qu'Énergir prenne une décision pour rencontrer
7 l'approvisionnement basé sur disons les UC qu'elle
8 a et potentiellement vendre à un fournisseur
9 principal.

10 Q. **[133]** Oui, c'est ça. Ou je peux la reposer.
11 Écoutez, je veux être bien sûr que vous la
12 compreniez. Énergir au lieu de prendre le vingt
13 dollars le gigajoule (20 \$/GJ) prend le trente
14 dollars du gigajoule (30 \$/GJ) en disant : moi, je
15 veux les UC, parce que j'en ai qui m'attendent en
16 arrière, qui veulent les acheter quatre fois plus
17 cher ou deux fois plus cher. Les UC. Les
18 fournisseurs les veulent. Est-ce que ça se peut que
19 vous ayez une vente grâce à vos contrats cadres,
20 vos ententes commerciales par exemple?

21 M. VINCENT POULIOT :

22 R. Je dirais on n'est pas dans cette dynamique-là du
23 tout, là. Dans le sens que les contrats cadres
24 qu'on est en train de finaliser avec plusieurs
25 fournisseurs principaux ne compteront pas de

1 quantités, de prix déterminés pour l'instant, on
2 n'est pas là-dedans. On est plus au niveau des
3 clauses juridiques, comme je l'expliquais hier à
4 une question qui avait été posée.

5 Donc, éventuellement on verra quelles
6 seront les conditions de vente des quantités, les
7 conditions de marché, etc., mais on ferait... en
8 tout cas a priori, on n'est pas dans une dynamique
9 où on viendrait sélectionner des contrats parce
10 qu'on a déjà des ententes de prix. On n'a pas
11 d'entente de prix négociée et de quantités.

12 Q. **[134]** Vous n'en avez pas encore, mais est-ce que
13 c'est exclu que ça peut arriver dans l'avenir? Je
14 vous le dis comme ça parce que je vois des gens des
15 fois acheter des choses au Marché aux Puces, il y a
16 des gens qui attendent. Un antiquaire qui attend,
17 pour avoir le bidule.

18 R. On n'entrera pas dans cette dynamique...

19 Q. **[135]** O.K.

20 R. On n'est pas dans cette dynamique de paris ou de
21 « gambling » ou de situations comme ça, on n'est
22 pas là du tout.

23 Q. **[136]** O.K. Ça va. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Avez-vous un réinterrogatoire?

1 RÉINTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

2 J'aurais une question. Désolé pour ceux qui ont
3 faim, ça ne va pas être très long. Puis
4 probablement que la question est pour monsieur
5 Delage.

6 Q. **[137]** Peut-être une question de précision. On a
7 parlé beaucoup de la négociation de la valeur des
8 UC, des négociations avec les producteurs. Je
9 comprends qu'idéalement, Énergir veut garder les
10 UC, là, puis si un producteur, dans l'exemple qu'on
11 a là, est prêt à diminuer son prix pour conserver
12 les UC, je comprends que vous seriez ouvert à
13 analyser cette option-là puis qu'Énergir pourra
14 choisir l'option, là, qui est la plus intéressante.

15 Une question que vous avez été posée dans
16 l'exemple fictif, c'est plutôt que de prendre le
17 trente dollars (30 \$) avec les UC, pourquoi ne pas
18 plutôt prendre le vingt dollars (20 \$) sans les UC?
19 Donc, autrement dit, pourquoi ne pas
20 automatiquement prendre le prix qui est le moins
21 cher et laisser le soin aux producteurs de créer
22 les UC?

23 Ma question pour vous : si la Régie refuse
24 la demande d'Énergir et si les producteurs savent
25 qu'Énergir n'a pas la possibilité d'acquérir les

1 UC, est-ce que selon vous il va y avoir un impact
2 sur vos négociations avec les producteurs, donc sur
3 la baisse de prix que vous pensez être en mesure de
4 négocier?

5 M. ANTOINE DELAGE-LAURIN

6 R. Donc, si ce n'est pas possible d'acquérir le droit
7 de créer les UC, est-ce que ça va impacter notre
8 négociation?

9 Q. **[138]** Exactement. Donc, par exemple, vous dites que
10 pour un contrat à trente dollars (30 \$), vous
11 offrez... pour un producteur un coût plus une
12 rentabilité. Si les producteurs savent que vous
13 n'avez pas la possibilité d'acquérir les UC, est-ce
14 que vous vous attendez à être en mesure de négocier
15 de la même façon à la baisse les prix pour que les
16 producteurs conservent les UC?

17 R. Non.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 De mon côté, ça compléterait, Madame la Présidente,
20 mes questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je m'excuse, c'est parce que je n'ai pas compris la
23 réponse.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Ah, c'était assez court. La réponse, c'était

1 « non ».

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K. C'est bon. Merci. J'essayais de prévoir... et
4 puis je vais vous poser à tous la question parce
5 que là c'est l'heure du lunch, il n'y a pas de
6 foire alimentaire en bas, alors je sais pas si...
7 c'est quoi qui est préférable, est-ce qu'on prend
8 une heure (1 h), une heure et quart (1 h 15), une
9 heure et demie (1 h 30)? Je ne sais pas si vous
10 avez des préférences. Parce que je ne veux pas vous
11 empêcher de manger quand même. Est-ce qu'une heure
12 et quart (1 h 15) vous semble adéquat pour...? Oui.
13 Alors, on va prendre une heure et quart (1 h 15),
14 on va revenir pour une heure et vingt (1 h 20) ici
15 à ce moment-là. Je vous remercie beaucoup.

16 Me LOUIS LEGAULT :

17 Excusez, Madame la Présidente, mais je comprends
18 que c'est preuve close? Est-ce que les témoins...

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Oui, les témoins sont libérés, je comprends?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Oui.

23 Me LOUIS LEGAULT :

24 Voilà. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Legault. Alors, les témoins sont
3 remerciés et sont maintenant libérés.

4 Me LOUIS LEGAULT :

5 Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci beaucoup.

8

9 PREUVE DE L'ACIG

10

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Rebonjour. Maître Hamelin, ça va être à vous.

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Rebonjour, Madame la Présidente. Les témoins sont
15 déjà présents. Je vais vous demander de les
16 assermenter. On a déjà déposé un affidavit pour
17 l'adoption de la preuve. Alors, ce n'est pas
18 nécessaire d'y revenir. Peut-être juste un petit
19 bémol. Comme il y a eu plusieurs questions
20 aujourd'hui jusqu'à ce stade-ci. Naturellement, les
21 témoins ont participé aux réponses, aux questions
22 juridiques. Mais le gros naturellement de
23 l'argumentaire vient de ma plume. Alors, on aura
24 les mêmes réactions ou commentaires à faire
25 relativement à ces questions-là. Alors, on peut

1 passer à l'assermentation des témoins.

2

3 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), ce dix-huitième
4 (18e) jour du mois d'octobre, ONT COMPARU :

5

6 ANTHONY VACHON, analyste réglementaire, ACIG, ayant
7 une place d'affaires au 770, rue Valiquette,
8 Sainte-Adèle (Québec);

9

10 NAZIM SEBAA, analyste interne et directeur des
11 affaires internes, ACIG, ayant une place d'affaires
12 au 851, Industrial Avenue, Ottawa (Ontario);

13

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

16

17 INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

18 Peut-être, Monsieur le Greffier, on a déjà déposé
19 la présentation qui est sous C-ACIG-0157. Si on
20 pouvait la mettre à l'écran. Je pense que monsieur
21 Vachon va pouvoir débiter. J'aurai des questions
22 ensuite aux témoins.

23 M. ANTHONY VACHON :

24 R. Donc, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les
25 Régisseurs, merci de votre présence aujourd'hui

1 pour nous entendre auprès de notre preuve de
2 l'ACIG. Donc, on peut tout de suite commencer à la
3 diapositive numéro 2. Donc, ici, on a le plan
4 d'argumentation de l'ACIG, donc les quatre sujets
5 que l'ACIG abordait dans son mémoire. Le premier
6 sujet, les besoins spécifiques des clients relatifs
7 à l'intensité carbone; le deuxième, la valorisation
8 des unités de conformité liées au RCP; le
9 troisième, le processus de sélection des contrats
10 d'approvisionnement à fort potentiel d'UC; et le
11 quatrième, la période d'application des
12 méthodologies de valorisation du GSR et de cession
13 de volumes.

14 Donc, peut-être avant de commencer peut-
15 être remettre en contexte la preuve de l'ACIG et
16 les raisons qui sous-tendent à nos recommandations.
17 En fait, et on a parlé dans les étapes précédentes,
18 les industriels cherchent depuis un certain moment
19 un moyen d'accéder à l'intensité carbone du GSR.
20 Donc, on en a parlé un peu en réponse à des DDR que
21 les achats directs, il n'y a pas de disponibilité
22 en ce moment. Donc, c'est extrêmement difficile
23 pour les industriels au Québec d'aller en achats
24 directs. Ensuite, du côté d'Énergir, on sait, ils
25 ont une stratégie assez agressive

1 d'approvisionnement et ils ont un bon portefeuille.

2 Après ça, on voit aussi à la cause
3 tarifaire des volumes de socialisation qui vont
4 arriver, si je regarde bien deux mille vingt-cinq/
5 deux mille vingt-six (2025-2026), deux mille vingt-
6 six/deux mille vingt-sept (2026-2027), on parle
7 d'environ quatre-vingt-neuf millions de mètres
8 cubes (89 Mm3) qui est projeté à socialiser, puis
9 combien sait-on après les données qui sont encore
10 au dossier. Dans cet état d'esprit, l'ACIG propose
11 simplement une proposition de valorisation du GSR
12 qui l'espère sera au bénéfice de l'ensemble de la
13 clientèle et permettra de valoriser au mieux le
14 GSR.

15 Donc, si on peut aller à la diapositive
16 numéro 3. Le premier sujet sur la solution pour
17 répondre aux besoins spécifiques des clients
18 relatifs à l'intensité carbone. Donc, Énergir a
19 implanté une solution de cession de volumes et
20 l'ACIG souhaite apporter quelques nuances pour
21 mieux refléter les besoins de la clientèle
22 industrielle et pour que la solution de cession de
23 volumes soit la plus pertinente possible dans le
24 contexte.

25 Donc, la première recommandation de l'ACIG

1 c'était d'autoriser le déploiement du mécanisme de
2 cession de volumes aux clients intéressés, sans
3 prendre en compte l'impact sur le tarif moyen
4 ajusté du GSR. Et je sais qu'à la présentation
5 d'Énergir, on est revenu sur le sujet et je tiens à
6 préciser que par l'impact sur le tarif moyen
7 ajusté, on parle bien du critère numéro 1 qui a été
8 dans la preuve. Et non de la caractéristique
9 contractuelle à l'étape B. Donc, bien sûr, les
10 cessions de volumes devront respecter la balise
11 établie par la Régie. Donc, une balise, on croit
12 qu'elle a été établie dans le respect des capacités
13 de payer de la clientèle.

14 Ensuite, la deuxième recommandation c'était
15 d'autoriser que la cession de volumes comprenne les
16 attributs environnementaux du GSR, notamment les
17 unités de conformité du RCP et sans autre
18 condition. Et aussi j'aimerais préciser aussi
19 l'ensemble des attributs environnementaux, parce
20 qu'il y en a encore qui ne sont pas en vigueur ou
21 qu'on connaît moins. On pense notamment au futur
22 crédit compensatoire dans le SPEDE ou les projets
23 de biométhanisation agricole de type porcs et
24 bovins se verront attribuer des crédits
25 compensatoires dans un futur protocole.

1 Donc, on peut aller à la diapositive
2 suivante, s'il vous plaît. Donc, avant de commencer
3 à la cession de volumes, on va aborder l'intérêt
4 des industriels, et plus précisément la cession de
5 volumes, et ça part en fait d'un plan de
6 décarbonation. Donc, la grande majorité, en fait,
7 je dirais l'ensemble des membres de l'ACIG au
8 Québec ont mis en place des plans de décarbonation
9 et des projets des réductions de GES substantiels à
10 l'horizon deux mille trente (2030) et ils ont des
11 engagements nets zéro d'ici vingt cinquante (2050).

12 Pour atteindre les cibles de vingt trente
13 (2030), ils ont déjà mis en place plusieurs mesures
14 de décarbonation, notamment, ils ont remplacé des
15 combustibles plus carbonés, comme le mazout ou le
16 coke par du gaz naturel.

17 Et pour pousser un peu plus loin leur
18 décarbonation, ils vont s'attarder à trouver
19 d'autres combustibles encore plus pauvres en
20 carbone, si je peux me permettre l'expression, dont
21 le gaz de source renouvelable. Donc, on parle d'un
22 potentiel de consommation par les industriels de
23 plusieurs dizaines, voire centaines de millions de
24 mètres cubes d'ici les prochaines années.

25 Toutefois, pour que la décision de

1 consommer du gaz de source renouvelable fasse du
2 sens pour la clientèle industrielle, c'est
3 important que l'ensemble des attributs
4 environnementaux suivent la molécule de GSR. Et par
5 là, ce que je veux dire c'est que l'attrait
6 principal du GSR, c'est la réduction des GES qu'on
7 appelle ici l'intensité carbone. Donc, il faut
8 vraiment que ça suive la molécule.

9 Donc, par exemple, dans les attributs
10 environnementaux, nous, la liste qu'on avait faite
11 c'était, bon, il y a le capteur renouvelable du GSR
12 qui est reconnu par le SPEDE, mais également au
13 Québec, il y a les unités de conformité du RCP et,
14 comme je l'ai dit plus tôt, les futurs crédits
15 compensatoires pour les projets de biométhanisation
16 agricoles.

17 Et je crois qu'il ne faut pas
18 nécessairement se contenir à ces trois potentiels
19 attributs environnementaux. Le Québec est en ce
20 moment en pleine révision du SPEDE, ils
21 renouvellent leurs règles et un des mots d'ordre
22 qui a été reçu, c'est d'augmenter le nombre de
23 protocoles. Donc, en ce moment, il y a un certain
24 déséquilibre avec la Californie. La Californie a
25 beaucoup de protocoles et beaucoup de crédits

1 compensatoires, et le Québec aimerait hausser ce
2 nombre-là pour pouvoir, lui aussi, créer de plus en
3 plus des crédits compensatoires.

4 Donc, en fait, nous, ce qu'on dit c'est
5 qu'en offrant le choix aux industriels d'obtenir ou
6 non les attributs environnementaux du GSR pour leur
7 conformité réglementaire et non réglementaire, en
8 fait ça leur permettrait de mieux gérer leur
9 stratégie de décarbonation et d'améliorer l'attrait
10 de la cession de volumes.

11 Donc, si on peut aller à la diapositive
12 suivante, s'il vous plaît. Donc, au cours des
13 prochaines années, on s'attend que la demande du
14 côté industriel et autant que l'offre des
15 producteurs de GSR vont avoir une progression
16 constante.

17 Donc, l'ACIG pense que pour maintenir
18 l'intérêt des industriels pour le GSR, on doit leur
19 offrir le choix des attributs environnementaux de
20 la molécule. Donc, en adoptant la commercialisation
21 du GSR aux industriels, ceux-ci vont être prêts à
22 consommer de larges volumes de GSR, ce qui va
23 réduire l'inventaire de l'inventu.

24 Donc, je vous ai exposé le quatre-vingt-
25 neuf millions de mètres cubes (89 Mm3) et

1 possiblement plus dans les prochaines années. Donc,
2 tout ça, sera au bénéfice de de la clientèle, car
3 ils auront un effet de socialisation.

4 Donc, en fait, ce qu'on vous dit ici, c'est
5 que pour que ça fonctionne, pour que le GSR
6 fonctionne au Québec, ça passe nécessairement par
7 l'adhésion des industriels. Donc, il y a un
8 potentiel de consommation ici, puis c'est les
9 industriels qui le possèdent.

10 Et les solutions commerciales doivent être
11 adaptées à la clientèle. Donc, il doit y avoir une
12 certaine, comment je pourrais dire, une certaine
13 enquête sur c'est quoi leurs véritables besoins. Et
14 tout ça, c'est bien sûr, dans l'objectif
15 d'atteindre les cibles réglementaires d'Énergir en
16 pourcentage de dix pour cent (10 %) d'ici deux
17 mille trente (2030).

18 Donc, si on pouvait aller à la diapositive
19 suivante, s'il vous plaît. Donc, juste avant
20 d'entamer la cession de volume, on répète encore
21 l'objectif principal de l'ACIG dans ce dossier,
22 c'est de connaître l'intensité carbone du GSR
23 qu'ils vont consommer et aussi d'avoir la
24 possibilité de le valoriser. Donc, la cession de
25 volume, ça sera une des solutions potentielles qui

1 pourra atteindre cet objectif et c'est la solution
2 qu'on va étudier dans ce dossier.

3 Donc, l'ACIG a deux nuances à faire à la
4 proposition d'Énergir, et on va les aborder une à
5 la suite de l'autre. Donc, à la proposition
6 initiale d'Énergir, c'est que lors des cessions de
7 volume, lorsqu'elle va recevoir une demande d'un
8 client, elle va pouvoir choisir ou non selon le
9 bénéfice de l'ensemble de la clientèle, si elle va
10 pouvoir céder les UC.

11 Alors, que l'ACIG, elle, de son côté, elle
12 soumet que la cession de volume soit intéressante.
13 Il faut que les UC - en fait, il faut que le client
14 ait le choix de les avoir ou non. Donc, il ne faut
15 pas qu'il y ait une incertitude à ce niveau-là.
16 Donc, comme je le disais plus tôt, le retrait du
17 GSR, c'est la diminution des GES que le combustible
18 apporte. Donc, sans les UC, si l'UC ne suit pas la
19 molécule donc, bien sûr, il va y avoir une baisse
20 potentielle de la demande de GSR. En fait, c'est
21 que les industriels ne pourraient pas valoriser
22 l'intensité carbone.

23 Donc, par exemple, on prend l'exemple d'une
24 molécule de GSR sans UC. Est-ce qu'un industriel
25 pourrait l'utiliser, le GSR, dans sa déclaration

1 non réglementaire, par exemple, ou dans ses
2 déclarations ESG où devant son groupe
3 d'actionnaires? Eh bien, à l'ACIG, les membres, on
4 est d'avis que non, on ne pourrait pas l'utiliser,
5 parce qu'on serait dans un état de double comptage.
6 Donc, si l'intensité carbone est déjà valorisée par
7 les UC, par Énergir ou par le biais des UC, eh
8 bien, l'industriel ne pourrait pas le valoriser non
9 plus de son côté. Donc, il aurait une
10 impossibilité, l'industriel, de revaloriser encore
11 l'intensité carbone. Elle avait déjà été valorisée
12 une première fois avec les UC.

13 Et ici, on reste toujours dans l'esprit des
14 UC. On vous mentionnait dans notre preuve, dans le
15 calcul sommaire qu'on avait fait, que la demande
16 des clients FP, donc au niveau des UC, en fait,
17 leur consommation totale de gaz naturel est à près
18 de cinq cents millions de mètres cubes (500 Mm3).
19 Donc, évidemment, on ne peut pas supposer que
20 l'entièreté de la consommation migrerait vers le
21 GSR, mais on pourrait poser un certain pourcentage
22 qui aiderait quand même à atteindre les cibles
23 réglementaires.

24 Donc, pour résumer, du GSR avec ses données
25 sans UC, ça n'a aucune valeur pour les industriels.

1 Donc, il faut vraiment que l'industriel ait la
2 pleine liberté de valoriser sans s'inquiéter qu'il
3 y a ait un double comptage qui se fasse en arrière.
4 Donc, s'il y a un doute que, par le biais
5 des UC, là on comprend que ça prend les unités de
6 conformité, l'intensité de carbone a déjà été
7 valorisée, mais l'industriel, il y a un risque
8 potentiel important pour lui, parce qu'au niveau de
9 son audit, au niveau de ses déclarations, ça aurait
10 été évidemment un double comptage. Donc, la
11 présence de ces attributs environnementaux là,
12 c'est vraiment pour garder la pertinence de la
13 cession de volumes et de garder, en fait, augmenter
14 les volumes de GSR consommés au Québec.

15 Et donc, si on passe outre le fait de
16 garder des attributs environnementaux dans la
17 cession de volumes, un autre point qui est
18 important, on pense que les industriels sont mieux
19 placés qu'Énergir pour favoriser les UC. Donc, on
20 l'a détaillé un peu dans notre mémoire, mais en
21 fait, simplement, au sein du RCP, on peut créer
22 soit des UC de catégorie gazeuse ou liquide.
23 Énergir vous l'a dit, elle, de son côté, elle ne
24 pourra juste créer que des UC gazeuses par le biais
25 de sa distribution, mais les clients FP auront la

1 liberté par le modèle ACV de créer des UC gazeuses
2 ou liquides.

3 Donc, peut-être, je peux revenir sur la
4 méthodologie. Mais en fait, quand on crée des UC
5 gazeuses, en fait, c'est qu'on prend la molécule de
6 GSR puis on l'apporte jusqu'à la combustion puis on
7 calcule l'intensité carbone sur son cycle de vie.
8 Quand les clients FP vont créer des UC liquides, en
9 fait, ce qu'ils vont faire, c'est que, par exemple,
10 ils vont créer un sous-produit qui est inclus dans
11 l'essence et ils vont considérer le GSR - dans RCP,
12 on appelle ça une charge d'alimentation, donc c'est
13 comme un intrant dans la production d'un
14 combustible à faible carbone. Et donc, le GSR va
15 rentrer dans la production de ce combustible à
16 faible carbone et ensuite, le client FP va créer
17 les UC à partir de la réduction du combustible à
18 faible carbone. Donc, voilà pourquoi il peut créer
19 des UC liquides.

20 Donc, cet avantage supplémentaire là par
21 rapport aux contraintes qu'Énergir possède, on
22 pourrait s'attendre à meilleure valorisation du GSR
23 pour les clients industriels puis ça va leur
24 permettre une meilleure flexibilité. Parce que je
25 vous rappelle que les UC gazeuses sont limitées à

1 dix pour cent (10 %), question réglementaire au
2 RCP, alors que les UC liquides peuvent aller, en
3 fait, il n'y a pas de limite, ça peut aller jusqu'à
4 cent pour cent (100 %).

5 Donc, également, et on va en parler un peu
6 plus loin, il y a divers scénarios, diverses
7 hypothèses de sensibilité qui suggèrent que les UC
8 gazeuses, on va observer une génération supérieure
9 à la limite de dix pour cent (10 %). Donc ça,
10 qu'est-ce ça veut dire, c'est qu'Énergir ne sera
11 pas en mesure de valoriser l'entièreté des UC
12 qu'elle va pouvoir générer. Donc, il y aurait une
13 sous-création, une perte de valeur à ce niveau-là.

14 Donc, en résumé, donc si on peut conclure,
15 c'est qu'en permettant une cession du droit de
16 créer des UC plus libres envers la clientèle, la
17 Régie, elle va s'assurer de mettre en place une
18 solution de cession de volumes plus compétitive,
19 plus attrayante pour les industriels, et ça va
20 permettre de valoriser les attributs
21 environnementaux, notamment les UC liquides et
22 gazeuses de façon optimale. Et évidemment, ça va
23 permettre d'atteindre les cibles réglementaires.

24 Ensuite, la deuxième nuance que je souhaite
25 apporter, c'est au niveau de l'impact sur le prix

1 moyen ajusté du GSR sur le critère numéro 1. Donc,
2 d'un côté, on voit que ça contraint inutilement les
3 volumes disponibles à la cession de volumes, ça
4 limite à l'attrait de la solution.

5 Hier, lors de la présentation d'Énergir,
6 l'ACIG a suggéré que, en fait, Énergir suggère que
7 la proposition de l'ACIG allait créer une spirale
8 infernale. Et nous, en fait, on répond à ça qu'il y
9 a un critère de prix qui est déjà en place, soit le
10 prix moyen maximal approuvé par la Régie, soit le
11 vingt dollars (20 \$) ou le vingt-cinq dollars
12 (25 \$), donc comme j'ai dit plus tôt, la cession de
13 volumes ne pourrait pas faire dépasser le coût
14 moyen au-delà de la limite permise.

15 Également au niveau de l'intérêt des
16 industriels pour l'intensité carbone. En fait, je
17 voulais juste dire que... on entendait un peu
18 parler que c'est faux de dire que seuls les
19 contrats les moins chers seront intéressants pour
20 les industriels. Donc, il faut bien comprendre que
21 les contrats qui vont être attirants pour les
22 industriels c'est ceux qui vont être des contrats à
23 basse intensité carbone, donc...

24 Le critère numéro un que les industriels
25 vont regarder c'est : quelle est la réduction de

1 GES que le contrat... les volumes, excusez-moi, que
2 le volume va m'apporter? Et ensuite il fait une
3 évaluation avec le prix, si ça fait du sens.

4 Donc, également un autre point qui... qui
5 est important de tenir en compte au niveau du prix,
6 là, c'est qu'on... on ne connaît pas l'ouverture
7 des producteurs de GSR à la négociation des
8 cessions de volumes. On sait pas quel producteur va
9 être ouvert ou non. Donc, Énergir, par exemple,
10 parle que certains - je fais un peu un parallèle,
11 là - producteurs ne seraient pas intéressés à
12 valoriser les UC parce que ce serait une lourdeur
13 administrative. Est-ce qu'on pourrait appliquer le
14 même argument pour la cession de volumes? Donc, une
15 lourdeur administrative, ils ne seraient pas
16 intéressés à gérer un client autre qu'Énergir.

17 Également, on ne connaît pas leurs
18 conditions négociation. Est-ce qu'une fois que le
19 marché des UC va prendre son envol, par exemple le
20 marché de l'UC prend son envol et les UC liquides
21 ont une grande valorisation, est-ce qu'il va y
22 avoir des producteurs un peu plus gourmands. Donc,
23 on ne sait pas... en fait, c'est quoi le... en
24 fait, les conditions de négociation. Donc, on pense
25 que c'est souhaitable de mettre les chances de

1 notre côté et d'offrir l'ensemble des volumes à la
2 cession... à la cession. Et puis gérer l'impact sur
3 le prix avec les critères... excusez-moi, comment
4 ça s'appelle... la caractéristique contractuelle
5 établie par la Régie.

6 Donc, Énergir doit offrir une solution
7 commercialement intéressante qui aiderait autant
8 les clients que le Distributeur à atteindre leurs
9 obligations réglementaires. Donc, si vous voulez
10 passer à la diapositive suivante s'il vous plaît.

11 Donc, ici, on parle de l'évaluation des
12 outils de conformité liés au RCP. Donc, en premier
13 lieu, l'ACIG souhaite poser un petit bémol sur les
14 estimations présentées et présenter une utilisation
15 des revenus où l'ensemble de la clientèle sur
16 laquelle pèse les risques de distribution du GSR
17 pourrait bénéficier de sa part des volumes générés
18 dans l'esprit d'un partage équitable.

19 Donc, les recommandations de l'ACIG
20 allaient comme suit. Ce serait d'autoriser Énergir
21 à vendre les unités de conformité qui seraient pas
22 cédées aux industriels. En fait, l'ACIG ne voit pas
23 d'inconvénient qu'Énergir valorise les UC si elles
24 ne sont pas demandées par la clientèle, qu'elle
25 soit industrielle ou autre. D'autoriser que les

1 revenus provenant des UC soient utilisés afin de
2 protéger les consommateurs et de favoriser la
3 commercialisation du GSR, tel que décrit à la
4 section 5.6 de la preuve. Puis d'instaurer des
5 mesures de suivi pour les données de marché des UC
6 et de la stratégie d'Énergir pour valoriser les UC.

7 Donc, Monsieur le Greffier, vous pouvez
8 passer à la diapositive suivante. Donc, avant de
9 débuter, l'ACIG souhaite aborder la question de la
10 cohabitation réglementaire entre le RCP et le
11 SPEDE, notamment au niveau du double-comptage et de
12 l'additionnalité chez les clients industriels. Donc
13 l'ACIG a pris connaissance et comprend en fait
14 l'interprétation d'Environnement et Changement
15 climatique Canada et du ministère de
16 l'Environnement du Québec au niveau des
17 correspondances qu'ils ont eues avec Énergir.

18 Toutefois, on souhaite mettre en garde ou
19 en fait on souhaite que l'ensemble des parties au
20 dossier se montre prudente quant au cadre
21 réglementaire qui est mis en place. Donc, le SPEDE,
22 il est présentement en révision, comme je vous ai
23 mentionné plus tôt. On revoit les règles. Puis on
24 est avec la première mouture du RCP, donc on est au
25 tout début. Donc, il ne faudrait pas écarter

1 d'emblée qu'il n'y aurait pas un futur
2 chevauchement entre les deux programmes. Donc,
3 on... en fait, de ce qu'on entend un peu dans le
4 milieu, c'est qu'en fait les... le RCP est a été un
5 peu conçu en silo par rapport au SPEDE, donc tant
6 que les deux programmes n'ont pas été arrimés en
7 activité simultanément, donc par exemple un an ou
8 deux, c'est difficile de se prononcer sur les...
9 les impacts et la comptabilisation des GES. Donc...
10 donc, on croit qu'afin de maintenir la crédibilité
11 du GSR comme une source de décarbonation, donc,
12 c'est important de prendre des décisions au
13 meilleur des connaissances actuelles et de
14 respecter les standards qui régissent les
15 réductions de GES.

16 À l'ACIG, on a un peu un malaise au niveau
17 du double comptage. En fait, au niveau de comment
18 le SPEDE et le RCP fonctionnent et comptabilisent
19 les GES, en fait, on pourrait avoir un auditeur
20 externe à la juridiction qui inspecte, on a des
21 membres qui ont des sièges sociaux en Europe et aux
22 États-Unis et ailleurs dans le monde, et ils
23 regardent de loin la façon que les GES sont
24 comptabilisés au Canada et pourraient trouver une
25 certaine problématique à ce niveau-là.

1 Donc, ce risque s'amenuise, en fait, pour
2 la formation de l'ACIG concernant la cession de
3 l'ensemble des attributs environnementaux. En fait,
4 si l'ensemble des attributs environnementaux, les
5 industriels gardent la maîtrise de leurs stratégies
6 de décarbonation et s'assurent que le GSR ne sera
7 comptabilisé qu'une seule fois.

8 Donc, ensuite, si on passe à l'analyse du
9 potentiel... Ah! excusez-moi, Monsieur le Greffier,
10 juste rester ici, là, merci. Donc, si on passe à
11 l'analyse du potentiel de valorisation des UC à
12 l'horizon deux mille trente (2030). Donc, il y a
13 plusieurs hypothèses qui ont été soulevées. Donc,
14 vous les voyez à l'écran. Donc, la quantité de GSR
15 injectée, l'IC moyen, la signature des accords, le
16 partage des revenus des UC avec les producteurs de
17 GSR, le prix des UC et la saturation potentielle du
18 marché des UC gazeux.

19 Donc, ici, je vais me concentrer juste sur
20 deux hypothèses. Donc, vous pouvez consulter
21 l'analyse des autres hypothèses dans la preuve de
22 l'ACIG. Donc, ici, on commence par les UC moyens.
23 En fait, on voit ici au Tableau 1 qui a été fourni
24 à la question 4.1 de la DDR numéro 1 de l'ACIG.
25 Donc, on voit ici les variations du nombre de UC

1 créés selon une plage de variabilité de l'IC du
2 GSR, qu'on voit qui est comprise entre moins cinq
3 grammes (-5 g CO₂/MJ) à trente-cinq grammes
4 équivalent de CO₂ par mégajoule (35 g CO₂/MJ).

5 Donc, autrement dit, on croit qu'Énergir
6 est partie d'une valeur moyenne de quatorze
7 (14 g CO₂/MJ). Ils ont soustrait moins dix-neuf (-
8 19 g CO₂/MJ) pour avoir la valeur basse et ils ont
9 ajouté plus vingt et un (+21 g CO₂/MJ) pour la
10 valeur haute.

11 Donc, on obtient un nombre potentiel d'UC
12 créées à l'horizon vingt trente (2030) compris
13 entre six virgule cinq millions (6 500 000) de UC
14 et deux virgule neuf millions (2 900 000) de UC.
15 Donc, il y a quand même une bonne variation.

16 Aussi, on a également pris connaissance à
17 la lecture de la preuve de l'expert Beaudoin et on
18 se rend compte qu'on a peut-être plutôt à
19 s'attendre à une UC moyenne un peu plus basse.
20 Donc, ici, dans la preuve, il a été suggéré à se
21 rendre à moins de cinquante grammes équivalent de
22 CO₂ par mégajoule (-50 g CO₂/MJ).

23 Et il a établi un point d'équilibre entre
24 la génération des UC gazeuses, de catégorie gazeuse
25 et la limite de dix pour cent (10 %) des

1 obligations réglementaires des fournisseurs
2 principaux. Donc, il a été établi une intensité
3 carbone de moins cinq grammes équivalent de CO2 par
4 mégajoule (-5 g CO2/MJ). Donc, si l'intensité
5 carbone est plus basse que moins cinq (-5), on se
6 retrouve en surcréation ou en surgénération et si
7 elle est plus grosse, on est en sous-génération
8 donc sous la limite de dix pour cent (10 %). Donc,
9 on voit que les conclusions de l'expert indique une
10 plus grande création d'UC que ce que prévoit
11 Énergir.

12 Ensuite, si on se penche sur la deuxième
13 hypothèse qui a été posée par Énergir sur la
14 saturation potentielle du marché des UC gazeuses,
15 on remarque que le biogaz et l'hydrogène n'ont pas
16 été pris en compte dans la génération des UC
17 gazeuses. Donc, ça serait deux combustibles qui
18 pourraient aider à saturer le marché, limitant
19 ainsi la valorisation des UC, la valorisation que
20 prévoie Énergir.

21 Donc, en somme, c'est que la surestimation
22 de l'intensité carbone plus la présence des autres
23 combustibles gazeux, ça pourrait amener à une
24 surcréation des UC de catégories gazeuses, donc une
25 perte de valeur si Énergir garde l'entièreté des

1 droits de créer des UC pour elle. Donc, ici, il
2 faut mettre un petit bémol spécialement dans le cas
3 où Énergir ne cède pas les droits de créer des UC.

4 Évidemment, si on se retrouve dans la
5 situation où Énergir cède généreusement ses UC aux
6 industriels, bien, en fait, on aurait un partage
7 des UC où Énergir pourrait quand même valoriser ses
8 UC gazeuses pour sa clientèle résidentielle,
9 commerciale et institutionnelle. Et les industriels
10 qui le désirent, puissent valoriser leurs UC au
11 niveau liquide et l'ensemble des parties serait
12 gagnant et au bénéfice de l'ensemble de la
13 clientèle.

14 Donc, si on peut passer à la diapositive
15 numéro 9. Merci. Donc, ici, on passe à
16 l'utilisation des revenus liés à la vente des UC
17 qui n'auraient pas été cédées à des industriels et
18 qu'Énergir aurait valorisées.

19 Donc, avant de commencer, je tiens à
20 recadrer la position de l'ACIG. Ça a été fait dans
21 un contexte où il y a une future socialisation dans
22 le mécanisme de la molécule de GSR. On a entendu
23 Enbridge, que lui aussi retournait... le
24 distributeur retournait également les revenus liés
25 aux UC dans le tarif GSR, mais ici, il faut

1 comprendre que les clients en achat direct, comme
2 les industriels, n'ont aucune obligation et n'ont
3 aucun enjeu de socialisation en Ontario.

4 Donc, on... l'ACIG a fait partie des
5 intervenants dans le dernier dossier de
6 « rebasing » en Ontario et a étudié la preuve
7 d'Enbridge et les industriels ont été écartés des
8 obligations de consommation de GSR. Ils peuvent en
9 consommer auprès d'Enbridge s'ils le désirent, mais
10 il n'y a pas d'enjeu au niveau de la socialisation.

11 Donc, si on va à la recommandation de
12 l'ACIG, donc on propose une solution en trois
13 volets. Donc, le premier volet, ce serait de
14 protéger la clientèle du surcoût du GSR invendu.
15 Donc, ici, les revenus de la vente des UC
16 couvriraient les coûts du GSR invendu. Donc, ça
17 éliminerait l'imprévisibilité tarifaire d'une
18 socialisation future.

19 Ensuite, le deuxième volet, ce serait de
20 financer les initiatives de décarbonation. Donc, on
21 pense notamment au PED, au Programme
22 d'encouragement de décarbonation. Donc, pour le
23 bénéfice de tous, ici, Énergir a déposé dans sa
24 cause tarifaire un programme commercial où elle
25 propose de rémunérer l'adhésion au GSR et à la

1 biénergie sur la base des émissions de GES évités.

2 Donc, ici, dans le cas du PED, on parle
3 d'une réduction de tarif d'environ deux dollars le
4 gigajoule (2 \$/GJ) qu'on parle. Donc, si on finance
5 ce programme-là par les revenus d'UC, en fait, on
6 crée un cercle vertueux où la valorisation des
7 émissions évitées permet d'engendrer d'autres
8 émissions évitées.

9 Et finalement, le troisième volet, ce
10 serait de réduire le tarif GSR, donc la balance des
11 revenus qui resterait disponible serait allouée à
12 la réduction du GSR. Et qu'est-ce qui est bien de
13 cette proposition-là, c'est que c'est une
14 proposition dynamique. Dans le sens que si la
15 cession de volumes marche bien, il y a une hausse
16 de la demande volontaire, eh bien, il ne sera pas
17 nécessaire de verser de l'argent au surcoût du GSR
18 invendu parce qu'il n'y aura pas d'unités à
19 socialiser, donc les revenus iront directement aux
20 initiatives de carbonation et à réduire le tarif.
21 Ou dans le cas contraire, si la cession de volumes
22 ne fonctionne pas, eh bien, les revenus iront en
23 premier au surcoût du GSR invendu.

24 Donc, il y a trois avantages à ces
25 propositions-là, ça serait que l'ensemble de la

1 clientèle est à risque de la socialisation, donc ce
2 serait juste équitable qu'une part des revenus des
3 UC vienne les protéger de cette socialisation.
4 Donc, si l'ensemble des revenus était retourné au
5 tarif GSR, comme le propose Énergir, ça
6 bénéficierait seulement à la clientèle volontaire,
7 alors que le risque de distribution repose sur les
8 épaules de l'ensemble de la clientèle.

9 Ensuite, le deuxième avantage, c'est
10 qu'Énergir n'a pas fait la démonstration que la
11 réduction du tarif GSR allait augmenter à des
12 niveaux... à des niveaux assez élevés qui
13 permettrait d'éviter une socialisation future.
14 Donc, on ne sait pas si le tarif final, si on met
15 l'entièreté des revenus des UC en réduction des
16 GSR, si on en arriverait à un prix qui favoriserait
17 suffisamment la demande volontaire.

18 Et finalement, le troisième avantage, en
19 fait, c'est l'incitatif supplémentaire à une
20 gestion serrée, donc, d'où... c'est ça que je
21 parlais par rapport à la gestion dynamique. Donc,
22 si Énergir vient à arrimer la demande volontaire
23 aux cibles réglementaires, eh bien, l'utilisation
24 des revenus des UC ressemblerait un peu plus à la
25 proposition initiale d'Énergir. Donc, on croit que

1 cette proposition-là, c'est une utilisation
2 prudente et mesurée des revenus d'UC. Puis c'est
3 une meilleure stabilité tarifaire pour l'ensemble
4 de la clientèle.

5 Puis finalement si je peux faire un
6 commentaire sur la dernière recommandation de
7 l'ACIG au niveau des mesures de suivi. Donc, en
8 fait, ce serait... on recommandait de déposer des
9 mesures de suivi notamment sur l'évolution du
10 marché des UC, de sa stratégie et de son
11 utilisation des revenus liés aux UC. Dans le sens
12 où si la Régie accepte que les UC soient une
13 utilité réglementée, l'impact de ces revenus-là sur
14 le tarif GSR et sur la clientèle serait quand même
15 assez important. Je ne veux pas aller du côté
16 juridique nécessairement mais ce serait... On croit
17 que ce serait de la compétence de la Régie de
18 surveiller ces activités-là et de s'assurer que la
19 clientèle reçoit un bénéfice optimisé.

20 Donc, si on peut passer à la prochaine
21 diapositive s'il vous plaît. Le troisième sujet sur
22 le processus de sélection des contrats
23 d'approvisionnement à fort potentiel d'UC. Donc,
24 notre recommandation va comme suit, ce sera : de
25 considérer d'inclure une caractéristique

1 contractuelle directement liée à l'intensité
2 carbone dans l'approvisionnement de contrats
3 d'achats de GSR. Donc, oui, on revient avec
4 l'intensité carbone. Donc, on croit que ce serait
5 nécessaire pour cibler les contrats qui
6 intéresseront les clientèles à des clients
7 industriels.

8 Donc, si on peut passer à la diapositive
9 suivante s'il vous plaît. Donc, si on regarde un
10 peu la proposition d'Énergir, en fait Énergir, on
11 fait un bref commentaire, Énergir propose de
12 modifier sa caractéristique contractuelle de prix
13 pour pouvoir y soustraire la valeur des UC.

14 En fait, on fait juste constater que seuls
15 les coûts d'acquisition semblent modifiés par cette
16 proposition-là, mais que les cibles ne sont pas
17 touchées par la proposition d'Énergir. Donc, les
18 cibles de vingt (20 \$), vingt-cinq (25 \$) et
19 quarante-cinq (45 \$) n'étaient pas vraiment une
20 baisse. Donc, c'est la constatation que l'ACIG
21 fait.

22 Mais également, on aimerait faire une autre
23 remarque par rapport à ça. On croit que le désir
24 d'Énergir d'intégrer la valeur des UC, en fait, ça
25 reflète le désir de valoriser la réduction des GES

1 ou la valeur de l'intensité carbone. Donc si on
2 veut valoriser les UC dans le processus de
3 sélection des contrats d'approvisionnement, on
4 croit que la valeur des UC mérite d'être tenue
5 contre.

6 Par exemple, si la Régie accepte d'intégrer
7 les unités de conformité au prix du GSR, Énergir en
8 fait se retrouve dans une situation où elle va
9 souhaiter maximiser son nombre d'unités de
10 conformité en recherchant les contrats avec l'IC la
11 plus basse pour diminuer son coût d'acquisition.
12 Donc, pour l'ACIG, ça ne fait pas de sens
13 d'utiliser un proxy comme l'UC alors qu'on a un
14 concept qui se nomme intensité carbone qui fait la
15 même chose.

16 Avec l'UC, en fait, on se cantonne à un
17 attribut environnemental spécifique et qu'on ne
18 connaît pas évidemment le futur. Alors qu'avec
19 l'intensité carbone, en fait, c'est un concept un
20 peu plus large qui pourrait toucher plus
21 d'attributs environnementaux.

22 Donc, finalement, l'ACIG souhaite souligner
23 encore l'importance que jouera le GSR dans la
24 décarbonation des installations de ses membres.
25 Puis il semble approprié qu'Énergir sécurise dès

1 maintenant des approvisionnements où UC permet au
2 GSR de garder sa pertinence sur toute la durée du
3 contrat. Donc, on signe des contrats de vingt (20)
4 ans, donc, c'est important que le GSR soit
5 pertinent en deux mille vingt-trois (2023), en deux
6 mille trente-trois (2033) et en deux mille
7 quarante-trois (2043).

8 Je pense qu'on peut passer à la diapositive
9 suivante. Donc, ici, on est au dernier sujet, soit
10 la période d'application des méthodologies de
11 valorisation du GSR et de cession de volume. Ici,
12 ce que l'ACIG propose en fait, c'est de fixer un
13 rendez-vous avec la Régie, Énergir, les autres
14 intervenants où on pourrait venir faire un bilan
15 des mesures de commercialisation mises en place et
16 voir si le marché du GSR a besoin d'un bon coup de
17 pouce pour développer la demande volontaire.

18 Donc, on pense que, en laissant deux ou
19 trois ans, ça va laisser le temps au marché du GSR
20 de se développer, de mûrir. Puis ce sera
21 l'opportunité de poser un nouveau regard sur les
22 besoins de la clientèle industrielle, notamment au
23 niveau de l'intensité carbone et des besoins de
24 l'ensemble de la clientèle..

25 Donc, la recommandation de l'ACIG se lisait

1 comme suit : ce serait d'approuver l'application
2 des méthodologies de valorisation du GSR et de
3 cession de volumes présentées au dossier par l'ACIG
4 jusqu'à l'année deux mille vingt-cinq, deux mille
5 vingt-six (2025-2026). Ici, la recommandation
6 initiale en fait coïncidait avec la période
7 d'autorisation des caractéristiques contractuelles
8 autorisées par la Régie.

9 Donc, si on peut passer à la diapositive
10 suivante, s'il vous plaît. Donc, à la diapositive
11 13 et 14, vous avez l'ensemble des conclusions et
12 recommandations de l'ACIG. Donc, en fait, s'il y a
13 un message à retenir de notre mémoire, des
14 recommandations, c'est que l'intérêt des
15 industriels, c'est de connaître l'intensité carbone
16 et d'acquérir les attributs environnementaux. Donc,
17 il doit y avoir une possibilité de valoriser cette
18 intensité de carbone. Et dans ce dossier-ci, ça
19 passerait par la solution de cession de volumes.
20 Donc, l'ACIG croit que c'est important de mettre
21 des solutions de commercialisation qui sont
22 adaptées à la réalité des industriels et cohérentes
23 également.

24 Voilà! C'est ce qui complète. Est-ce que
25 monsieur Sebaa aurait un complément d'information à

1 ajouter?

2 M. NAZIM SEBAA :

3 R. J'aurais peut-être un complément sur la cession des
4 volumes. Je voudrais juste qu'on fasse un peu le
5 contexte, s'il vous plaît. Je voudrais
6 recontextualiser. Si vous vous rappelez, l'ACIG a
7 parlé de ça en deux mille vingt et un (2021), on
8 avait amené cette notion-là. Pourquoi on avait
9 proposé cette solution? On n'avait pas appelé ça
10 cession de volumes exactement. Ce n'est pas le
11 thème, je crois, de mémoire, mais on avait parlé
12 des industriels qui étaient avec Énergir pour
13 acquérir du GSR.

14 Donc, ça, ça visait deux choses. Ça visait
15 premièrement les capacités des industriels au
16 Québec à s'approvisionner en GSR.

17 L'approvisionnement est pris par Énergir pour les
18 raisons qu'on ne refera pas, mais on sait pourquoi.
19 À l'industriel, le choix d'acheter cette molécule
20 chez Énergir ou le choix d'acheter sa molécule sur
21 le marché en achats directs, ça sera toujours un
22 achat direct. Sur les membres de l'ACIG, il y en a
23 qu'un seul qui vient de passer en achats de
24 molécule chez Énergir, mais il n'y en a aucun
25 autre. Tout le monde est en achats directs pour la

1 molécule gaz. Je dois vous dire que c'est pareil en
2 Ontario. Personne ne passe par un distributeur.
3 Donc, s'il avait le choix, on ne passerait pas par
4 le distributeur.

5 Deuxième point, la cession de volumes a été
6 pensée pour contourner l'impossibilité qu'Énergir à
7 fournir une intensité carbone pour un industriel
8 pour le GSR qu'il consomme. On l'avait demandé. Il
9 y avait des discussions de certains membres à
10 Énergir, bien avant les taxes, à peu près en deux
11 mille vingt (2020) où ça a commencé, il y avait des
12 discussions avec Énergir pour avoir une IC, un GNR
13 avec une IC donnée, et avec un prix différent à
14 l'époque. Déjà, c'était, on pouvait se commettre à
15 payer plus cher si on avait un attribut
16 environnemental qu'on souhaitait. Donc, c'était
17 comme ça qu'on avait amené la cession de volumes.
18 C'était pour répondre à ces deux - c'était en gros
19 pour contourner la difficulté qu'on avait devant
20 nous. C'était ça le deal.

21 Maintenant, je rajouterai peut-être un
22 point. C'est le risque pour le reste de la
23 clientèle. L'idée première, alors, tout juste on va
24 penser la chose, toujours en mode, je veux réduire
25 les émissions de gaz à effet de serre. C'est le

1 seul objectif d'un industriel, ils n'en ont pas
2 d'autres objectifs contre à sa stratégie d'achats
3 de GNR. Ils n'en ont pas d'autres.

4 Quel intérêt d'aller négocier une cession
5 de contrats pour du GSR, à dire zéro carbone,
6 neutre carbone. Parce que comme il doit rester en
7 achats avec Énergir, parce que c'est le même
8 résultat à la fin de la journée. Donc, s'il y a
9 cession de volumes, ce serait pour les GSR à une
10 certaine caractéristique environnementale pour un
11 besoin bien spécifique, et généralement de ce qu'on
12 a vu de toutes les présentations, c'est les GSR qui
13 coûtent le plus cher.

14 Donc, l'idée, c'est d'aller prendre des GSR
15 qui coûtent le plus cher à Énergir, donc à
16 l'ensemble de la franchise et de la clientèle et
17 non pas d'aller piquer dans les GSR moins chers.
18 Là, il y a le marché - il y a l'offre d'Énergir qui
19 est disponible, donc zéro pour zéro, bien, on va
20 éviter une tracasserie administrative, si je peux -
21 donc, il n'y a pas d'intérêt à aller demander
22 d'ouvrir votre portefeuille pour du zéro, ce serait
23 dans ce cas-là peut-être pour des questions
24 volumétriques, et encore, ça dépend et encore,
25 Énergir resterait toujours neutre quoiqu'il

1 advienne. Sa stratégie, c'est-à-dire ce que je peux
2 ouvrir, ce que je ne peux pas ouvrir en fonction
3 des besoins de sa clientèle, elle ne peut pas
4 favoriser au détriment. Ça, on a bien compris le
5 principe qui sous-tend la réglementation
6 énergétiquement. C'est ça. Je voulais juste refaire
7 un peu le focus là-dessus pour ne pas perdre de vue
8 pourquoi on vient avec ça.

9 Et après, il y a eu des discussions avec
10 Énergir, ça a très bien discuté, ils ont été très
11 ouverts. On a proposé des choses. Ils n'ont pas
12 pris - la question c'est pas de savoir qui a
13 raison, qui a tort, c'est de trouver la solution la
14 plus idoine, on va dire, et celle qui... mais ils
15 ont quand même fait l'effort de nous inviter. Ils
16 nous ont partagé leurs préoccupations, on a partagé
17 nos préoccupations et on est arrivé avec ça.

18 Maintenant, la proposition d'Énergir en
19 tant que telle, la cession de volumes, sans le
20 droit de créer des UC, je crois que la question a
21 été posée tout à l'heure. Est-ce je m'embarque,
22 alors, non, je ne devrais pas, mais la question a
23 été posée, mais je répondrai au nom de l'ACIG - pas
24 d'attribut environnemental, pas de GSR. Tout aussi
25 cru, aussi simple que ça. Vous ne vendez pas mon

1 attribut environnemental, il n'y a plus d'intérêt à
2 ce que j'aie le GSR. Après, on peut élaborer
3 longtemps sur les objectifs réglementaires, non
4 réglementaires, et le pourquoi du comment, pourquoi
5 on a besoin de ce GSR-là, ça, je peux vous en faire
6 un exposé avec monsieur Vachon, on peut en parler
7 pendant des heures. Mais la partie et la synthèse
8 du GSR sans son attribut environnemental, pour un
9 industriel, n'a aucune valeur. Donc, il n'y a aucun
10 intérêt, aucun. C'est très bien ce qu'a dit madame
11 Simard de laisser la porte ouverte, de ne jamais
12 insulter l'avenir. À ce jour-ci, il n'y a pas les
13 attributs environnementaux, il n'y aura pas du tout
14 d'industriels qui n'aurait pas - d'Énergir pour
15 chercher du GSR, parce que ça n'a aucun intérêt.

16 Les membres en ont discuté, ça fait...
17 monsieur Vachon est venu parader depuis le mois de
18 janvier passé sur des questions pour le comptage.
19 Et les membres, on discute de ça très souvent, et
20 ça revient pratiquement à chaque réunion, ça
21 revient cette question des attributs
22 environnementaux du GSR. Les craintes qu'ils ont,
23 c'est des préoccupations qu'on partage, de se
24 retrouver dans un système dans quelques années, où
25 on va devoir tout détricoter, parce qu'on aura fait

1 de mauvaises déclarations, pas de manière
2 consciente ou sciemment, mais ça nous pend au nez,
3 c'est très nouveau. Les deux systèmes sont en train
4 de se chevaucher, les réponses qui ont été données
5 par les deux ministères, le fédéral ou le
6 provincial, vous l'avez vu dans la DDR qu'on a
7 soumise à Énergir dans leur réponse. Je suis
8 désolé, je l'ai lue à peu près une quinzaine de
9 fois, j'ai essayé de l'interpréter comme j'ai pu,
10 c'est tout sauf une réponse convenable. C'est
11 une... très nébuleuse. On peut l'interpréter, on
12 peut étirer longtemps, ça, c'est à la limite un
13 sujet de philosophie. Mais avant que j'évoque ça,
14 c'est une vraie préoccupation.

15 Un des plus gros consommateurs de gaz au
16 Québec m'a dit clairement, on a fait, avec monsieur
17 Vachon, on a fait même une réunion avec leur
18 département développement durable, qu'il y avait
19 comme objectif d'aller acheter du GNR auprès
20 d'Énergir. Cette question du risque de double
21 comptage, les freins. Et là, on ne parle pas d'un
22 (1 Mm³) ou deux millions de mètres cubes (2 Mm³),
23 on parle de dizaines de millions de mètres cubes de
24 GSR, qu'ils ne vont pas consommer, ils attendent la
25 décision de l'étape E, de voir comment ça va se...

1 tout ça se formaliser, mais pas d'attribut
2 environnemental, pas de GSR, ça, c'est la - on va
3 dire c'est le coeur même de la discussion. Je vais
4 m'arrêter là pour l'instant, je vous laisser poser
5 des questions pour parfaire. Merci.

6 Me PAULE HAMELIN :

7 Je n'aurai pas d'autres questions pour les témoins.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci. Maître Thibodeau?

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Je vous demanderais juste une petite minute, ce ne
12 sera pas bien long.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 En fait, je voulais vous offrir si vous vouliez
15 passer à la fin, parce que d'habitude les
16 entreprises qui sont demandeurs passent à la fin.
17 Là, on avait inversé, on a tout inversé. Si vous
18 voulez passer à la fin.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 C'est rare qu'on a l'occasion de commencer en
21 premier, là, on a le temps. Puis de toute façon, je
22 vais écouter les questions de mes confrères aussi,
23 donc je vais seulement prendre une minute, là, pour
24 consulter par rapport à un point spécifique, puis
25 après ça, on va pourra commencer.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pas de problème.

3 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

4 Q. **[139]** Alors, bonjour. En fait, probablement plus
5 des questions de clarification puis vous pourrez me
6 corriger en cours de route.

7 Mes questions portent davantage par rapport
8 à la cession de volumes. Puis je vais séparer là
9 parce qu'évidemment, il y a des clients qui
10 pourraient être fournisseurs principaux et d'autres
11 clients pourraient ne pas être fournisseurs
12 principaux. Pour les clients qui ne sont pas des
13 fournisseurs principaux, donc les clients qui n'ont
14 aucune obligation à respecter en vertu du RCP, si
15 ces clients-là décident de consommer du GSR à
16 faible intensité carbone via une cession de volume,
17 est-ce que vous êtes d'accord avec moi que le fait
18 que les droits de créer l'UC qu'ils soient cédés ou
19 non, ne change rien par rapport au caractère
20 renouvelable du GSR ou par rapport à l'intensité
21 carbone du GSR qu'ils consommeraient?

22 M. ANTHONY VACHON :

23 R. En fait, avec nos discussions avec nos membres, ce
24 qu'on comprend, c'est que si l'UC est valorisée,
25 l'intensité carbone disparaît dans le sens que le

1 GSR ne sera plus à faible intensité carbone, parce
2 que cet attribut réglementaire va être valorisé.
3 Donc, ça va redevenir, il va juste, en fait, rester
4 l'attribut du caractère renouvelable au niveau du
5 SPEDE. Mais par exemple, ils ne pourront plus dire
6 dans leurs déclarations ou à leurs auditeurs qu'ils
7 ont consommés dix millions de mètres cubes (10 Mm3)
8 à moins cinquante grammes équivalents de CO2
9 (-50 g CO2/GJ). Ça, ils ne pourront pas le dire,
10 parce que ça a été valorisé par Énergir, donc.

11 Q. **[140]** Donc, pour l'ACIG, si des unités de
12 conformité sont créées et vendues, le GSR qui est
13 consommé reviendrait à l'équivalent du gaz fossile,
14 dans le fond, dans l'intensité carbone?

15 M. NAZIM SEBAA :

16 R. Je ne vais pas dire ça comme ça. Je vais essayer
17 d'agrandir votre carré de sable - non, pas votre
18 carré de sable. On va essayer d'agrandir le carré
19 de sable.

20 Q. **[141]** Oui.

21 R. Vous essayez d'amener la chose vers le SPEDE vers
22 le stricto-réglementaire. L'idée est simple. Ce que
23 fait que le GSR, c'est avant tout sa capacité de
24 réduction de gaz à effet de serre, des émissions de
25 gaz à effet de serre. C'est ça, vous l'avez dit

1 dans votre réponse à notre DDR à la question 3.1,
2 dans le paragraphe vous dites : « UC égale
3 réduction de gaz à effet de serre. »

4 Donc, du moment que vous détachez cette
5 réduction de cette molécule et que vous la cédez à
6 un tiers, élaborément quand je suis là,
7 intellectuellement et d'un point de vue très
8 objectif, cette molécule a perdu son caractère de
9 réduction de gaz à effet de serre, je ne pourrais
10 pas dire d'un point de vue physique, parce que
11 c'est du GSR qui existe, donc physiquement, il est
12 là. C'est-à-dire que si ça rentre dans vos
13 obligations volumétriques, il n'y a aucun spot d'un
14 pour cent (1 %), on ne voit comment on pourrait
15 opposer ça. Par contre, la durabilité, le caractère
16 qui font l'attrait du GSR, bien, il n'est plus,
17 parce que c'est notre personne qui est en train
18 d'en bénéficier, celle qui a acheté les UC ou celle
19 qui a acheté le potentiel de réduction, par
20 ailleurs.

21 Donc, le GSR reste du GSR, mais si vous
22 prenez celui qui a une obligation et celui qui n'en
23 a pas, si vous les séparer et une vous l'envoyez,
24 une, sujet (inaudible), peut-être d'un point de vue
25 du SPEDE au jour d'aujourd'hui, ça peut compter. Je

1 fais amende honorable à mon corps défendant, et
2 avec plusieurs migraines passées derrière pour
3 essayer de comprendre, mais je peux l'admettre, je
4 vous l'admets.

5 Par contre, comme l'a dit monsieur Vachon
6 dans la présentation, cet industriel-là qui n'est
7 pas un FP, qui n'est pas soumis à la RCP, a un
8 ensemble de personnes qui l'audite derrière de ces
9 émissions et ça, je dois dire : monsieur, votre GSR
10 que vous avez acheté, son caractère de réduction de
11 gaz à effet de serre a été cédé à un tiers. Comment
12 vous pouvez, vous, me l'enregistrer? Ça ne marche
13 pas.

14 Et c'est là où ça va coincer. Et c'est là
15 où ça coince chez beaucoup d'industriel. Sans
16 compter qu'il y a une autre variable qu'on est en
17 train d'omettre. Il y a des industriels qui ont
18 comme résidus des combustibles liquides qui ne sont
19 pas soumis à la RCP, mais qui ont des combustibles
20 liquides. Réfléchissez deux secondes, en vous
21 disant : tiens, cet industriel-là, je lui laisse
22 son GSR avec le droit de créer des unités, parce
23 qu'il va pouvoir créer des unités liquides. Cet
24 industriel, peut-être qu'il envisageait même pas de
25 GSR au début, viendrait consommer chez vous du GSR

1 et en grande quantité, parce qu'il a un moyen de
2 valoriser.

3 Donc, en enlevant ça, vous privez aussi
4 certains industriels de certaines opportunités. Et
5 je parle vraiment pour les industriels, je ne parle
6 par pour le segment de la clientèle qui a d'autres
7 préoccupations, d'autres objectifs. Mais pour
8 l'industriel, l'enjeu est là, on ne peut pas les
9 priver sciemment d'une possibilité.

10 C'est même peut-être un argument
11 commercial. Je ne veux pas entrer dans le
12 commercial, mais c'est un argument commercial aussi
13 pour vous. Vous, vous avez des résidus : tiens, si
14 tu me prends du GSR, tu peux faire ça, tu peux
15 faire ça. Vous, vous écoutez vos volumes. Lui, il
16 dit : tiens, j'améliore mon bilan, j'ai une
17 nouvelle voie de valoriser mes initiatives
18 environnementales. Il faudrait ne peut-être pas
19 fermer toutes ces portes-là.

20 Q. **[142]** Je fais du chemin un peu sur ce que vous
21 dites au niveau, bon, si on n'acquiert pas le droit
22 des UC, il n'y aurait pas la réduction de GES qui
23 est associée. Question pour ma compréhension : à
24 l'heure actuelle, il y a des grands clients qui -
25 là, je comprends, un membre de l'ACIG, là - qui

1 consomment du GSR d'Énergir et qui n'acquièrent pas
2 le droit de créer les UC à ce moment-là, donc
3 pourquoi est-ce que ces clients-là acceptent de
4 payer plus cher pour du GSR, alors qu'ils
5 n'acquièrent pas le droit de créer des UC?

6 R. Des clients de l'ACIG? Des membres de l'ACIG?

7 Q. **[143]** J'avais pensé tout à l'heure qu'il y avait un
8 membre de l'ACIG qui consommait du GSR avec
9 Énergir.

10 M. ANTHONY VACHON :

11 R. Par exemple, si on prend un cas hypothétique, un
12 membre de l'ACIG qui consomme actuellement du GSR,
13 en fait, en ce moment, bon, premièrement, il n'y a
14 pas d'intensité carbone liée au GSR, donc il est à
15 zéro. Il n'y a pas de notion de faible intensité
16 carbone; et deuxièmement, bon, là c'est assez
17 récent, là, mais jusqu'à tout récemment, Énergir ne
18 valorisait pas les intensités carbones négatives,
19 donc c'est là qu'il pouvait peut-être jouer dans le
20 sens qu'Énergir n'occupait pas cette place-là dans
21 le processus de valorisation des émissions évitées.

22 Q. **[144]** Donc, l'impossibilité de réduire les GES ne
23 découle pas de l'acquisition de la part du membre
24 de l'ACIG du droit de créer les UC, mais le fait
25 qu'Énergir les valorise, donc, les vende?

1 R. Non, je ne dis pas que... En fait, il ne faut pas
2 que les UC sont non réglementaires, donc il n'y a
3 pas nécessairement de crédit ou d'unités associés à
4 ça, mais c'est plutôt des déclarations basées sur
5 les analyses de cycle de vie faites à l'interne à
6 ce niveau-là. Mais c'est sûr que s'ils refont
7 l'analyse aujourd'hui, alors qu'Énergir crée des
8 UC, bien rapidement ils vont voir, dans les cycles
9 de vie, qu'Énergir occupe de façon réglementaire
10 cet espace-là.

11 Q. **[145]** Parfait.

12 M. NAZIM SEBAA :

13 R. Moi, j'ai un complément, s'il vous plaît.

14 Q. **[146]** Allez-y.

15 R. L'ACIG ne participe pas au processus d'approbation
16 d'un contrat, mais au début, on était là quand
17 même. On l'a regardé et, dès le départ, vous avez
18 eu quand même ce sens-là de dire : j'achète du GSR
19 - je me rappelle, il y avait maître Roy qui était
20 là et qui était très à cheval sur les questions
21 contractuelles, et il y avait, je crois, tous les
22 attributs environnementaux. Vous, vous faisiez
23 comme ça. Et je me rappelle, j'avais dit à mes
24 membres, j'ai dit : « Parfait, ces gars, ils ont
25 tout compris. Prends du GSR... - enfin, avec

1 tout. » Et donc, ipso facto, ce que vous vendiez,
2 c'était du GNR avec tout. Nous, ce qu'on avait
3 demandé c'est : s'il vous plaît, ce n'est pas un
4 produit indifférencié, mais on a plusieurs types,
5 donnez-nous l'intensité carbone. C'était ça. La
6 demande, elle était restée à ce niveau-là.

7 Maintenant, avec l'Étape E, c'est là que
8 vous introduisez une nouvelle caractéristique ou
9 une nouvelle variante dans votre commercialisation,
10 qui est : je garde les unités, le droit de la
11 création des unités de conformité. Et là, ça a
12 changé le jeu. C'est à partir de là que nous, on
13 change. Pour revenir aux membres de l'ACIG, à ma
14 connaissance, il y a peut-être encore un membre qui
15 consomme du GSR et qui a notifié, à ma
16 connaissance, en septembre, à Énergir qu'il ne
17 consommerait plus de GSR. Un autre qui n'en veut
18 plus aussi, qui était en processus. Et dans mes
19 discussions, il y en a peut-être un troisième qui
20 est en route, qui ne consomme pas, mais qui voulait
21 consommer, mais voilà. Donc, c'est-à-dire qu'il y a
22 un désintérêt des membres de l'ACIG du GSR, mais
23 ça, c'est parce qu'il y a une nouveauté.

24 Q. [147] Bien entendu. L'autre pan de ma question,
25 c'est par rapport justement aux clients de l'ACIG

1 ou en fait les clients qui pourraient être les
2 fournisseurs principaux. Bon, je comprends qu'il
3 n'y en a pas nécessairement beaucoup, là, mais on
4 comprend que pour les fournisseurs principaux il
5 pourrait y avoir un intérêt à acquérir le droit de
6 créer des UC, là, pour qu'ils puissent se conformer
7 à leur obligations en vertu RCP. Dans sa preuve,
8 Énergir indique qu'elle est ouverte à s'entendre
9 avec les clients pour céder le droit de créer des
10 UC, là, avec les volumes cédés. Est-ce que c'est
11 une approche qui est acceptable pour l'ACIG?

12 M. NAZIM SEBAA :

13 R. S'entendre et le fait c'est deux choses
14 différentes. On peut s'entendre, ça veut dire quoi
15 on peut s'entendre? Je peux vous l'accorder, je
16 peux pas vous l'accorder. Je peux sur un certain
17 volume, sur un autre. Non, le terme, tout à l'heure
18 on a parlé sur : « prendre acte » et les termes
19 sont très importants. On va rester sur les termes.
20 S'entendre est une chose, on va discuter. On sépare
21 le résultat de tout ça. Parce que là s'il y a une
22 décision de la Régie qui nous autorise comme vous
23 voulez, puis là vous dites qu'on s'entend, mais
24 après vous dites : je n'ai pas à m'entendre, je
25 veux pas. Actuellement, ça ne me convient pas de

1 m'entendre. Et on fait comment, nous?

2 Q. **[148]** Je vais poser la question autrement. Si...
3 est-ce que l'ACIG voudrait qu'Énergir soit obligée
4 de céder l'UC si un client le demande?

5 R. Pour un industriel, le GSR doit être accompagné de
6 tous ses attributs environnementaux, sans aucune
7 exception.

8 Q. **[149]** Et est-ce que l'ACIG demande que le droit de
9 créer des UC soit cédé gratuitement aux membres de
10 l'ACIG?

11 R. C'est-à-dire gratuitement?

12 Q. **[150]** C'est-à-dire Énergir acquiert auprès des
13 producteurs le droit de créer des UC via des
14 accords de création? Si un membre de l'ACIG
15 s'entend avec un producteur pour une cession de
16 volume pour une durée déterminée, est-ce que... je
17 comprends que vous dites qu'Énergir... vous voulez
18 qu'Énergir cède le droit de créer les UC qu'elle
19 acquiert en vertu de son accord de création?

20 R. Je...

21 Q. **[151]** Est-ce que vous voulez qu'Énergir cède
22 gratuitement ces UC-là?

23 R. Dire gratuitement, c'est faux. Parce que quand vous
24 achetez votre GSR, vous l'achetez avec le droit de
25 créer des UC, vous l'achetez avec ce potentiel

1 d'UC. Alors du coup c'est le prix que vous avez
2 payé. Donc là vous cédez la molécule au prix que
3 vous l'avez payée, au prix moyen indépendamment
4 de... La question du prix n'est même pas
5 problématique. Donc non, dire qu'on vous les cède
6 gratuitement, c'est faux. C'est pas gratuit. Par
7 contre, je vais laisser après la parole à monsieur
8 Vachon qui la demande. Allez vas-y, je te laisse.

9 M. ANTHONY VACHON :

10 R. En fait, je pense que ce serait plus une question à
11 notre procureur parce qu'on commence à parler de
12 relations contractuelles entre le clients et
13 Énergir, le producteur, donc...

14 Q. **[152]** Parfait. J'irai pas plus loin.

15 R. C'est...

16 Q. **[153]** Je ne le forcerai pas à se lever, là. Je
17 n'irai pas plus loin avec cette question-là.

18 M. NAZIM SEBAA :

19 R. C'est pas pour le côté juridique, c'est le côté
20 principe.

21 Q. **[154]** Oui.

22 R. C'est-à-dire, moi, je vous donne des UC
23 gratuitement, c'est faux. Non. C'est pas comme ça.
24 On l'a démontré avec votre exemple fictif de trente
25 gigajoules (30 GJ), je l'achète avec les UC. Vingt

1 gigajoules (20 GJ), je l'achète sans les UC. On
2 prend celui que vous achetez à trente gigajoules
3 (30 GJ), avec les UC. C'est un transfert, c'est pas
4 la même chose. Après si vous l'achetez pas, si le
5 producteur ne veut pas vous vendre le droit et
6 qu'il le vend à un tiers, ça c'est une tout autre
7 « business », Énergir c'est...

8 Q. [155] Je vous amène à la... la réponse, donc la
9 pièce ACIG-0153, qui est la réponse de l'ACIG à la
10 DDR 5 de la Régie. Et ce serait à la page 5, donc
11 c'est la pièce ACIG-0153. C'est dans le préambule,
12 là, pendant qu'on va la chercher, là. Donc,
13 évidemment on en a parlé tout à l'heure, une des
14 conditions demandées par Énergir, là, c'est que la
15 cession de volume n'ait pas d'impact à la hausse
16 sur le prix moyen du GSR. Donc, si par exemple on a
17 le prix moyen, présentement nos acquisitions de
18 contrat de GSR de vingt-quatre dollars (24 \$), je
19 comprends qu'Énergir ne voudrait pas céder un
20 contrat à dix-neuf dollars (19 \$) pour ne pas avoir
21 d'impact à la hausse sur ce coût moyen
22 d'approvisionnement. Dans sa réponse à la question
23 1.4, donc à la page 5. Oui. Donc, l'ACIG mentionne
24 que le critère par rapport au prix est trop
25 contraignant. Vous en avez fait mention tout à

1 l'heure. Et que le fait d'offrir les contrats les
2 plus chers que le prix moyen est une solution qui
3 est plus attrayante?

4 Mais dans l'avant-dernier paragraphe qu'on voit ici
5 la réponse, l'ACIG mentionne, rajoute sa
6 proposition, donc la proposition de l'ACIG :

7 [...] ne fera pas augmenter le prix
8 moyen du GSR et que les clients en
9 demande volontaire verraient
10 ultimement une réduction globale de
11 leur tarif GSR.

12 Ma question est la suivante : êtes-vous d'accord
13 avec moi que s'il n'y a pas de critère de prix et
14 que si Énergir cède les contrats qui sont moins
15 chers que le coût moyen d'approvisionnement, ça va
16 nécessairement avoir un impact à la hausse sur le
17 prix moyen. Surtout si on parle, comme vous disiez,
18 de volumes importants, pour lesquels les
19 fournisseurs principaux vont être intéressés.

20 M. ANTHONY VACHON :

21 R. Considérant qu'il y ait une proposition dans le
22 dossier de la part d'Énergir, l'ACIG de réduire les
23 tarifs GSR par les UC, le tarif effectif par la
24 clientèle va être plus bas que le tarif initial.
25 Donc, non, il n'y aurait pas d'effet à la hausse.

1 Q. **[156]** Je comprends bien que via la proposition
2 d'Énergir, évidemment, ça va faire baisser le coût
3 moyen d'approvisionnement parce qu'on va tenir
4 compte de l'approvisionnement de la valeur des UC
5 moins le soixante-quinze pour cent (75 %).

6 Donc, si la Régie approuve ça,
7 effectivement, il va y avoir un ajustement à ce
8 niveau-là. Mais si par la suite l'ACIG ou un
9 certain client vient prendre en cession de volume
10 par exemple, le contrat le moins cher d'Énergir,
11 est-ce qu'on s'entend que ça va faire un impact à
12 la hausse sur le prix moyen des approvisionnements
13 et donc sur le tarif GSR que le reste de la
14 clientèle lui aurait payé?

15 M. NAZIM SEBAA :

16 R. Je vous renverrai un peu à ce que j'ai dit en
17 préambule où j'ai dit ma note de contexte. Le but
18 la cession, encore une fois, c'est d'accéder à des
19 GSR de qualité, de « premium ». On va appeler ça un
20 « premium ». Je n'aime pas trop le terme, mais un
21 « premium ». Je n'ai aucun intérêt à avoir du GSR
22 en « premium ».

23 Q. **[157]** Hum, hum.

24 R. Je ne viendrais pas en cession de volume, j'irais
25 tarif GSR classique pas cher, tant mieux. Je veux

1 une cession c'est pour certaines caractéristiques.

2 Q. **[158]** Hum, hum.

3 R. Pas de caractéristique, pas de cession. Pourquoi on
4 va... La vie est déjà compliquée, on ne va pas se
5 la complexifier en plus...

6 Q. **[159]** Je suis d'accord. Bien, en fait...

7 R. C'est pour ça.

8 Q. **[160]** ... je voulais savoir si vous êtes d'accord
9 quand vous mentionnez : « En n'offrant que les
10 contrats les moins avantageux, Énergir ne met pas
11 en place une solution attrayante. » Donc, ça
12 reflète un peu ce que vous dites que les contrats
13 qui seraient attrayants, ça serait les contrats les
14 moins chers?

15 R. Non, ce n'est pas les contrats les moins chers.
16 Attention, là.

17 Q. **[161]** O.K.

18 R. Les moins intenses en carbone. Deux choses...

19 Q. **[162]** O.K.

20 R. ... différentes. Pas « les moins chers », on n'a
21 jamais dit « moins chers ».

22 Q. **[163]** Mais est-ce que vous êtes d'accord avec moi
23 qu'avec la proposition que l'ACIG demande, c'est-à-
24 dire de retirer le critère, l'ACIG va quand même
25 avoir une option d'aller vers les contrats les

1 moins chers. Donc, qui font hausser le coût moyen
2 d'approvisionnement?

3 R. Vous jouez vraiment sur les mots et je vous
4 comprends.

5 Q. **[164]** C'est mon travail.

6 R. C'est votre travail. Mon travail est d'essayer de
7 démêler ça, d'éviter ça.

8 Me PAULE HAMELIN :

9 Je pense que ça fait trois fois que la question
10 est posée, puis le témoin a toujours répondu
11 qu'ils n'allaient pas nécessairement aller vers
12 les contrats les moins chers.

13 Mon confrère revient avec : « Bien, vous
14 savez, il y a des opportunités d'acheter des
15 contrats moins chers. » Le témoin a répondu trois
16 fois la même chose.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Je peux très bien vivre sans la réponse, là. Ça me
19 convient, Madame la Présidente. Je vais formuler
20 quelque chose autrement.

21 Q. **[165]** Pour être sûr de ce que vous demandez à la
22 Régie, dans ce que vous demandez d'approuver, donc,
23 je comprends d'une part que vous demandez à la
24 Régie qu'il n'y ait pas de critère relativement au
25 prix moyen, comme Énergir le demande.

1 Mais est-ce que j'ai raison de comprendre
2 qu'ultimement, ça serait quand même Énergir qui
3 déciderait si elle accepte ou non de céder un
4 volume pour un contrat spécifique?

5 R. C'est vos approvisionnements, ce n'est pas les
6 nôtres. Donc, c'est à vous... Je l'ai dit tout à
7 l'heure, vous êtes maître de ce que vous pouvez
8 céder ou de ce que vous ne pouvez pas céder. Comme
9 toutes les causes tarifaires, c'est d'avoir une
10 intégrité du système. C'est le restant de la
11 clientèle. Vous ne pouvez pas déshabiller Paul pour
12 habiller Jacques pour faire plaisir à un tel ou à
13 un tel.

14 Donc, même à l'Étape C, si vous vous
15 rappelez, regardez les notes sténos. Je crois que
16 c'était la question de SÉ-AQLPA qui avait posé
17 justement sur ça. On dit : Non, on pourrait prendre
18 des contrats qui ne se sont pas vendus. On pourrait
19 prendre des contrats bien spécifiques. Énergir est
20 de toute façon en train d'acheter, à demander
21 l'autorisation pour des contrats à quarante-cinq
22 dollars le gigajoule (45 \$/GJ). Vous allez les
23 acheter anyway bon.

24 Si vous en écoutez une partie pour un
25 industriel, je ne dis pas qu'il va le prendre à

1 quarante-cinq (45 \$/GJ), ça, attention. Mais s'il y
2 a une possibilité, ça va réduire quand même bien.
3 On ne peut pas demander des contrats à quinze
4 dollars (15 \$/GJ) dans les premiers contrats que
5 vous avez passés. Ça n'a jamais été le but, en tout
6 cas, de ma valeur.

7 Q. **[166]** Parfait. Une dernière question, puis... Vous
8 avez un complément, désolé?

9 M. ANTHONY VACHON :

10 R. Non, ça va.

11 Q. **[167]** Parfait. Dernière question, puis n'hésitez
12 pas, Maître Hamelin. Je ne sais pas si ça va
13 déborder. En fait, c'est parce que vous l'avez
14 abordé dans votre présentation, puis j'aimerais
15 peut-être une clarification.

16 Par rapport au SPEDE double comptage, est-
17 ce que vous êtes d'accord avec moi que pour les
18 fins du SPEDE, l'intensité carbone du GSR n'est pas
19 pertinente? Que le seul élément qui est considéré
20 pour déterminer le montant à payer au SPEDE, c'est
21 le caractère renouvelable du GSR?

22 M. ANTHONY VACHON :

23 R. Laissez-moi juste revoir mes notes, juste un
24 instant. Effectivement, quand je parlais du double
25 comptage... En fait, O.K., parfait. Ce que je

1 voulais dire par rapport au double comptage, en
2 fait, c'est que... on est au début de... où le RCP
3 et le SPEDE fonctionnent de façon simultanée. Donc,
4 on a eu les réponses des gens des deux
5 gouvernements qui s'occupent des programmes, de
6 qu'est-ce qu'ils pensent que... comment les marchés
7 vont interagir ensemble, mais nous ce qu'on dit
8 c'est qu'il faut être prudent puis d'attendre...
9 pas d'attendre, en fait, de s'attendre peut-être
10 qu'il y ait un risque, d'ici un ou deux an, peut-
11 être qu'il y ait des rajustements qui se fassent
12 pour tenir compte des réalités de chacun des deux
13 gouvernements.

14 Q. **[168]** Donc, des rajustements, faire une
15 modification soit du règlement du SPEDE ou du RCP,
16 c'est ça?

17 R. J'ai dit... pas une modification, mais je dis qu'il
18 peut y avoir des apprentissages qui vont se faire
19 et les participants aux deux programmes vont
20 étudier la question. Peut-être qu'il n'y aura pas
21 de double comptage au final. Je fais juste... Ici,
22 on faisait juste pointer un risque possible.

23 Q. **[169]** Parfait. Juste un petit instant. Donc, ça
24 compléterait. Je vous remercie.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Thibodeau. Maître Neuman? Il n'y aura
3 pas de question, je comprends. Alors, merci. Maître
4 Veilleux? Alors, il n'y aura pas... Je répète pour
5 les notes sténo parce que vous êtes loin. Alors, il
6 n'y aura pas de question pour le ROEE. Maître
7 Paquet? Il n'y aura pas de question non plus.
8 Maître Therriault, pas de question. Maître
9 Boudreau? Il n'y aura pas de question. Maître
10 Legault?

11 Me LOUIS LEGAULT :

12 C'est un tout dans tout, il n'y aura pas de
13 question.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Turmel?

16 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

17 Me SIMON TURMEL, régisseur :

18 Oui. Ce n'est pas parce que je voulais faire à
19 l'envers des autres, mais... Bon.

20 Q. **[170]** Si le Ministère de l'Environnement Québec
21 avait dit, par lettre ou quoi que ce soit : faites-
22 vous en pas, il n'y aura pas de double comptage,
23 est-ce que c'est quelque chose qui vous aurait
24 satisfait?

25 M. NAZIM SEBAA :

1 R. C'est quelque chose qui aurait été bien accueilli.

2 Q. [171] Alors, question naïve, vous l'avez pas
3 demandé, parce que je pense, les industriels,
4 c'est assez puissant au Québec, d'après ce que j'ai
5 saisi quand je lis la revue de presse le matin.
6 Vous n'avez pas eu d'échanges pour vous reconforter
7 en leur expliquant qu'il y a une audience en cours
8 et vous savez... Peut-être vous avez une réponse.

9 R. J'ai une moitié de réponse. C'est chacun se cache
10 derrière l'autre. C'est : ah, c'est le pouvoir
11 fédéral. Ah, pouvoir provincial. Alors, c'est la
12 même réponse qu'Énergir a donnée, on n'a pas pu
13 trouver mieux, hein, c'est... On n'a pas vu la
14 question, comment elle a été formulée, ça aurait
15 été bien d'avoir peut-être... parce que la réponse,
16 c'est généralement conditionné par la question,
17 mais ça reste très laconique.

18 On comprend que pour les gens...Parce que
19 ce qui est écrit, si on prend la réponse, c'est la
20 B-0939, la réponse d'Énergir à l'ACIG, si on prend
21 ce qu'ils répondent. Ce qui est très clair, c'est
22 qu'un fournisseur principal qui est soumis donc à
23 la fois à la RCP et à la fois au SPEDE, les deux ne
24 sont pas antagonistes, et donc il peuvent
25 s'additionner.

1 Ce qui n'est pas clair, c'est pour le
2 reste. C'est-à-dire qu'une fois que vous détachez
3 l'UC du GSR, quand le GSR est vendu à un autre
4 industriel qui n'est pas soumis à la RCP, il semble
5 qu'il peut déclarer sujet à se faire comme neutre
6 pour les besoins du SPEDE, ça semble cohérent.

7 Par contre, ce que ça ne dit pas, c'est que
8 c'est encore... c'est pas tant ça le problème que
9 le problème des obligations non réglementaires qui
10 ne vont pas reconnaître cela. Parce que même si le
11 fédéral et le provincial s'accordent pour un
12 instant parce qu'ils se renvoient la balle encore.
13 C'est encore tout nouveau. Et historiquement, on a
14 toujours eu ça. Alors il y a deux systèmes qui
15 essaient de cohabiter, au bout de quelque temps il
16 y a deux ou trois personnes qui vont se lever et
17 qui vont dire : Hey, écoutez, les gars, on a peut-
18 être fait un peu tout faux, venez on fait un peu
19 marche arrière, il faudrait qu'on ré... qu'on
20 remette les choses à l'heure et surtout sur les
21 questions du comptage des émissions de carbone.

22 Pour l'instant, ce n'est pas un frein
23 total. Ce qui est un frein, c'est de déshabiller la
24 molécule sans montrer... son caractère
25 environnemental, de son caractère de réduction de

1 gaz à effet de serre. C'est ça qui est
2 problématique. Mais pour... Je ne veux... Pour moi,
3 c'est clair que les deux ne peuvent pas
4 s'additionner parce qu'on est dans un double
5 comptage flagrant. Je n'y arrive pas autrement. Je
6 vous jure, Maître, que j'ai fait des efforts. J'ai
7 mis de l'eau dans mon vin. Je me suis fait... j'ai
8 demandé à une dizaines de personnes. Ça ne passe
9 pas. Ce n'est pas possible. C'est peut-être par mon
10 expérience antérieure. J'ai fait de Kyoto depuis
11 deux mille huit (2008) et on a eu ces
12 problématiques, on les a eues au bout de deux ans
13 d'application du protocole. On s'est rendu compte
14 des doubles comptages qu'on avait faits. Je ne vous
15 raconte pas le scandale que ça a été derrière.

16 Ça ne veut pas sortir... Pour l'instant, je
17 vais vous dire, c'est possible. Mais reste que
18 l'industriel n'achèterait jamais de GSR dépourvu de
19 son unité de conformité. S'il est dépourvu de son
20 unité de conformité, n'aura aucun intérêt, même
21 pour le SPEDE, il pourra vivre autrement, il
22 trouvera autre chose. Ça, c'est clair.

23 Q. **[172]** Et si le Ministère avait confirmé qu'il n'y a
24 pas double comptage, est-ce que vous accepteriez
25 que soit déshabillée la molécule de son UC?

1 R. Non.

2 Q. **[173]** Non plus.

3 R. Non plus. Parce qu'il y a d'autres déclarations
4 parfois plus importantes que le réglementaire. Pour
5 beaucoup ça conditionne... Je vais vous donner des
6 exemples. Ça conditionne l'accès à un certain
7 financement. Là, c'est vraiment contingenté avec
8 l'atteinte de certaines cibles environnementales.
9 Ça conditionne, vous savez que le métal au Québec,
10 on se targue et on se gargarise qu'on a le métal le
11 moins carbo... qui contient le moins de carbone au
12 monde grâce au gaz naturel et à l'hydroélectricité.

13 La concurrence qui se fait maintenant, les
14 industriels dans l'acier c'est maintenant, vous
15 l'avez lu dans La Presse, vous le lisez, c'est la
16 carboneutralité du métal. Donc, c'est un enjeu
17 financier, économique, commercial tel que s'il y a
18 le moindre soupçon qu'il y a un risque où on est en
19 train de double compter des choses, où il y a un
20 risque, bien, ça ne marchera pas. Ils ne prendront
21 pas ce risque. Et je vous jure que certains
22 industriels - je suis sous serment - ne prennent
23 pas ce risque. Ils ne veulent pas consommer du GSR
24 à cause de ce risque-là.

25 Aussi bien un papier du Ministre en

1 disant : Tant que ce n'est pas encore bien validé,
2 le processus n'est pas bien engagé avec des
3 certificats, ça ne suffira pas. Un autre industriel
4 pareil il a des nécessités, maintenant c'est pour
5 accès à des marchés européens, ça produit des
6 liquides, des alcools, les Européens réclament une
7 intensité carbone du produit final. Et Énergir lui
8 fournit aucune attestation de réduction grâce...
9 parce que c'est juste le SPEDE.

10 Le RDOCECA, il est ce qu'il est. Je ne veux
11 pas élaborer là-dessus. Mais il ne prend pas... Et
12 encore il y a une révision qui est en cours. Donc,
13 en fait, on va avoir des nuances. Il ne prend pas
14 encore l'ensemble de la notion de valeur des
15 biométhanes, il est fixe. C'est peut-être
16 historique. Je ne sais pas, je n'ai jamais trouvé
17 pourquoi. Par contre, l'industriel, il fait déjà
18 une déclaration pour l'État, pour le gouvernement,
19 qui est la déclaration biogénique sur les
20 intensités carbone réelles de ces énergies. Et pour
21 ces certificateurs, pour ces marchés étrangers,
22 pareil. Maintenant si Énergir ne lui donne rien,
23 bien c'est du GNR à zéro.

24 D'abord, qu'est-ce qui prouve que c'est du
25 GNR à zéro? Qu'est-ce que... Il y a toutes ces

1 questions-là, toutes ces préoccupations qui sont
2 réelles, qui sont donc économiques maintenant.
3 C'est aussi une question d'entrée au GSR.

4 Par exemple, vous allez enlevé l'UC ou
5 vendre l'UC. Prenons maintenant une raffinerie
6 connue de l'Est de Montréal. Si vous vendez du GSR
7 hors unité de conformité, quel intérêt cette
8 raffinerie-là aurait-elle d'acheter du GSR? Elle va
9 venir chez Énergir, vendez-moi les UC sans marge.
10 Je vais prendre les UC, je vais me conformer à ma
11 réglementation. Et c'est des millions de mètres
12 cubes qui sont laissés sur le carreau. C'est pour
13 qui les millions de mètres cubes? C'est pour le
14 restant de la clientèle.

15 Sur quelle base on peut faire ça? C'est une
16 question parfois de... juste un peu de bon sens
17 parfois. J'y vais un peu fort, je vais m'arrêter.
18 Je ne veux pas aller... Je suis un peu passionné.

19 Q. **[174]** Vous pouvez vider votre coeur mais c'est...

20 R. Je ne prends pas pour un psychiatre. Je n'ai pas
21 besoin de le faire. Je suis un peu passionné.

22 Q. **[175]** Je comprends très bien votre logique. Je
23 suis. Je suis ce que vous expliquez. Bon. Je vois
24 qu'il y a une valeur importante pour vous pour les
25 UC, tant pour les fournisseurs principaux que pour

1 tout le monde qui veut avoir l'intérêt. Maintenant,
2 vous dites à Énergir, cède-moi-les mais ne modifie
3 pas le prix de cession parce que ça fait partie
4 d'un tout. Là, aidez-moi un petit peu, parce qu'il
5 y a un an, ça n'existait pas ces UC là, puis il y
6 avait... c'est arrivé par hasard qu'un morceau
7 d'une molécule se retrouve avec une valeur qui
8 n'existait pas à l'époque. Alors, vous, vous dites,
9 quand vous en avez acheté dans les anciens
10 contrats, parce qu'on en a vingt-deux (22), je
11 pense, des anciens contrats, l'UC n'existait pas,
12 mais maintenant, il est devant grâce à une
13 réglementation fédérale. Cédez-les-moi à mes
14 industriels, s'il vous plaît, mais ne changez pas
15 le prix. C'est ce que vous demandez?

16 R. Je ne dis pas de ne pas... Parce que c'est le
17 désordre.

18 Q. **[176]** J'ai cru comprendre que vous disiez tout à
19 l'heure que la cession - maître Thibodeau disait
20 que vous voulez ça à titre gratuit. Vous avez
21 dit...

22 R. Non, non, non.

23 Q. **[177]** Allez-y! Je vous écoute. C'est une seconde
24 possibilité de vider votre sac.

25 R. On ne veut rien de gratuit, non. La question est

1 qu'on ne veut rien de gratuit. On veut payer le
2 juste prix. Ce que j'ai dit, si la molécule avec un
3 droit de créer des UC est acquise par Énergir à
4 cent dollars (100 \$). Il est logique qu'elle la
5 vende à cent dollars (100 \$). Une matière à
6 prendre, pourquoi elle va se détacher? Dès qu'elle
7 se détache, elle va vendre à cent (100). O.K. C'est
8 à peu près le prix du marché. C'est la part de
9 l'équivalent en CO2. L'industriel va prendre cet -
10 il ne va pas prendre la molécule. On nous dit, la
11 molécule n'a plus d'intérêt. Ce qui fait le GSR...
12 Maintenant, si le producteur estime que sa molécule
13 vaut cinquante dollars le gigajoule (50 \$/GJ),
14 bien, c'est le marché. Après, c'est est-ce que
15 comment je vais prendre le risque? Et avant qu'on
16 interne UC, la valeur a toujours été là. Ce qu'il
17 n'y avait pas, c'est que là, l'UC, Énergir fait des
18 calculs de l'intensité carbone. Nous, ce qu'on a
19 toujours dit, c'est l'intensité carbone qui fait la
20 valeur de la molécule. Et c'est exactement l'UC,
21 intensité carbone UC, c'est dit chez Énergir, c'est
22 juste dit différemment, parce que c'est un usage
23 différent.

24 L'industriel a toujours su le valoriser ça.
25 On a dit, on sait le faire. Nous, on voit la

1 valeur. Et c'est pour ça qu'on est prêt à payer
2 plus cher. Je me rappelle, à l'Étape C, j'avais
3 même annoncé, de manière très cavalière, le prix de
4 trente dollars le gigajoule (30 \$/GJ) quand on
5 était à l'époque à quinze dollars (15 \$), parce que
6 j'ai dit : on peut payer le double. Parce que nous,
7 on voit la valeur, ce qu'on peut en faire.

8 On ne dit pas que le restant de la
9 clientèle d'Énergir qui a aucun intérêt, parce
10 qu'elle a aucune obligation de ne pas le faire. On
11 soutient Énergir sur la cession des UC, sur
12 réinjecter le résultat net. Le gaz naturel est un
13 pass-on pour Énergir. Pourquoi le GNR ne serait pas
14 un pass-on? Sur quelle base il ne serait pas un
15 pass-on? Pourquoi... D'un côté, on traite le GSR
16 comme du gaz naturel fossile, c'est quelque chose
17 qui n'est pas différencié, d'un autre côté, on a un
18 traitement différencié du GSR.

19 C'est un peu compliqué tout ça à démêler un
20 peu, mais c'est ça l'idée. On ne veut pas de
21 gratuit. On ne veut pas profiter d'un système. Vous
22 êtes en position de monopole. Il n'y a pas de GSR-2
23 en dehors de votre réseau. Vous me le vendez comme
24 vous l'achetez, donc ça vous fait un coût en moins,
25 et, moi, après, ce que j'en fais, c'est un peu ma

1 cuisine interne, on va dire, chacun vous explique
2 ce qu'il en fait. Et le rapport développement
3 durable, ils sont plus ou moins tous publics, et
4 vous voyez vraiment pourquoi il est utilisé le GSR
5 et à quelle fin.

6 Q. [178] Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. [179] Bonjour. Maître Duquette pour la formation.
9 J'ai quelques questions, pas beaucoup. C'est la
10 page, en fait, non, on n'en a pas besoin. Je
11 voulais mettre en comparaison la production
12 d'Énergir sur la cession de volumes où on nous
13 disait, bien, à la page 19, on disait, la position
14 d'Énergir, sans critère sur le prix des volumes
15 cédés, la hausse du prix moyen peut entraîner une
16 spirale infernale venant hausser le prix de vente
17 du GSR et des intéressés, des clients volontaires.
18 Et madame Simard avait indiqué qu'elle ne
19 souhaitait pas d'impact négatif pour le client
20 volontaire. C'est ma compréhension.

21 Mais dans votre proposition, je veux juste
22 bien comprendre, parce que vous dites qu'il
23 pourrait y avoir des dizaines de millions de mètres
24 cubes de vendus s'il y avait une cession. En ce
25 moment, le but d'Énergir, c'est de satisfaire au

1 règlement sur la livraison du GSR, et donc de
2 livrer certaines cibles. Si je comprends bien votre
3 proposition, ce que vous nous dites, c'est que la
4 cession de volumes pourrait faire en sorte
5 qu'Énergir atteigne la cible réglementaire, sa
6 cible prévue au règlement et que l'atteinte de
7 cette cible aide l'ensemble de la clientèle, parce
8 que ça évite la socialisation. Et c'est là, ce
9 bout-là que je ne suis pas sûre, que j'aimerais que
10 vous me précisiez, même si cela pourrait faire en
11 sorte d'augmenter quelque peu le tarif GSR. Alors,
12 c'est le bien de l'ensemble de la clientèle versus
13 le prix pour la clientèle volontaire ou est-ce que
14 pour vous, ça fait nécessairement diminuer aussi,
15 parce que je vous ai entendu, Monsieur Sebaa, ça
16 fait aussi diminuer le prix du tarif GSR et que
17 c'est un « win-win », donc ça aide et la clientèle
18 GSR et l'ensemble de la clientèle, si vous pouviez
19 avoir accès aux UC.

20 M. ANTHONY VACHON :

21 R. Oui, c'est ça. Donc, dans le fond, quand j'ai dit
22 ça, c'était je veux dire, des variations non
23 significatives, donc de ce que je comprends de la
24 position d'Énergir c'est que, par exemple, le tarif
25 GSR serait à dix-neuf dollars (19 \$) c'est comme un

1 « hard deck » si vous me permettez l'expression, on
2 peut pas aller en dessous. Moi, ce que je dis c'est
3 qu'il peut y avoir des petites variations non
4 significatives, comme une petite fourchette. Donc,
5 le prix pourrait varier, mais qu'au final, l'impact
6 sur le tarif que le client paierait à la fin, il ne
7 serait pas plus élevé qu'au début. Donc, le prix ce
8 serait dix-neuf (19). Donc, peut-être qu'avec la
9 cession de volumes, le coût moyen augmenterait
10 peut-être on va dire dix-neuf et cinquante (19,50),
11 on enlève l'UC ajusté qui va être généré par
12 Énergir gazeux parce qu'ils n'ont pas tout cédé les
13 UC et on redescend à - je ne sais pas c'est quoi la
14 variation, c'est onze (11 \$/GJ), douze dollars le
15 gigajoule
16 (12 \$/GJ), donc c'est dans ce sens-là.

17 Q. **[180]** O.K. Même s'il y avait une variation légère à
18 la hausse du prix du tarif GSR pour les clients
19 volontaires, le fait que vos membres ou les membres
20 de l'ACIG pourraient avoir accès à ça ferait en
21 sorte qu'Énergir pourrait rencontrer peut-être plus
22 facilement sa cible réglementaire.

23 R. C'est qu'aussi, il faut comparer avec la
24 socialisation. Là, on parle de quatre-vingt-neuf
25 millions de mètres cubes (89 Mm³) à, je sais pas

1 c'est quoi le tarif en sous par mètre cube, là,
2 mais on va dire que c'est quatre-vingts sous
3 (0,80 \$) ou soixante-dix sous (0,70 \$), peu
4 importe, ça fait quand même soixante millions
5 (60 M\$), soixante-dix millions de dollars (70 M\$)
6 pour l'ensemble de la clientèle. D'après moi, si on
7 fait un calcul rapide, quelques sous sur tarif GSR
8 ou soixante-dix millions (70 M) sur l'ensemble de
9 la clientèle, le moindre mal c'est sur la clientèle
10 volontaire. C'est pas sur l'ensemble de la
11 clientèle.

12 Q. [181] Je veux juste bien comprendre. Donc, votre
13 position, ce serait que même si ça devait augmenter
14 quelque peu le tarif GSR pour la clientèle
15 volontaire, le plus grand bien ce serait d'éviter
16 la socialisation, et donc d'encourager la cession
17 de volumes, parce qu'il pourrait y avoir
18 potentiellement des dizaines de millions de volumes
19 et aider Énergir à rencontrer sa cible et, du fait,
20 il n'y aurait pas besoin de socialiser des volumes.

21 R. Et je parle aussi de tarifs non ajustés. Donc, on
22 croit que le tarif ajusté, donc enlevé de la valeur
23 de l'UC, pourrait être plus bas que la valeur
24 initiale. Donc, au final, l'impact net sur la
25 clientèle serait positif pour tout le monde. Donc,

1 il n'y aurait pas un impact négatif. Donc, si c'est
2 ça que vous recherchez, voir s'il y a un impact
3 négatif, nous, on croit pas. Avec notre proposition
4 dynamique, si on a une situation de cession de
5 volumes qui est forte, donc qui a des UC, qui n'a
6 pas de contrainte de prix, donc on mousse un peu
7 l'attrait de cette solution-là. Donc, les
8 fournisseurs principaux au Québec, nous
9 personnellement, on en a identifié trois majeurs,
10 il y en a peut-être plus, je ne suis pas au courant
11 de l'ensemble des clients d'Énergir. Plus les
12 clients de nos fournisseurs principaux qui
13 pourraient avoir un attrait un peu plus tard dans
14 la décennie. Donc, on parle - j'avais mentionné
15 cinq cent millions de mètres cubes (500 Mm3), donc
16 on s'approche beaucoup de l'atteinte des cibles de
17 dix pour cent (10 %). Donc, c'est ce sens-là, la
18 demande volontaire, eh bien, en fait, je vais
19 m'arrêter là.

20 M. NAZIM SEBAA :

21 R. Je vais peut-être faire deux commentaires si vous
22 permettez. J'aimerais vous référer, vous renvoyer,
23 si vous vous rappelez l'étude SOM qu'avait proposée
24 Énergir. Une très belle étude, comme je vous dis,
25 le rapport principal c'est le prix. Pas de prix,

1 prix élevé, pas d'intérêt. C'est totalement vrai.
2 Même pour l'industriel, c'est une variable très
3 importante. Sauf que pour l'industriel, comment
4 dirais-je, le caractère renouvelable ou les
5 attributs environnementaux peuvent couvrir un prix
6 plus élevé, parce que je vous le dis, c'est le
7 valoriser, le marché soit viendrait... Le RCP,
8 c'est anachronique, c'est anecdotique. C'est petit,
9 ce n'est pas ça. On ne court pas derrière le RCP,
10 personne ne court après. Les industriels ne courent
11 pas derrière le RCP, ils courent derrière autre
12 chose. Donc, ça, c'est mon premier point.

13 Mon deuxième point, éviter la socialisation
14 sur des industriels, ça relèverait quand même du
15 tour de force. Je le souhaiterais, ça serait
16 magnifique qu'Énergir arrive à écouler six cents
17 millions de mètres cubes (600 Mm3) à terme de GSR
18 en dehors de ses clients industriels.

19 Sauf que, je vous l'ai dit, la position des
20 industriels, elle est seule et unique. Pas
21 d'attributs environnementaux, pas d'intérêt pour le
22 GSR. Ça peut être des petits volumes comme ça de
23 temps en temps pour régler des décalages de
24 déclarations. Ça, c'est quasiment faire du « in and
25 out », je rentre et je sors. J'ai un besoin pour

1 couvrir mon SPEDE, je ne vais pas y arriver, donc
2 je vais prendre un peu de CO2 zéro pour quelques
3 six, huit mois, je couvre et après, je vais
4 chercher autre chose, je vais faire autre chose.
5 Ça, c'est possible.

6 Je ne dis pas que c'est... Mais des
7 commandes fermes à plusieurs dizaines de millions
8 sur trois ans, sur quatre ans, sans les attributs
9 environnementaux, je mettrais ma main au feu que
10 vraiment que ça n'arrivera pas. Je vous le dis
11 comme on l'entend, comme on le voit et comme on
12 nous l'a dit. Je vais le redire aussi. C'est le
13 message de nos industriels aussi. Ce n'est pas une
14 invention de monsieur Sebaa et de monsieur Vachon,
15 le soir, même si on discute. Mais on n'en est pas à
16 inventer des positions.

17 Q. [182] Merci. Je vous amènerais à la page 9 de votre
18 présentation. Là, c'est plus la vérification que la
19 compréhension. Vous parlez de la valorisation des
20 unités de conformité liées au RCP et vous proposez
21 une utilisation des revenus liée à la vente des UC.

22 Je veux juste voir, madame Simard avait
23 dit : « Bon, bien, vous savez, avec le 3 et avec le
24 1 », parce qu'avec la proposition d'Énergir, en
25 réduisant le tarif GSR, ça fait rentrer une - en

1 utilisant les UC pour réduire le tarif GSR, ça
2 permet aussi de diminuer le coût s'il devait y
3 avoir socialisation. C'est en réponse à la
4 proposition de la FCEI. Donc, c'est votre point 1
5 et c'est votre point 3.

6 Est-ce que vous êtes d'accord avec ça sur
7 la proposition de madame Simard que le fait de
8 réduire le tarif GSR à l'aide des revenus liés à la
9 vente des UC, que ça permet de rencontrer à tout le
10 moins deux des trois objectifs?

11 M. ANTHONY VACHON :

12 R. De ma compréhension, le tarif de verdissement sera
13 seulement diminué et non éliminé. Est-ce que j'ai
14 la bonne compréhension?

15 Q. **[183]** Oui, il serait diminué, pas éliminé, mais il
16 serait diminué.

17 R. Donc, on pourrait dire que le positionnement numéro
18 1 est le complément du numéro 3. Mais nous,
19 vraiment, la proposition de l'ACIG, c'est vraiment
20 de protéger l'ensemble de la clientèle du surcoût.
21 Donc, admettons, si on classe ça en ordre de
22 priorités, ça serait l'ordre dans la diapositive
23 qui serait le plus important.

24 Q. **[184]** O.K. Merci. Alors, oui, page 10. Vous faites
25 un rappel des recommandations de l'ACIG et une des

1 recommandations, c'est de considérer d'inclure une
2 caractéristique contractuelle directement liée à
3 l'intensité carbone dans l'approvisionnement des
4 contrats d'achats de GSR.

5 Vous avez sûrement pris connaissance qu'à
6 l'Étape D, la difficulté qui est arrivée sur cette
7 caractéristique contractuelle-là est que personne
8 n'était capable de définir c'était quoi l'intensité
9 carbone, comment qu'on pouvait définir une
10 intensité carbone et qu'en conséquence, ça devenait
11 extrêmement difficile de pouvoir inclure.

12 Alors, j'imagine que vous ne proposez pas
13 une telle caractéristique pour qu'on en dessine
14 maintenant et si oui, bien, quand est-ce que vous
15 voulez que la Régie considère d'inclure une telle
16 caractéristique dans un prochain plan d'appro, dans
17 une prochaine tarifaire?

18 R. En fait, peut-être comme on l'a mentionné, là,
19 l'intérêt principal des industriels pour le GSR,
20 c'est la réduction des émissions de GES, donc
21 l'intensité de carbone, donc idéalement, nous ce
22 serait le plus tôt possible. On est conscient des
23 problèmes de calculs et de modélisation de
24 l'intensité carbone, mais on croit qu'avec le
25 développement du marché des attributs

1 environnementaux qui s'accélère, que ça serait une
2 possibilité à envisager dans les prochaines années.

3 Donc, on a proposé un (inaudible) en vingt-
4 cinq/deux mille vingt-six (2025-2026), est-ce que
5 ça peut-être plus tôt, plus tard? C'est à voir à
6 l'état des choses, mais une chose est claire, si
7 Énergir, par exemple, si sa position d'intégrer les
8 UC dans la caractéristique contractuelle de prix
9 est acceptée par la Régie, de facto, vous allez
10 accepter les caractéristiques contractuelles
11 d'intensité carbone.

12 Donc, nous, on fait juste dire qu'il y a
13 comme une étape de plus qui s'est rajoutée pour
14 arriver au même résultat, puis ça contraint la
15 définition d'intensité carbone à un seul attribut
16 environnementaux, alors qu'on sait déjà que, bon,
17 il va y avoir au SPEDE des futurs crédits
18 compensatoires et qui sait des... donc.

19 Q. **[185]** Merci. Mon avant-dernière question. Vous
20 m'avez entendue peut-être ce matin poser la
21 question à madame Simard : que diriez-vous si les
22 questions d'accès à la cession de volumes étaient
23 codifiées aux Conditions de service, est-ce que
24 c'est quelque chose que vous pensez qui aiderait
25 dans vos relations entre les membres de l'ACIG et

1 puis Énergir si ces conditions-là étaient codifiées
2 aux Conditions de service?

3 M. NAZIM SEBAA :

4 R. Vous permettez de faire une non-réponse à votre
5 question, et je renvoie la balle à notre procureur
6 dans sa plaidoirie. Donc, je vous prends à partie
7 toutes les deux, Mesdames, je m'excuse, mais je
8 n'ai pas le choix. Je ne saurais pas répondre
9 clairement. Est-ce qu'il faille codifier dans les
10 CST, je ne sais pas s'il faudrait aller jusque-là.
11 Je pense que juste autoriser Énergir à enclencher
12 sur demande de ces industriels, clients
13 industriels, d'engager des discussions. Par contre,
14 je mentionne, après on peut l'écrire dans les CST
15 ou dans la constitution, s'il le faut, avec le
16 droit de créer des UC et avec l'attribut
17 environnemental.

18 Qu'Énergir ait le droit d'ouvrir ces
19 discussions, qu'elle ait le droit de le faire,
20 c'est ça qu'on demande. Après, il va y avoir
21 beaucoup de modalités contractuelles, mais ça, ça
22 va relever, je pense, plus de prérogative d'Énergir
23 en premier, le producteur, le client de l'ACIG
24 enfin, le membre de l'ACIG, un membre industriel
25 qui souhaitait l'accès.

1 C'est-à-dire, juste créer ce
2 processus-là, donner ce droit à Énergir de le
3 faire. Je ne sais pas s'ils ont le droit de facto
4 ou pas ou si, parce que si on est là, c'est que ça
5 passe par vous d'une manière ou d'une autre, mais
6 de le mettre dans une CST, je ne sais pas.

7 Q. [186] Mais par exemple, si on devait vous donner
8 raison, de dire qu'Énergir, si la demande du client
9 est d'obtenir les droits de créer des UC ou le
10 droit qui vient avec les UC est à la demande du
11 client, ça laisse moins d'options à Énergir à ce
12 moment-là de refuser cette condition-là, alors.

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Si c'est cette condition-là qui est...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pardon?

17 Me PAULE HAMELIN :

18 Si c'est cette condition-là, je pense qu'on serait
19 preneur. Mais j'y reviendrai, Madame la Présidente,
20 si cette condition-là, c'est de céder avec les UC,
21 on aimerait bien l'avoir par écrit quelque part,
22 mais je vais revenir avec ça en plaidoirie.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Ma dernière question est pour vous, Maître Hamelin.

25 Alors, vous m'avez entendu ce matin à maître

1 Thibodeau sur : quel est cet animal...

2 Me PAULE HAMELIN :

3 L'animal...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 ... de la cession de volumes.

6 Me PAULE HAMELIN :

7 ... oui, je l'ai bien notée.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 J'aimerais ça avoir votre réponse aussi, s'il vous
10 plaît.

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Parfait.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je vous remercie.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Fait que vous avez déjà un début de la réflexion de
17 notre part relativement à la question de la
18 juridiction de la Régie quant à la question des UC,
19 qui pour nous passe par la question de
20 commercialisation dans son sens large puis du
21 pouvoir de la Régie en vertu de 72, mais
22 j'élaborerai en plaidoirie là-dessus.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci beaucoup. Alors si vous avez un

25 réinterrogatoire, Maître Hamelin, ça va être à

1 vous.

2 Me PAULE HAMELIN :

3 Je n'aurai pas d'autres questions.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie. Alors je vous remercie beaucoup
6 et vous êtes maintenant libérés.

7

8 PREUVE AQPER

9

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors on va procéder à la présentation de la preuve
12 de l'AQPER. Le contre-interrogatoire sera demain
13 matin. On continuera à ce moment-là. Maître
14 Boudreau.

15 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

16 Oui, bonjour, Madame la Présidente, Marie-Pierre
17 Boudreau pour l'AQPER. J'aimerais juste vérifier
18 avec vous si on s'entend bien que c'est la
19 présentation de la preuve de notre analyste et non
20 la preuve de notre expert aujourd'hui, hein.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Oui. Mais en fait vous avez annoncé quarante-cinq
23 (45) minutes, ça c'était pour votre analyste?

24 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

25 Exact.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui. Alors ça va être la présentation de votre
3 analyste. Et puis demain on pourra continuer avec
4 votre expert et puis le contre... en fait, le
5 contre-interrogatoire de votre analyste demain
6 matin, suivi de la preuve de votre expert. Et
7 puis...

8 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

9 Ça nous convient, merci. Donc, Monsieur le
10 Greffier, mon témoin est prêt à être assermenté.

11

12 L'AN DEUX MILLE VINGT-TROIS (2023), le dix-huitième
13 (18e) jour du mois d'octobre, A COMPARU :

14

15 PIERRE ROY, consultant externe pour l'AQPER,
16 domicilié au 142, chemin Saint-Abdon, Saint-Luc-de-
17 Bellechasse (Québec);

18

19 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
20 solennelle, dépose et dit :

21

22 INTERROGÉ PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

23 Merci, Monsieur le Greffier.

24 Q. [187] Donc, Monsieur Roy, je vais procéder à
25 l'adoption de votre preuve, là, pour valoir

1 témoignage. Donc, vous avez déposé le mémoire de
2 l'AQPER sous la cote C-AQPER-0063. Vous avez déposé
3 également une réponse à une demande de
4 renseignements d'Énergir sous la cote C-AQPER-0067.
5 Et vous avez également participé à la préparation
6 de la demande... de la réponse à la demande de
7 renseignements de la Régie numéro 2, sous la cote
8 C-AQPER-0068. Finalement, vous avez également
9 déposé la présentation de la preuve de l'AQPER qui
10 a été déposée ce matin, là, sous la cote C-AQPER-
11 0073. Adoptez-vous ces documents pour valoir de
12 votre témoignage aujourd'hui à l'audience?

13 R. Oui.

14 Q. **[188]** Merci, Monsieur Roy. Vous pouvez débiter avec
15 votre présentation.

16 R. Alors merci, Madame la Présidente, Monsieur et
17 Madame les Régisseurs. Peut-être que vous pourriez
18 passer à la...

19 LE GREFFIER :

20 Oui, c'est à la pièce C-AQPER-0073?

21 R. Oui, c'est ça.

22 LE GREFFIER :

23 Parfait.

24 R. La présentation. Tout de suite à la diapo suivante
25 s'il vous plaît. Donc, côté table des matières, ce

1 que j'ai à aborder dans mon témoignage cet après-
2 midi. Quelques remarques préliminaires
3 introductives. Sommaire de la preuve de l'AQPER et
4 pour terminer par des conclusions et des
5 recommandations. On peut passer à la diapo
6 suivante. Quelques remarques introductives.

7 Juste rappeler que quand on s'est inscrit
8 dans le processus il y a un an et demi on était
9 ici... physiquement ailleurs, mais devant ce...
10 devant ce banc en août deux mille vingt-deux
11 (2022). On intervenait à ce moment-là sur des
12 questions mesurées de la valeur des contrats parce
13 que l'Étape D portait principalement là-dessus, un
14 peu pour le mémoire qui a été adopté par la Régie à
15 l'Étape D, la valeur maximale de quarante-cinq
16 dollars du gigajoule (45 \$/GJ) pour l'AQPER, c'est
17 un élément important. C'est vraiment essentiel
18 qu'on obtienne ça. Sans ça, ça limitait de manière
19 sérieuse, un peu, le potentiel développement du GSR
20 dans la filière québécoise du gaz de source
21 renouvelable.

22 On parlait, on commençait et puis on est
23 heureux de constater qu'un an et demi après, le
24 sujet, la connaissance de la profondeur des acteurs
25 autour de la table a évolué de manière importante.

1 On mettait l'accent sur l'importance des attributs
2 environnementaux comme composante critique du GSR.

3 Et tout ce qui est en italique, c'est tiré
4 de notre preuve de deux mille vingt-deux (2022).
5 J'ai oublié de mentionner la pièce ou le numéro de
6 page, mais je vous la lis. Il s'agit
7 d'approvisionnement en GNR ayant des coûts de
8 production plus élevés que pour les ressources
9 fossiles peut causer des hausses tarifaires à court
10 terme qui, avec la valorisation des attributs
11 environnementaux pendant la période des contrats se
12 résorberont au point même de diminuer à moyen
13 terme.

14 On se retrouve ici, donc, aujourd'hui à
15 l'Étape E. Puis ce qu'on a devant nous, on va le
16 savoir au terme de l'Étape E si on est vraiment
17 capable, grâce aux attributs environnementaux, de
18 faire baisser le pris du GSR pour la clientèle.

19 Je ne sais pas si on était prémonitoire
20 l'AQPER, aujourd'hui, mais quand même on s'accorde
21 un peu de mérite au fait qu'aujourd'hui, à l'Étape
22 E, on débattre de ces questions-là. Et puis on
23 sensibilisait les acteurs sur l'importance de
24 l'intensité carbone. Ça a été mentionné tout à
25 l'heure comment il y a un an et demi, les

1 connaissances étaient vraiment minimales puis
2 comment en peu de temps, on a progressé de manière
3 importante collectivement sur ces questions-là.

4 On l'a dit dans notre mémoire déposé au
5 mois d'août dernier comment l'AQPER est favorable à
6 la proposition d'Énergir et que l'AQPER veut
7 apporter une contribution positive au débat. Les
8 producteurs de gaz naturel renouvelable, ce sont
9 des développeurs. Ils ne sont pas là pour être dans
10 la négation. Ils veulent apporter leur contribution
11 au développement. C'est important de retenir que le
12 succès des activités d'Énergir sur le marché du RCP
13 donc de l'achat et de la vente d'UC, est
14 étroitement lié à la production de GSR à faible IC.
15 Puis on va mettre l'accent tout à l'heure, sur le
16 fait qu'il est légitime pour les producteurs et les
17 membres de l'AQPER de réclamer une juste
18 rémunération des UC.

19 Et en fait, il faut le mentionner sans
20 dramatiser, il y a quand même des risques pour les
21 producteurs de GSR. Associés à la proposition
22 d'Énergir, certains ont été soulevés hier par
23 Énergir, d'autres aujourd'hui. Mais sans menacer de
24 manière radicale les approvisionnements futurs en
25 GSR, la décision qui va sortir au terme de l'Étape

1 E va avoir un effet sur les approvisionnements
2 futurs en gaz de source renouvelable.

3 Et enfin, c'est les autres producteurs de
4 GSR, donc les membres de l'AQPER, qui ont le plus
5 d'enjeux à l'Étape E. Les consommateurs au mieux
6 vont avoir une réduction substantielle de leurs
7 tarifs. Au pire, ils vont payer le tarif qu'ils
8 paient habituellement. Dans le cas d'Énergir, on a
9 un rôle de catalyseur d'acteur important dans la
10 filière, mais ceux qui sont peut-être le plus à
11 risque, les investissements futurs dans la filière
12 ce sont les producteurs, à notre point de vue.

13 Je vais passer tout de suite aux attributs
14 environnementaux parce que l'intervenant précédent
15 le disait, mais c'est quand même important de
16 revenir, le système de plafonnement et d'échange
17 probablement le Québec et la Californie l'ont
18 annoncé, une révision des règles. Ça va peut-être
19 conduire à un resserrement, une réduction des
20 allocations minimums dans le système, à une hausse
21 peut-être du prix minimal lors des enchères. Mais
22 on est encore loin de voir une convergence entre le
23 prix du gaz naturel fossile et le gaz naturel
24 renouvelable.

25 Le ministère de l'Environnement a prépublié

1 au printemps dernier un projet règlement sur la
2 biométhanisation du fumier agricole en plus de la
3 vente de crédits compensatoires. On attend toujours
4 la version finale de ce projet de règlement-là. Ça
5 a été mentionné lors des différentes étapes dans le
6 processus (inaudible), aux États-Unis et en
7 Colombie-Britannique. Et aujourd'hui, ceux qui sont
8 créés par le règlement sur les combustibles
9 propres.

10 Le défi de l'AQPER, l'attribut
11 gouvernemental le plus important à débattre
12 présentement à court terme, c'est celui des unités,
13 sans négliger la valeur des autres, c'est celui des
14 unités de conformité du RCP.

15 Pour illustrer mon propos, ça vient de la
16 preuve d'Énergir de décembre dernier. En effet en
17 introduction de son document, dit la chose
18 suivante : « Quoique marginale en deux mille vingt-
19 deux (2022), la valeur potentielle brute des UC
20 générées à partir du GNR pourrait progresser
21 rapidement pour varier entre cent trente-quatre
22 millions de dollars (134 M\$) et deux cent millions
23 de dollars (225 M\$) en deux mille trente (2030),
24 selon les scénarios de prix. En considérant la
25 valeur cumulative d'ici deux mille trente (2030),

1 la valeur des UC pourrait varier entre cinq cent
2 quatre-vingt-quinze (595 M\$) et neuf cent quatre-
3 vingt-dix-sept millions (997 M\$), selon les
4 scénarios.

5 On comprend que ça c'est plus un chiffre
6 d'affaires, que ça peut varier, il y a beaucoup de
7 scénarios, mais ce qui est en jeu à l'Étape E,
8 c'est à peu près ce qui est écrit là. C'est quand
9 même des sommes importantes qui sont en jeu dans le
10 dossier, et puis on va revenir
11 là-dessus. Ce n'est pas... ce n'est pas une étape
12 banale dans le cas de... dans le dossier du GNR. La
13 diapo suivante, s'il vous plaît, Monsieur...

14 J'en suis au sommaire de la preuve de
15 l'AQPER. Dans le fond, on va passer rapidement,
16 mais c'est important, ça été repris par d'autres,
17 la compréhension, comme on comprend la preuve
18 d'Énergir : séparation de la molécule et des UC.
19 Les revenus nets des transactions réalisées par
20 Énergir qui sont versés au bénéfice des
21 consommateurs par un système d'ajustement
22 d'adéquation de prix... suivi du prix moyen pondéré
23 des contrats (inaudible) pour tenir compte que
24 c'est la molécule qu'on va observer, puis la
25 molécule qu'on va observer à l'avenir plutôt que la

1 valeur totale du prix du GSR. Il y a un facteur de
2 risque qui est proposé par Énergir d'au moins
3 soixante-quinze pour cent (75 %) en partant pour
4 être réduit ou diminué selon la rapidité du marché
5 soit précisé quand il va y avoir des transactions,
6 quand le marché va se raffermir.

7 L'IC moyen de quatorze (14), qui est la
8 valeur par défaut qui est proposée par le RCP qui
9 est utilisée dans le cas d'Énergir pour l'ensemble
10 de ses calculs. Ce qui m'amène, Monsieur, à la
11 diapo suivante, s'il vous plaît.

12 RCP est une approche de cycle de vie. Ça
13 incite à réduire l'empreinte carbone sur l'ensemble
14 de la chaîne de production, en jouant par exemple
15 sur les matières premières à biométhaniser, les
16 carburants utilisés dans les procédés de
17 biométhanisation. Et puis les facteurs... C'est
18 important de retenir que les facteurs qui
19 déterminent l'IC sont propres à chaque site. Il n'y
20 a pas un endroit où on peut avoir un même GNR de
21 source agricole, de site d'enfouissement, chaque
22 site a ses particularités existantes qui fait que
23 chaque site va avoir son IC qui est propre.

24 S'il y a une chose qui fait évoluer dans le
25 temps, c'est pour les sites existants, les grandes

1 balises, les grands paramètres qui déterminent l'IC
2 sont déjà fixés, mais les possibilités
3 d'amélioration continue dans le temps pour un site
4 même, en jouant par exemple sur passer d'un
5 véhicule diesel à un véhicule électrique pour
6 permettre de réduire l'intensité carbone du GSR qui
7 est issu de ce procédé-là.

8 Et pour l'AQPER, c'est possible, puis je
9 pense c'est même nécessaire de faire évoluer à plus
10 long terme le profil général du GSR qui est
11 distribué au Québec pour qu'il y ait une plus
12 faible intensité carbone à plus long terme. De
13 faire influencer le profil à plus long terme pour
14 arriver à ce que ce GSR-là ait une proportion plus
15 forte d'unités de conformité par gigajoule. On ne
16 compare pas seulement de produire du GSR, mais
17 aussi en améliorant son intensité carbone, de
18 générer davantage d'unités de conformité puis dans
19 la logique un peu de... qui est proposée par
20 Énergir, plus d'UC sont synonyme de plus de revenus
21 sur le marché de... plus d'UC, ça génère plus de
22 revenus sur le marché du RCP. Diapo suivante, s'il
23 vous plaît. On va revenir à la RC... Merci
24 beaucoup.

25 Là, j'invite un peu le monde à regarder la

1 bulle qui est un peu en haut à droite, là. La
2 courroie d'entraînement puis... Pour l'AQPER, ça
3 c'est un peu de l'ordre d'un plan
4 d'approvisionnement quand on parle de gaz de source
5 renouvelable. Quand on dit : en investissant
6 davantage dans le GSR à plus faible IC, on augmente
7 le nombre d'IC. Tout ça, ça se fait... ça permet
8 donc via le mécanisme proposé par Énergir de
9 permettre l'augmentation des bénéfices de la vente
10 des UC sur le RCP, ramener des revenus d'UC qui
11 sont versés au bénéfice des clients d'Énergir en
12 augmentant... augmenter la demande en gaz de source
13 renouvelable et pouvoir générer, ce qu'on vise
14 aujourd'hui, amener un partage des bénéfices avec
15 les producteurs de gaz de source renouvelable.

16 La diapo suivante, s'il vous plaît. On
17 reprend ici les... les trois scénarios en haut,
18 c'est suite à une demande... DDR de la Régie à
19 l'AQPER. Ça a été repris hier d'ailleurs par
20 Énergir dans sa présentation, un, deux, trois
21 scénarios, je présume a été écarté d'emblée par
22 Énergir. Et puis ce qui est dans le bas du tableau,
23 c'était, selon Énergir, les avantages et
24 inconvénients de la deuxième situation. Où, à ce
25 moment-là, il y a le partage, la valeur d'UC entre

1 ces producteurs.

2 Et puis la deuxième puce qu'on a
3 soulignée : Le pourcentage X remis ultérieurement
4 au producteur de GSR ne contribue pas à réduire le
5 tarif de GSR -ça, on est d'accord avec ça- mais il
6 pourrait permettre à Énergir d'acquérir davantage
7 de GSR dans le nouveau contexte du marché incluant
8 le RCP.

9 Hier, l'AQPER a présenté à nouveau le même
10 petit rapport de sa réponse en DDR, mais n'a pas
11 parlé de...

12 Me M.-P. BOUDREAU :

13 On devrait changer la diapositive. Je pense que
14 c'est des notes personnelles.

15 R. Ça n'a pas été mentionné par Énergir la possibilité
16 de produire davantage de GSR par une modulation des
17 revenus d'UC entre les producteurs et puis les
18 clients consommateurs de GSR. On prend note par
19 contre puis on a plusieurs notes, une ouverture
20 d'Énergir quant à un partage avec les producteurs
21 des unités de conformité.

22 La diapo suivante s'il vous plaît. De notre
23 point de vue, scinder la molécule des UC, c'est
24 incomplet. Du point de vue des producteurs, ça
25 prend des conditions favorables à la production de

1 gaz de source renouvelable à fort taux, unité de
2 conformité par gigajoule. Puis qu'on trouve, ce
3 qu'il manque de la proposition d'Énergir, c'est une
4 incitation à l'amélioration continue, de la
5 production de GSR. Je le mentionnais tout-à-
6 l'heure, c'est possible, même sur les sites
7 existants d'aller chercher des gains surtout en
8 intensité carbone.

9 Pour les projets futurs, envoyer un signal
10 de prix comme quoi Énergir souhaite obtenir du gaz
11 de source renouvelable à plus faible intensité
12 carbone plus qu'on va avancer dans le temps. Et
13 aussi surtout une approche systématique vis-à-vis
14 une approche au cas par cas comme nous le propose
15 Énergir. On ne fera pas progresser la filière si on
16 maintient une volonté d'approche d'y aller au cas
17 par cas avec les producteurs.

18 La diapo suivante s'il vous plaît. On a
19 aussi, c'est documenté dans notre preuve, mais la
20 demande de l'AQPER d'octroyer une remise aux
21 producteurs de GSR. Le tableau qui est là a une
22 petite coquille. On va la corriger. Je m'en suis
23 aperçu ce matin. C'est juste pour illustrer
24 l'importance de l'intensité carbone sur la quantité
25 d'unités de conformité générées.

1 Le tableau 10, c'est le tableau 10 de
2 l'AQPER. On l'a mis dans notre preuve. Ce n'est pas
3 le tableau 10 de l'AQPER, c'est le tableau 10
4 d'Énergir.

5 L'IC de 14, si on prend, probablement le
6 producteur A, c'est des chiffres qui sont dans la
7 preuve d'Énergir. Et puis on fait le calcul en
8 utilisant la ligne 2, une production de cinq
9 millions de mètres cubes (5 Mm3) de GSR qui est
10 plus représentatif de ce que l'on voit dans
11 l'industrie. Puis en faisant le joint à la ligne
12 bleue, IC, pour arriver... IC de 14, IC de zéro, IC
13 de moins 10.

14 Donc, à la ligne 2, pour la même quantité
15 de... quantité de gaz naturel renouvelable, on peut
16 voir à la ligne 5 l'effet important qui sera sur le
17 nombre d'unités de conformité qui peuvent être
18 créées. On parle de dix mille cent quatre-vingt-
19 douze (10 192) unités de conformité créées
20 annuellement avec un IC de 14. Si on va jusqu'à
21 l'IC de moins 10, on parle de quatorze mille sept
22 cent trente-neuf (14 739) unités de conformité
23 créées la même année, pour le même volume de gaz de
24 source renouvelable.

25 Et puis on parle de l'effet, donc à la

1 ligne 5 c'est le coût d'acquisition d'UC dans la
2 preuve d'Énergir, approche comptable, le coût
3 d'acquisition, ça se traduit ici en bénéfice moins
4 le coût de transaction qui sont retournés aux
5 consommateurs de GSR. Sous le producteur A c'est
6 exactement les chiffres d'Énergir.

7 La ligne 7, ça reflète comment on peut avec
8 le même volume de GSR en jouant sur l'intensité
9 carbone, augmenter de manière importante les unités
10 de conformité.

11 À la diapo suivante s'il vous plaît. Alors,
12 c'est la formule de partage. Juste avant, la
13 colonne de droite, puis aussi il y avait une
14 coquille dans le calcul, des petites erreurs. Puis
15 la même chose dans notre preuve. On va apporter des
16 corrections à ça et puis on va déposer demain les
17 versions corrigées de ces documents-là.

18 Donc, la ligne 1, c'est celle que je vous
19 ai montrée tout à l'heure, c'est la valeur des UC
20 qui sont acquises, là, par Énergir selon
21 différentes... différents coefficients d'intensité
22 carbone, avec une proposition de partage, là, qui
23 est demandée par l'AQPER. Là où on a une plage de
24 vingt-cinq (25)... de vingt (20) à trente (30),
25 cinquante pour cent (50 %) qui est illustré.

1 Dans tous les cas... C'est important de
2 retenir, dans tous les cas, les consommateurs vont
3 bénéficier d'une diminution du tarif GSR parce
4 qu'on va générer plus d'UC pour la même quantité de
5 gaz naturel. Donc, notre proposition n'est pas dans
6 le sens de priver les consommateurs, la totalité
7 des gains, mais qu'il y ait un partage avec les
8 producteurs.

9 La diapo suivante, s'il vous plaît. Là-
10 dessus, en partant, là, on est dans le mémoire
11 parce que la solution proposée par l'AQPER, elle
12 découle, t'sais, quasiment de ce qui... dans la
13 preuve d'Énergir. RCP donne les outils, la recette,
14 comment calculer l'intensité carbone, analyses des
15 cycles de vie, puis les accords de création sont
16 annuels, ça permet de mettre à jour l'IC. Tout ça,
17 c'est des choses qui sont publiques parce
18 qu'Énergir propose de créer un registre, on va
19 savoir site par site l'intensité carbone des
20 différentes sources de gaz de source renouvelable
21 et les unités de conformité créées, et puis ça
22 s'inscrit de manière assez facile d'après nous dans
23 la séquence de cycle tarifaire qu'Énergir nous
24 propose. L'AQPER ne voit pas d'enjeu à la mise en
25 oeuvre de sa proposition, de sa demande.

1 La diapo suivante. Elle est déjà là. La
2 demande est légitime. Du point de vue de l'AQPER,
3 notre demande est légitime et raisonnable. Le RCP
4 est conçu pour stimuler la production de formes
5 d'énergie à faible intensité carbone. On est
6 correct, on est d'accord avec la proposition
7 d'Énergir de prendre des revenus tirés du marché du
8 RCP, du rachat, de la vente d'unités carbone pour
9 en retourner une partie aux consommateurs, mais ne
10 pas oublier de vue que le RCP, ça a été en premier
11 conçu pour inciter les producteurs d'énergie
12 renouvelable de différentes sortes.

13 Les projets pour les promoteurs dans le
14 domaine du GSR, ce n'est pas... c'est des projets
15 qui sont longs à réaliser, ça prend beaucoup de
16 temps. On ne parle pas de deux-trois... dans
17 certains cas, deux-trois années, ça peut prendre
18 plus que ça. C'est complexe, il y a beaucoup de
19 choses à réunir, il faut s'assurer des flux de
20 matière à biométhaniser, il faut prendre des
21 ententes avec beaucoup de monde, prendre des
22 ententes avec des financiers pour arriver à faire
23 décoller des projets. Ça comporte des défis de
24 financement, je viens de le dire. Ça met du temps
25 avant de se mettre en oeuvre.

1 Mais à la fin de tout ça, ce sont les
2 producteurs de GSR qui génèrent des unités de
3 conformité. On comprend qu'Énergir, elle veut
4 partager les recettes de ça, mais à l'origine, des
5 unités de conformité, ce sont les producteurs. Ce
6 sont les producteurs qui détiennent la clé des
7 attributs environnements, on en a fait effet déjà à
8 l'Étape D, mais qui peut tirer les ficelles pour
9 augmenter la valeur des attributs environnements
10 sur les sites? Ce sont les producteurs. Ce sont eux
11 qui apportent, de notre point de vue, la valeur
12 ajoutée à l'ensemble du système. Ça ne se fait pas
13 de manière isolée, il y a d'autres facteurs autour
14 de ça, mais ce sont les producteurs qui génèrent la
15 richesse dans ce système-là.

16 La demande est légitime et raisonnable
17 parce que c'est crucial, il n'y aura pas de
18 développement de GSR si on n'arrive pas à bien
19 valoriser les unités de conformité et les attributs
20 environnementaux. La molécule et les attributs
21 environnementaux, ça va ensemble. Faut faire
22 attention en plus dans le discours de pas glisser :
23 on sépare la molécule des UC puis finir par oublier
24 que la molécule, elle compte aussi, pour beaucoup
25 c'est celle qui est à la base de tout.

1 Donc, les producteurs assument des risques
2 quand même à l'Étape E. Quant à la décision que
3 pourrait prendre la Régie, ça va envoyer un signal
4 important sur la décision sur le dynamisme des
5 investissements faits dans la filière. Parce que je
6 l'ai dit en début, les sommes en jeu sont
7 importantes. C'est vraiment des sommes importantes
8 qui sont là. Les revenus de la vente des UC, bien,
9 les facteurs d'incertitude, ça a été mentionné. Ça
10 a été même dans la présentation d'Énergir hier. La
11 valeur réelle qu'Énergir va pouvoir tirer des
12 transactions sur le marché et le risque de
13 saturation des unités de conformité gazeuses. Donc,
14 les producteurs là-dedans ne sont pas à se croiser
15 les bras. Il y a des risques qui viennent avec ça,
16 c'est quand même des investissements importants qui
17 sont mis en cause.

18 De manière à plus long terme, les sites où
19 ça été déjà dit par le passé, les sites de
20 production de GSR à plus bas coûts sont déjà en
21 exploitation, les lieux d'enfouissement technique
22 en particulier. Les coûts marginaux de la
23 production de GSR risquent d'être en hausse à
24 l'avenir, parce qu'on va aller chercher les sites
25 de GSR qui sont plus longs en exploitation. Les

1 coûts de production de GSR, ils sont réels. C'est
2 important parce que là on voit des choses comme
3 quoi on pourrait prendre le prix actuel, payer la
4 molécule, puis de ça, on voit avec les producteurs
5 de GSR pour s'entendre l'unité de conformité. Mais
6 c'est important de retenir que pour les
7 producteurs, ce qui leurs caractéristiques
8 présentement, caractéristiques minimales vingt
9 dollars (20 \$) du moins, quarante-cinq dollars (45
10 \$) prix maximal. C'est les conditions minimales.
11 Ça, ça paye pour les coûts de production, c'est
12 tout. Il n'y a pas là-dedans, il n'y a pas là-
13 dedans les unités de conformité. Et puis je vous
14 rappelle, ça a été mentionné hier par quelqu'un
15 d'Énergir. Énergir a acquis des attributs
16 environnementaux à zéro prix. Donc, pour l'instant,
17 du point de vue de l'AQPER, ce qui est dans les
18 caractéristiques de contrats d'approvisionnement,
19 ça paye pour les coûts de production. Il ne faut
20 pas perdre ça de vue. Il va falloir être capable
21 d'assurer le développement du système, outre les
22 attributs environnementaux. Il va falloir rétribuer
23 la molécule, c'est ce que je dis à ma dernière
24 puce.

25 Conclusion et recommandations. Notre

1 recommandation, vous pouvez les lire un peu mot
2 pour mot, c'est celle qu'on a dans notre preuve,
3 là :

4 D'approuver la mise en place d'un
5 mécanisme individuel de partage de la
6 valeur des UC en ordonnant au
7 Distributeur le partage d'une remise
8 d'une part à déterminer de la valeur
9 des bénéfices découlant de la vente
10 des UC sur le marché du RCP.

11 En raison des motifs que je viens de vous
12 présenter :

13 De fixer la valeur de remise en un
14 pourcentage à déterminer qui permet le
15 partage équitable des bénéfices de la
16 vente des UC entre les clients et les
17 producteurs de GSR.

18 La diapo suivante. On a vu aussi une
19 recommandation, c'est vraiment important, là, on
20 attire l'attention de la Régie sur ce point-là,
21 puis ça a été soulevé à l'instant par l'ACIG juste
22 avant. Ce qu'on a dans le bas de la diapo, je vous
23 fi de la lecture de ça, mais ça a été fourni par
24 Énergir suite à une DDR de l'ACIG. C'est la clause
25 par laquelle les producteurs de GSR cèdent à

1 Énergir leurs attributs environnementaux. Il y an
2 des intervenants, je crois que c'est monsieur
3 Delage, là, qui a mentionné ça, cette clause-là,
4 elle couvre le passé, le présent et le futur. On
5 veut juste attirer l'attention de la Régie à
6 l'effet dans sa décision, d'avoir une précision
7 quasi chirurgicale pour bien isoler les unités de
8 conformité des attributs environnementaux. Parce
9 que pour nous, l'AQPER, dans le présent, c'est les
10 unités de conformité, c'est ce qu'on déploie à
11 l'étape E. Mais on s'en va décarbonisation, les
12 engagements du Québec, d'autres facteurs, de
13 décarboner deux mille cinq cinquante (2050).

14 L'intensité carbone, ça va rester, ça
15 s'implante comme des façons de faire dans le
16 système. Ça fait que, peu importe, quelle est
17 l'unité de conformité de RCP, ça va être les
18 fondements des attributs environnementaux à court
19 terme, à moyen terme, à plus long terme, ça va être
20 le même style de vie et d'intensité carbone. Donc,
21 l'histoire d'être prudent dans ces discussions pour
22 pas porter préjudice pour le droit futur des
23 producteurs à cet égard. Il va être question
24 d'intensité carbone ailleurs éventuellement, peut-
25 être plus vite qu'on pense.

1 La diapo suivante, s'il vous plaît. Donc,
2 en conclusion, la valorisation des attributs
3 environnementaux est cruciale au développement de
4 la filière du GSR. Les UC constituent le principal
5 attribut pour le moment. Leur création est liée à
6 l'intensité carbone. Je pense qu'on en a fait
7 l'illustration. Il y a une possibilité d'une
8 courroie d'entraînement, je reviens au schéma qu'on
9 avait tout à l'heure, qui pour nous s'apparente à
10 un plan d'approvisionnement. En remettant une
11 remise au producteur, vous allez générer - réduire
12 l'intensité carbone du GSR à plus long terme,
13 générer ainsi plus d'UC. Si c'est pas de l'UC, ce
14 sera d'autres attributs environnementaux
15 éventuellement.

16 Il y a quand même des risques qui sont liés
17 à la production d'énergie, puis c'est les
18 producteurs qui en assument une bonne partie. Le
19 besoin de rétribuer la molécule à son prix coûtant,
20 si on veut assurer l'approvisionnement à plus long
21 terme de la filière et que l'énergie puisse
22 rencontrer ses obligations en vertu du programme
23 sur la teneur minimale.

24 Et enfin, la mise en jeu des attributs et
25 de producteurs affiliés à des attributs

1 environnementaux, l'AQPER est prête à contribuer au
2 développement au bénéfice de l'ensemble des clients
3 et des consommateurs de GSR. On demande pour ça une
4 rémunération juste et équitable de leurs efforts.
5 Et enfin, on reconnaît le rôle qu'Énergir joue dans
6 la filière au point de vue égalisateur comme
7 catalysateur, comme fédérateur dans le cas des UC.
8 Mais pour arriver à ce que la filière qui est
9 encore innovante se développe davantage au Québec,
10 il va falloir penser à une approche qui est plus
11 systématique en approvisionnement qu'une approche
12 au cas par cas. Et pour l'AQPER, la remise qu'on
13 propose à cet effet-là, par ailleurs, la même
14 formule s'applique à chacun de producteurs, mais le
15 versement est individuel face à l'intensité qui est
16 propre à chaque site comme on l'a dit. Il va
17 falloir sortir une approche au cas par cas pour en
18 arriver à une approche plus systématique pour
19 assurer un approvisionnement à plus long terme du
20 GSR. Ça conclut ma présentation, merci.

21 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

22 Q. [189] Merci, Monsieur Roy, c'était très clair. Je
23 pense que je voudrais seulement prendre un moment
24 pour clarifier la position de l'AQPER.

25 On a compris de la présentation d'Énergir,

1 hier, qu'un partage des bénéfices avec les
2 producteurs impliquerait nécessairement une baisse
3 du coût d'acquisition. Est-ce que, selon vous,
4 c'est bien ça la proposition de l'AQPER?

5 R. Non. Pour l'AQPER, comme je vous l'ai dit, les
6 moyens textuels des contrats du gouvernement, ça
7 assure le coût de production. Selon nous, le
8 partage des UC, c'est au-dessus de ce qui est déjà
9 conclu dans l'accord d'approvisionnement. C'est
10 garanti à quarante-cinq dollars (45 \$/GJ), il faut
11 qu'on mette ça par-dessus les UC puis la molécule.
12 Ça vient d'affecter notre proposition. C'est
13 probablement, en anglais, on dirait « over and
14 above » qui est là.

15 Q. [190] Merci, Monsieur Roy. Ça va compléter pour mes
16 questions.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie. Ça va compléter presque la
19 journée. Maître Boudreau, j'aurais juste un
20 commentaire, une question pour demain sur
21 l'expertise. Alors, on avait resserré un peu le
22 cadre de l'expertise. Alors, on pensait de le
23 nommer expert sur le marché des UC mis en place
24 dans le cadre du RCP. Je vais vous laisser cette
25 phrase-là ou cette qualification-là de votre

1 expert, parce que c'est ce qu'on lui avait
2 demandé de faire, mais si vous souhaitez
3 qualifier autrement l'expertise, bien, je vous
4 laisse demain la présenter.

5 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

6 Bien, c'est très gentil de votre part. On va y
7 réfléchir, mais comme ça, ça semble parfaitement
8 convenable.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci. Alors, là-dessus, je vous remercie. On se
11 revoit demain matin et puis on se revoit tous
12 demain matin à neuf heures (9 h). Je vous
13 remercie beaucoup.

14

15 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

16

1 SERMENT D'OFFICE:

2 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
3 certifie sous mon serment d'office, que les pages
4 qui précèdent sont et contiennent la transcription
5 des notes recueillies par moi au moyen du
6 sténomasque, le tout conformément à la Loi.

7

8 ET J'AI SIGNE:

9

10

11

12 _____
Claude Morin, sténographe officiel

13 Tableau #200569-7.