

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-4008-2017 Étape D

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

AUDIENCE DU 20 SEPTEMBRE 2022
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 36 - HUIS CLOS

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me ALEXANDRE BELLEMARE
Me AMÉLIE CARDINAL
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

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

PARTICIPANTS :

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

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

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

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

| | <u>PAGE</u> |
|--|-------------|
| LISTE DES ENGAGEMENTS | 6 |
| PRÉLIMINAIRES | 7 |
| PREUVE D'ÉNERGIR (suite) | |
| VINCENT REGNAULT | |
| RAPHAËL DUQUETTE | |
| CAROLINE DALLAIRE | |
| CATHERINE SIMARD | |
| MARC-ANTOINE BELLAVANCE | |
| RÉINTERROGATOIRE PAR Me PHILIP THIBODEAU | 27 |
| INTERROGÉS PAR LA FORMATION | 49 |
| PANEL ÉNERGIR PLUS | |
| MARC-ANDRÉ GOYETTE | |
| VINCENT REGNAULT | |
| RAPHAËL DUQUETTE | |
| CAROLINE DALLAIRE | |
| CATHERINE SIMARD | |
| MARC-ANTOINE BELLAVANCE | |
| INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU | 152 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD | 166 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER | 175 |
| INTERROGÉS PAR LA FORMATION | 189 |

R-4008-2017 Étape D
20 septembre 2022
HUIS CLOS

- 5 -

PREUVE DE L'AQPER

GÉRARD MOUNIER

BENOÎT LAMONTAGNE

ARTHUR DELAPORTE

PASCAL CORMIER

INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU

208

LISTE DES ENGAGEMENTS

| | <u>PAGE</u> |
|---|-------------|
| E-8 (Énergir) : Redéposer la formule du calcul du règlement financier (demandé par la Régie) | 76 |
| E-9 (Énergir) : Fournir les avantages et inconvénients en fonction du coût moyen pour les volumes livrés et les volumes contractés, et fournir les motifs pour lesquels la pièce B-0813 serait préférable à la pièce C-ACEFQ-044 (demandé par la Régie) | 81 |

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingtième
2 (20e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt (20)
8 septembre deux mille vingt-deux (2022) en huis clos
9 par visioconférence. Dossier R-4008-2017 Étape D :
10 Demande concernant la mise en place de mesures
11 relatives à l'achat et la vente de gaz naturel
12 renouvelable. Poursuite de l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour à tous. On va avoir quelques questions de
15 gestion d'audience avant de débiter avec la suite
16 du contre-interrogatoire de la Régie. J'aimerais
17 demander à tout le monde s'ils sont disponibles le
18 trente (30) septembre parce qu'Énergir a toujours
19 la possibilité de demander une contre-preuve après
20 avoir entendu la preuve de l'AQPER, parce que, eux,
21 ils ont fait leur témoignage avant d'entendre la
22 nouvelle preuve. Alors, moi, il faut que je prévois
23 ça. Puis je ne sais pas si on va avoir assez de
24 cette semaine pour faire toute la preuve. Ce qui
25 voudrait dire qu'on emprunterait sur la journée du

1 vingt-huit (28) pour continuer la preuve. Alors,
2 êtes-vous disponibles le trente (30) septembre? Et
3 puis je vais commencer avec maître Thibodeau, et
4 puis on va continuer ensuite avec les autres.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Bon matin. Donc, oui, de notre côté, le trente (30)
7 septembre, on serait disponibles.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci beaucoup. Ensuite l'ACEFQ, maître Hélène
10 Sicard.

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Bonjour. Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. Comme
13 ça ne concernerait que moi pour la plaidoirie,
14 alors, oui, je me rendrais disponible.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 L'ACIG, Maître Hamelin.

17 Me PAULE HAMELIN :

18 Bonjour, Madame la Présidente. Paule Hamelin pour
19 l'ACIG. Malheureusement, le trente (30) septembre,
20 ce n'est pas possible pour moi.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Seriez-vous en mesure de passer le vingt-neuf (29)?
23 Parce qu'on aurait deux jours. Si on prend le
24 vingt-huit (28) pour finir la preuve, on aurait le
25 vingt-neuf (29) et le trente (30).

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Tout à fait.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Vous seriez prête le vingt-neuf (29)?

5 Me PAULE HAMELIN :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. L'AQPER, Maître Boudreau.

9 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

10 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. De mon côté,
11 j'ai seulement un empêchement tôt le matin. Mais
12 autrement je suis... En fait jusqu'à dix heures
13 (10 h). Mais autrement je suis disponible toute la
14 journée.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Le trente (30) à partir de dix heures (10 h).

17 D'accord. Merci. FCEI.

18 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

19 Bonjour, Madame la Présidente. Jean-Philippe
20 Therriault pour la FCEI. Je suis disponible le
21 trente (30) septembre.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci. Maître Paquet pour le GRAME.

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et

1 Monsieur les Régisseurs. Donc, oui, je suis
2 disponible le trente (30) septembre.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Maître Gertler pour le ROÉÉ.

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Bonjour, Madame la Présidente. Je me battais encore
7 avec la technologie. Vous m'entendez maintenant?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Oui.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 O.K. C'est bon. Le trente (30), on va... C'est pour
12 la plaidoirie, vous dites, c'est ça?

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui.

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Non, bien, j'ai un rendez-vous à dix heures (10 h)
17 le matin, mais ce n'est pas un rendez-vous médical,
18 mais on va travailler alentour de ça, ça devrait
19 être bon.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Mais vous seriez disponible le vingt-neuf (29)?

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Excusez-moi?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Vous seriez disponible le vingt-neuf (29)?

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Bien, le vingt-neuf (29), c'était déjà en audience,
3 je pense.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui, oui. C'est juste parce que, à ce moment-là,
6 j'aurais deux jours pour les plaidoiries, le vingt-
7 neuf (29) et le trente (30). On commencerait le
8 vingt-neuf (29). Ceux qui ne seraient pas capables
9 de passer le vingt-neuf (29) finiraient leur
10 plaidoirie le trente (30). Et puis on aurait la
11 réplique d'Énergir le trente (30).

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 O.K.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Mais si vous n'êtes pas disponible le trente (30),
16 je vous ferais passer le vingt-neuf (29).

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 En tout cas...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Il y a une préférence pour le vingt-neuf (29)?

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Hein? Oui, je préfère le vingt-neuf (29), mais est-
23 ce qu'on aura... Ça va être Énergir également, le
24 matin du vingt-neuf (29)?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Le vingt-neuf (29), Énergir va commencer. Ensuite,
3 ça va être les intervenants, probablement dans
4 l'ordre selon leurs disponibilités. Je ferais
5 passer l'ACIG, le vingt-neuf (29), parce qu'elle
6 n'est pas disponible le trente (30).

7 Puis ceux qui n'auraient pas toute la
8 possibilité de passer le vingt-neuf (29)
9 passeraient le trente (30). Et puis il y aurait la
10 réplique d'Énergir, le trente (30). Mais c'est
11 vraiment... On préfère encore finir la preuve cette
12 semaine puis faire les plaidoiries les vingt-huit
13 (28), vingt-neuf (29).

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 C'est juste que si la preuve s'allonge parce qu'il
18 y a de la preuve qui s'est ajoutée, bien, il va
19 falloir prévoir une journée de plus. Alors, c'est
20 ce que j'essaie de voir, ce matin.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 O.K., merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Et puis Maître Neuman pour SÉ-AQLPA-GIRAM.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Est-ce que vous m'entendez?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Avec un « feedback » incroyable.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Moi aussi, j'entends un « feedback ». Oui, je serai
7 disponible le trente (30) et même ça ferait notre
8 affaire si notre preuve pouvait être le mercredi,
9 vingt-huit (28) puisque la date prévue, le vingt-
10 deux (22), je dois quitter pour Québec durant la
11 journée. Donc...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Non. Maître Neuman, là. J'en ai assez de la gestion
14 d'audiences avec ce que j'ai en ce moment, on ne
15 commencera pas à dire « mes préférences » et « j'ai
16 un rendez-vous » puis « j'aimerais ça aller au
17 restaurant, le soir », là. Alors, on va s'en tenir
18 à ce qu'il y a.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 On va espérer finir la preuve, le vingt-deux (22),
23 et puis pour faire les argumentations, les vingt-
24 huit (28), vingt-neuf (29). C'est si jamais on
25 devait pousser la preuve jusqu'au vingt-huit (28),

1 bien, là, je veux prévenir la... Mais on ne
2 commencera pas à dire...

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 En tous les cas...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 ... à changer les choses.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Bon, ça va pour le trente (30). Je vais me
9 débrancher quelques instants.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci d'arranger votre micro parce que, là, avec le
12 « feedback », ça devient très difficile de vous
13 entendre.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui, oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, je vous remercie. On verra comment ça se
18 présente. Et puis on verra même si Énergir a besoin
19 d'une contre-preuve, mais je dois prévoir la
20 possibilité parce qu'ils ont fait leur preuve avant
21 même d'entendre la preuve de l'AQPER, la nouvelle
22 preuve de l'AQPER. Alors, voilà.

23 Alors, là-dessus, on va continuer avec le
24 contre-interrogatoire de la Régie et puis avec
25 maître Roy. Ah, oui, je m'excuse, j'allais oublier.

1 Merci, Maître Roy.

2 Maître Boudreau, je voulais juste vérifier
3 avec vous que la preuve confidentielle se divise de
4 votre preuve publique.

5 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

6 Je comprends mal votre question, Madame la
7 Présidente.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Bien, est-ce que... C'est parce que, là, je ne
10 voudrais pas perdre vingt (20) minutes à chaque
11 fois de dire : On parle, on est à huis clos. On
12 prend vingt (20) minutes pour passer à public puis
13 vingt (20) minutes pour revenir à huis clos, là.

14 Alors, si on peut séparer votre preuve. On
15 passerait juste votre huis clos après Énergir. On
16 passerait la preuve complète de la FCEI à huis
17 clos. Et puis une fois qu'on passe public, on
18 finirait votre preuve avec la partie publique.

19 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

20 Euh...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Est-ce que c'est quelque chose qui vous convient?

23 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

24 Oui, Madame la Présidente, ça nous convient. On
25 avait compris plutôt que c'était l'ensemble de

1 notre preuve qui allait être présentée à huis clos.

2 Bien, en effet, notre position initiale,
3 c'était de scinder un peu notre preuve, de la
4 manière que vous proposez.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait. C'est parce qu'on ne savait pas si votre
7 présentation allait être dans un bloc ou en deux
8 blocs. Alors, si c'est possible de le faire en deux
9 blocs, je préférerais ne pas perdre un quarante
10 (40) minutes à changer les systèmes.

11 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

12 Parfait, ça nous convient à nous aussi. Merci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait, je vous remercie.

15 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

16 Peut-être un point d'intendance, encore, de notre
17 côté que mon analyste aimerait vérifier avec vous.
18 Pour la présentation de la preuve à huis clos, on
19 aimerait, si possible...

20 On voulait voir avec vous si c'était
21 possible que ça soit un autre témoin qui partage à
22 l'écran, étant donné que le tableau Excel est assez
23 grand puis qu'il serait plus à même d'identifier
24 rapidement les cellules qu'ils veulent présenter à
25 la formation puis aux intervenants.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vais demander aux greffiers si c'est possible, à
3 la pause, mais je vais les laisser regarder cette
4 question-là. Mais, honnêtement, je ne sais pas si
5 c'est possible pour eux de vous laisser le partage.
6 Ça fait que je...

7 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

8 Oui, je comprends.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 On va vérifier cette question-là et puis, on vous
11 revient.

12 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

13 C'est parfait, merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors... Juste un instant. Maître Boudreau, on me
16 dit que c'est possible. Alors, on va fonctionner
17 comme ça.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Excusez-moi...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Neuman.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Madame la Présidente, je pense que j'ai réglé le
24 problème. En fait, j'ai été branché deux fois sur
25 Teams. Donc, c'était les deux voix qui se

1 répondaient une à l'autre. Donc, j'ai seulement une
2 question, Maître Boudreau, nous n'avons pas encore
3 reçu la preuve écrite confidentielle de la part de
4 l'AQPER. Nous avons déposé un engagement de
5 confidentialité pour les... pour trois personnes
6 durant l'après-midi, hier. Donc, si c'était
7 possible de savoir quand nous pourrions avoir cette
8 preuve écrite.

9 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

10 Oui. Bonjour, Maître Neuman. En fait, ça doit être
11 simplement, là, une question que ma collègue, là,
12 fasse le suivi avec vous. Je suis désolée du délai,
13 là. Ça devrait être dans les prochaines minutes. Je
14 vais faire un suivi avec elle à l'instant.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci. Et si vous pouvez faire le suivi par
17 courriel, hein, vous avez vos courriels chacun, là,
18 parce qu'on va continuer l'audience...

19 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... là, plutôt que de faire de la gestion entre
23 vous. Merci. Maître Thibodeau.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 C'est à mon tour d'ajouter une couche. J'aurais...

1 Madame la Présidente, avant qu'on continue avec les
2 contre-interrogatoires, deux, trois point
3 d'intendance, là, à régler ce matin.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Allez-y.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Puis après ça, je pense qu'on va pouvoir commencer.
8 Donc, on va... Premier point d'intendance - on va
9 commencer la journée avec une bonne nouvelle, là -
10 pour ce qui est du caviardage des notes
11 sténographiques, on a complété la révision des
12 notes de jeudi et vendredi dernier. Donc, vous
13 comprendrez qu'on a eu un week-end très excitant.
14 Donc, pour ce qui est des notes de jeudi, le quinze
15 (15) septembre, on confirme qu'il n'y a aucune
16 information confidentielle. Et pour ce qui est des
17 notes du vendredi, le seize (16) septembre, j'ai
18 transmis, hier soir, les notes sténographiques, là,
19 par courriel aux procureurs des intervenants et les
20 passages identifiés comme étant confidentiels par
21 Énergir ont été surlignés en jaune. Donc, ça a déjà
22 été transmis aux différents procureurs. Puis
23 évidemment, on va suivre pour la journée d'hier et
24 aujourd'hui, cette semaine, là, pour les notes
25 sténographiques.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie beaucoup. Est-ce que vous avez
3 transmis à Maître Dubois ou à la Régie vos
4 suggestions de caviardage?

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Non, mais je peux l'envoyer sans problème. C'était
7 à une heure déraisonnable que ça a été envoyé hier
8 soir. Donc, je me suis contenté des procureurs et
9 des intervenants, mais je pourrais en envoyer une
10 copie à la Régie, sans problème, également.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. Puis... parce que, là, il
13 pleuvait ce week-end, je me sens un petit peu moins
14 mal. Alors, est-ce que...

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui, donc...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Est-ce qu'il y a d'autres points d'intendance?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Oui, il y en a d'autres. Donc, deuxième point
21 d'intendance. Les engagements pris lors de
22 l'audience, il reste toujours les engagements
23 numéro 3 à 7 à répondre. C'est pour vous informer
24 qu'au niveau des engagements 5 et 6, nos témoins
25 seront prêts à y répondre, d'emblée, là, tout à

1 l'heure, donc quand ils vont commencer leur contre-
2 interrogatoire. Et probablement, d'ici la fin de la
3 journée, l'engagement numéro 3, aussi, devrait être
4 fourni. Pour ce qui est des deux autres,
5 l'engagement 4 et 7, ça devrait... si ce n'est pas
6 d'ici la fin de la journée, ça serait probablement
7 demain au plus tard, qu'ils seraient fournis.

8 Et bon, dernier point d'intendance, et j'ai
9 gardé le plus costaud pour la fin, c'est en lien
10 avec les discussions de jeudi dernier, là, qu'on a
11 eus, là, relativement au débat à venir sur
12 l'interprétation des nouvelles règles, des
13 nouvelles définitions à l'égard du biogaz. Donc,
14 écoutez, on comprend, là, des discussions qui ont
15 eu lieu, que vous allez vraisemblablement être
16 amenés à rendre une décision dans la présente Étape
17 D avant qu'une décision soit rendue relativement à
18 l'interprétation des nouvelles définitions. Et
19 donc, vous allez notamment devoir décider, là, de
20 l'impact de ce débat à venir là sur le contrat
21 d'Archaea et sur les caractéristiques, là, qui sont
22 demandées par Énergir dans le cadre de l'Étape D.

23 Et là, vendredi, monsieur Regnault est
24 notamment venu témoigner sur l'importance d'avoir
25 les coudées franches, si on peut dire, là, au terme

1 de l'Étape D, afin d'être en mesure d'atteindre les
2 cibles réglementaires. Et avec votre permission,
3 Madame la Présidente, Énergir souhaiterait ce matin
4 apporter un complément de preuve via le témoin de
5 monsieur Marc-André Goyette qui est vice-président
6 Stratégie Finance et Réglementation chez Énergir.

7 Écoutez, l'objectif ne serait pas ici de...
8 évidemment, de répéter ce qui a déjà été mentionné,
9 là, par monsieur Regnault ou les témoins, mais
10 vraiment d'apporter, là, une perspective de la
11 haute direction au-delà de l'atteinte des cibles du
12 Règlement. Donc, notamment en ce qui a trait à la
13 transformation du modèle d'affaires de
14 l'entreprise.

15 Évidemment, écoutez, Madame la Présidente,
16 on est bien conscient de l'échéancier serré. On a
17 vu les discussions de ce matin. Puis on est
18 conscient que ce n'est pas nécessairement une
19 procédure qui est habituelle. Évidemment, ce n'est
20 pas un témoignage qui était prévu d'avance, mais
21 pour Énergir, avec les discussions qu'il y a eu
22 jeudi, c'est essentiel qu'on soit en mesure
23 d'apporter ce complément-là avant que vous entamiez
24 votre délibéré pour l'Étape D.

25 Donc, écoutez, on pourra en discuter, mais

1 avec votre permission ce qu'on proposerait, ce
2 serait de compléter le contre-interrogatoire du
3 panel de ce matin. Je comprends des discussions
4 d'hier qu'on parle, il y en a peut-être pour une
5 heure ou deux. Et ensuite d'ajouter monsieur
6 Goyette au panel. Il est d'ailleurs présent avec
7 nous ce matin à l'audience. Son témoignage serait
8 peut-être de dix, quinze (10-15) minutes tout au
9 plus. Et il serait ensuite disponible pour contre-
10 interrogatoire. Et ça viendrait compléter la preuve
11 d'Énergir. Donc, c'est la proposition qu'on vous
12 ferait. Mais je suis sûr qu'on va... que vous allez
13 vouloir en discuter, à tout le moins avec les
14 intervenants et avec nous.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bien, en fait, les témoins de l'AQPER n'étaient pas
17 disponibles de dix heures (10 h) à onze heures
18 trente (11 h 30). Alors, on peut vous insérer dans
19 une période libre.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Le timing serait bon. Le timing serait bon.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Le timing pourrait être bon. Alors, ça serait votre
24 panel 2. Monsieur Goyette serait, dans le fond,
25 votre panel 2. Et puis on ferait un nouveau tour

1 avec les intervenants pour qu'ils puissent procéder
2 aux contre-interrogatoires. Est-ce que monsieur
3 Goyette a un témoignage écrit?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Non.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Non. Il n'y a pas de présentation, il n'y a rien...
8 c'est juste...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Il n'y a pas de présentation. Simplement lui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 O.K.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Exactement.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 C'est bon. Alors à ce moment-là...

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Et ce qu'on suggérerait peut-être, on parlait d'un
19 panel 2, mais peut-être pour fins d'efficacité, on
20 pourrait simplement l'ajouter au panel. La raison
21 étant, si jamais il y a des contre-interrogatoires
22 puis il y a des questions qui sont adressées, mais
23 que c'est plutôt madame Dallaire ou monsieur
24 Regnault ou quelqu'un d'autre qui serait en mesure
25 d'y répondre, ça pourrait être pratique que les

1 autres soient là au cas pour y répondre. Mais c'est
2 une suggestion de notre part de simplement
3 l'ajouter au panel actuel.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Mais les questions seraient concentrées sur ce que
6 monsieur...

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Sur le nouveau témoignage, tout à fait.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Sur le nouveau témoignage. Parce que je ne voudrais
11 pas redémarrer l'ensemble du contre-interrogatoire
12 avec tout le monde.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Je vous rassure, je m'objecterai si ça déborde et
15 ça traite de sujets déjà couverts.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Parfait. Alors je vous remercie. Bien, on
18 fonctionnera comme ça. On va continuer le contre-
19 interrogatoire 1A, du panel 1A, et puis pour les
20 sujets sur lesquels... de votre preuve.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Et puis on procédera à 1B, qui est votre panel
25 actuel plus monsieur Goyette.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Et puis après ça, on continuera avec l'AQPER mais
5 la partie de la preuve confidentielle; la FCEI,
6 l'entièreté de sa preuve est confidentielle. Et
7 puis quand on commencera le public, on commencera
8 avec l'AQPER pour terminer la preuve de l'AQPER. Et
9 puis ensuite on passera aux autres intervenants.
10 Est-ce que ça convient à tout le monde?

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Ça convient. Et je vous remercie pour la
13 flexibilité, c'est apprécié.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Je ne vois pas d'autres procureurs qui
16 s'insurgent. On est correct. Alors, on va procéder
17 avec la suite du contre-interrogatoire.

18

19 PREUVE D'ÉNERGIR (suite)

20

21 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingtième
22 (20e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

23

24 VINCENT REGNAULT,

25 RAPHAËL DUQUETTE,

1 CAROLINE DALLAIRE,
2 CATHERINE SIMARD,
3 MARC-ANTOINE BELLAVANCE,

4
5 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
6 solennelle, déposent et disent :

7
8 RÉINTERROGATOIRE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

9 Excellent! Et si ça vous convient comme premier, on
10 pourrait y aller tout de suite avec les engagements
11 5 et 6, on pourrait fournir la réponse tout de
12 suite. Et après, Maître Bellemare, promis, je vous
13 laisse la parole, on a terminé.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Q. **[1]** Donc, pour ce qui est de l'engagement numéro 5
18 donc la question va être adressée à monsieur
19 Duquette. C'était à savoir le prix moyen, on avait
20 le prix moyen de l'appel d'offres de deux mille
21 vingt et un (2021), le tableau numéro 2 dans le
22 complément de preuve, à savoir quel était le prix
23 exact. Donc, Monsieur Duquette, si vous pouvez
24 apporter la précision s'il vous plaît.

25

1 M. RAPHAËL DUQUETTE :

2 R. Oui. Donc, après vérification, effectivement, il
3 s'agit d'une erreur de frappe. La bonne valeur,
4 c'est trente-quatre point soixante-quatre dollars
5 par gigajoule (34,64 \$/GJ) pour les offres reçues
6 lors de l'appel d'offres de vingt vingt et un
7 (2021)... oui, c'est ça d'octobre vingt vingt et un
8 (2021), avant les discussions avec les promoteurs.
9 Puis il n'y a pas eu de mise à jour, là, à la suite
10 des discussions avec les promoteurs, mais si on
11 exclut celles qui ont été retirées puis après les
12 discussions avec les promoteurs, la valeur moyenne
13 serait plutôt de trente-huit et quarante-neuf
14 dollars par gigajoule (38,49 \$/GJ).

15 Q. **[2]** Merci beaucoup.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[3]** Monsieur Duquette, si vous pourriez juste nous
18 dire, à la page 6 de votre présentation, c'est
19 B-0816, à la page 6.

20 R. Oui.

21 Q. **[4]** L'évolution du prix moyen va changer. Là, il y
22 avait plus cinquante-neuf virgule sept pour cent
23 (+59,7 %)...

24 R. Oui.

25 Q. **[5]** Si vous voulez juste nous dire, l'évolution, le

1 chiffre serait combien? Ça va être un simple
2 calcul, là, mais si vous pourriez confirmer le
3 calcul?

4 R. Cinquante et un point huit pour cent (51,8 %).

5 Q. **[6]** Merci beaucoup.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Parfait. Donc, ça compléterait l'engagement numéro
8 5 et pour ce qui est de l'engagement numéro 6, en
9 fait, c'était de vérifier dans la pièce B-0732 si
10 Énergir référait à des instruments financiers de
11 type Future ou Forward, donc, Madame Dallaire, si
12 vous pourriez confirmer ma réponse.

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. Alors, on parle de Forward, ici.

15 Q. **[7]** Exact, je vous remercie. Donc, écoutez, ça
16 compléterait, de notre côté, et on peut y aller
17 avec le contre-interrogatoire de maître Bellemare.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait. Je vous remercie beaucoup.

20 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

21 Bonjour au panel d'Énergir. Est-ce qu'on m'entend
22 de façon convenable? Donc, Alexandre Bellemare pour
23 la Régie.

24 Comme ma collègue Amélie, hier, là, je vous
25 propose de pas nécessairement faire afficher à

1 chaque question, là, les documents à l'écran. C'est
2 certain que je vais toujours vous donner les
3 références, je vais peut-être lire quelques
4 extraits. Si vous avez besoin du support visuel,
5 là, n'hésitez pas à m'en faire part, mais si
6 jamais, là, la prémisse, là, si on veut, n'est pas
7 contestée et limpide, là, et qu'on peut passer à la
8 ligne de questions, ça va être plus efficient.

9 Q. **[8]** Donc, ma première question porte sur les
10 mesures de mitigation d'achat de volumes importants
11 de GNR. Donc, la référence, c'est la pièce B-0764,
12 aux pages 30 et 31. Je vais vous lire un court
13 extrait.

14 Afin de mitiger le risque d'impact sur
15 le tarif GNR, Énergir propose d'exiger
16 aux clients qui demandent un volume
17 important de GNR et qui nécessiterait
18 un achat au-delà du seuil
19 réglementaire, de s'engager
20 contractuellement pour une durée
21 déterminée. Cet engagement contractuel
22 inclurait une obligation minimale
23 annuelle attachée aux volumes de GNR
24 demandés.

25 Donc, nous comprenons que les mesures de

1 mitigation pour l'achat d'un volume important de
2 GNR pour un seul client consiste en un engagement
3 contractuel, incluant une OMA de GNR et ces mesures
4 sont exigées au client qui demande un volume
5 important de GNR et que l'achat réalisé est au-delà
6 du seuil réglementaire.

7 Pouvez-vous nous expliquer les critères qui ont
8 permis de distinguer ou de qualifier des clients
9 qui demandent un volume important de GNR qui
10 nécessite un achat au-delà du seuil réglementaire?

11 Par exemple, est-ce que ça découle d'une
12 priorisation d'un ordre de traitement équitable?

13 Mme CATHERINE SIMARD :

14 R. Juste pour être certaine d'avoir bien compris votre
15 question, en ce qui a trait à la priorisation de la
16 demande des clients, bien c'est vraiment le premier
17 client qui demande qui va être desservi en gaz
18 naturel. C'est à partir de ce principe-là qu'on est
19 partis pour établir la mesure de mitigation, qui
20 est vraiment le client qui va nécessiter un achat
21 de un million de mètres cubes (1 Mnm3)
22 supplémentaires qui est visé par la mesure.

23 Donc, le signal débordeur, là, si on veut,
24 mais vraiment pour la portion qui serait d'un
25 million de mètres cubes (1 Mm3) d'achats

1 supplémentaires.

2 Q. **[9]** D'accord. Donc, je comprends qu'il n'y aurait
3 pas de mesure de mitigation comme une OMA GNR dans
4 le cas des clients qui requièrent des volumes
5 importants de GNR, mais que dont les achats
6 seraient réalisés à l'intérieur ou partiellement
7 au-delà du seuil réglementaire?

8 R. Oui, c'est exact parce que, comme c'est une
9 obligation réglementaire, tout client qui consomme
10 à l'intérieur de cette obligation-là nous permet de
11 minimiser les volumes.

12 Q. **[10]** Merci. Maintenant, ma prochaine question porte
13 sur le règlement financier en cas de quantités de
14 GNR surfacturées. Donc, c'est à la pièce B-0732, à
15 la page 66. Énergir propose la modification de
16 texte suivant l'article 11.1.3.5 :

17 Le règlement financier ne s'applique
18 pas aux clients pour lesquels la
19 consommation de gaz naturel est
20 composée à 100 % de gaz naturel
21 renouvelable ou qui ont signé une
22 entente contractuelle avec le
23 distributeur pour leur consommation de
24 gaz naturel renouvelable, sauf dans le
25 cas où les volumes de gaz naturel

1 renouvelable vendus à ces clients sont
2 supérieurs aux volumes de gaz naturel
3 renouvelable disponibles à la vente.

4 La Régie constate que les modifications à l'article
5 11.1.3.5 à l'effet que le règlement financier ne
6 s'applique pas aux clients qui ont signé une
7 entente contractuelle avec le Distributeur pour
8 leur consommation de gaz naturel renouvelable.

9 Pouvez-vous nous expliquer les motifs qui
10 justifient le retrait des clients qui ont signé une
11 entente contractuelle du règlement financier?

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 R. Maître Bellemare, juste une précision. Excusez-moi,
14 votre question, c'est pourquoi nous proposons que
15 le règlement financier ne s'applique pas aux
16 clients ayant un engagement contractuel, c'est bien
17 ça?

18 Q. **[11]** Oui, c'est exact. C'est ça la question.

19 R. Alors, la raison pour laquelle on a ajouté ces
20 clients-là dans la définition pour laquelle le
21 règlement financier ne s'applique pas. C'est que
22 ces clients-là ont un besoin de consommation de GNR
23 pour répondre à certaines obligations qu'ils ont de
24 leur côté, entre autres, via l'exemplarité de
25 l'état ou autres.

1 Donc, c'était une mesure supplémentaire
2 qu'on voulait ajouter pour s'assurer que ces
3 clients-là qui ont des obligations, soient
4 priorisés lorsque du GNR pourrait venir qu'à
5 manquer.

6 Ceci dit, comme nous le disons aussi dans
7 la preuve, ces cas-là sont très, très rares parce
8 qu'on s'assure de gérer notre inventaire de façon
9 serrée pour que les situations de ce genre ne se
10 produisent pas, justement.

11 Q. **[12]** Parfait. Puis pourriez-vous nous expliquer le
12 règlement financier à prévoir dans deux cas de
13 figures, c'est-à-dire le premier, c'est un client
14 qui s'engage contractuellement, incluant une OMA.
15 Et le deuxième, c'est un client qui s'engage
16 contractuellement sans OMA?

17 R. En fait, il n'y a pas de distinction dans le
18 traitement pour ces deux clients-là. Nous les
19 traitons de la même façon. Alors, les deux clients
20 sont exemptés du règlement financier.

21 Q. **[13]** Merci. Madame la Greffière, je vous
22 demanderais d'afficher la pièce B-0732 à la page
23 66, s'il vous plaît. Merci. Donc, à la formule...
24 Normalement, je vous demanderais de comparer avec
25 deux tableaux, mais on a un seul écran.

1 Selon les modifications de textes qui sont
2 proposées par Énergir, on note que la formule du
3 calcul de règlement financier ne tient pas compte
4 du tarif moyen de SPEDE GNR qui avait été approuvé
5 dans la décision D-2021-158, c'est-à-dire que le
6 tarif moyen de SPEDE GNR est soustrait dans le
7 calcul du règlement financier.

8 Pouvez-vous nous expliquer les raisons pour
9 lesquelles le paramètre n'est pas prévu à la
10 modification des articles 11.1.3.5?

11 R. Oui. Alors, excellente question. D'ailleurs, quand
12 on a rédigé l'article, on s'est demandé comment en
13 tenir compte pour ne pas... pour garder ça simple
14 et ce que je vous soumettrais, c'est que dans la
15 phrase, au-dessus du calcul, on mentionne que :

16 Les prix moyens de fourniture et du
17 SPEDE de la période du 1er octobre au
18 30 septembre sont utilisés pour
19 établir le montant du règlement
20 financier.

21 Et le prix du SPEDE de cette période-là est défini
22 dans les CST à l'article... Et là, je n'ai pas le
23 numéro en tête, là, où on parle du SPEDE, excusez-
24 moi de ne pas être plus précise. Actuellement, le
25 GNR SPEDE n'existe pas, donc n'est pas intégré dans

1 les CST. Le jour où il le sera, donc le prix du
2 SPEDE, là, qu'on prendra étant donné qu'on réfère à
3 ce prix-là du SPEDE en vigueur, bien, ça inclura la
4 notion de GNR SPEDE à ce moment-là. Donc, on est
5 resté très large dans notre phrase, dans notre
6 libellé de phrase, mais le sens à donner à cela,
7 c'est que ça incluait l'ensemble du calcul SPEDE.
8 Donc, incluant le GNR SPEDE, là, lorsqu'il sera en
9 vigueur. J'ai un petit peu erré dans ma réponse,
10 là, j'espère que j'étais claire.

11 Q. **[14]** Oui. Merci. Pourriez-vous... Excusez-moi, ce
12 n'était pas le bon micro. Pourriez-vous déposer en
13 engagement une mise à jour de la pièce B-0732 quand
14 ça va être le cas?

15 R. En fait... Je m'excuse, probablement que ma réponse
16 n'était pas claire. On ne pense pas que l'article
17 devra être modifié lorsque ça sera le cas étant
18 donné que la phrase est large, au-dessus du calcul,
19 réfère au prix du SPEDE. Pour nous, ça inclut déjà
20 la notion de GNR SPEDE, qui est à zéro
21 présentement, ou qui n'existe pas. Donc, le jour où
22 ça sera existant, on en tiendra compte. Mais selon
23 nous, le libellé n'a pas à être précisé ou clarifié
24 ou... Donc, à notre avis, l'article est suffisant
25 ainsi.

1 Q. **[15]** D'accord. Madame la Greffière, je vous
2 inviterais à projeter la pièce B-0732, toujours à
3 la page 65, la ligne 24. Donc :

4 Le client qui désire adhérer ou
5 modifier la portion de sa consommation
6 sujette au tarif de fourniture de gaz
7 naturel renouvelable doit en faire la
8 demande par écrit auprès du
9 distributeur au moins 60 jours à
10 l'avance, en indiquant le pourcentage
11 de consommation visé. En-deçà du
12 préavis demandé, et cætera.

13 La Régie vous demande de commenter la proposition
14 de remplacer le terme « en-deçà » par « à
15 l'intérieur ».

16 R. Le terme « à l'intérieur » nous semble tout à fait
17 approprié, ici.

18 Q. **[16]** Maintenant, une autre ligne de questions.
19 Madame la Greffière, si vous pourriez afficher la
20 pièce B-0736 à la page 21. Donc, ma question
21 concerne l'application, là, la demande
22 d'application rétroactive de la suspension de
23 l'article 13.2.2.2. Donc, on remarque, de ce
24 tableau-là, quand même, qu'il y avait des données,
25 là, connues, au moins jusqu'au mois de mars deux

1 mille vingt et un (2021) et lors de l'audience de
2 l'étape C du vingt-huit (28) avril, lorsque je vous
3 ai demandé, là, madame Dallaire, si vous aviez le
4 montant qui serait associé à cette pénalité, vous
5 m'aviez répondu : bien on cherche toujours, on peut
6 prendre l'engagement et vous revenir dès qu'on
7 l'aura, pour ne pas retarder la ligne de questions
8 de la Régie.

9 La Régie se demande comment se fait-il, là,
10 dans le fond, qu'au mois d'avril deux mille vingt
11 et un (2021), au moins les informations n'étaient
12 pas disponibles jusqu'au mois de... fin mars ou à
13 tout le moins, février deux mille vingt et un
14 (2021)?

15 Mme CATHERINE SIMARD :

16 R. Alors, oui, bonjour, je vais me permettre de
17 répondre à cette question. En ce qui a trait au
18 déséquilibre en dollars, je pense que l'information
19 on ne la détenait pas au moment de l'audience. On
20 fait l'exercice vraiment pour aller chercher les
21 montants au moment du rapport annuel, qui nous
22 amène au mois de novembre, décembre... pardon, oui,
23 novembre, décembre approximativement, là, quand on
24 fait, quand on fait l'exercice.

25 Ce qu'on a vu passer beaucoup plus, je

1 dirais, c'étaient des déséquilibres qui étaient en
2 volumes et non en dollars, donc, c'est pour ça
3 qu'au moment de l'audience, l'année passée, on
4 n'avait pas le montant nécessairement en main, là.

5 Q. **[17]** D'accord. Dans l'éventualité, là, où la Régie
6 refuserait cette demande, là, toujours en rapport
7 avec le rapport annuel, pouvez-vous nous expliquer
8 où est-ce que cette pénalité-là, là, si on veut,
9 figurerait? Est-ce qu'elle serait appliquée au coût
10 de distribution incluse à la ligne 3, « Autres
11 revenus d'exploitation » ou ce serait dans la
12 colonne « Équilibrage »? Pouvez-vous éclairer la
13 Régie là-dessus?

14 R. Ce serait dans la colonne « Équilibrage », puisque
15 ce sont des coûts d'équilibrage, puis ça viendrait
16 réduire le coût d'équilibrage du montant en
17 question.

18 Q. **[18]** Puis pouvez-vous nous dire si Énergir a, si on
19 veut, averti la Ville de St-Hyacinthe, là, qu'une
20 telle pénalité pourrait survenir à quelque moment,
21 du dossier?

22 M. VINCENT REGNAULT :

23 R. Bien, la question de l'existence des conditions de
24 service a été évidemment discutée à plusieurs
25 reprises avec la Ville de St-Hyacinthe. Comme on

1 mentionne, là, dans la... dans les réponses aux
2 différentes DDR, là. Évidemment, on avait, de notre
3 côté, là, on ne souhaitait pas, là, facturer cette
4 somme-là à la Ville de St-Hyacinthe, là, pour les
5 raisons qu'on explique, là, essentiellement dû au
6 fait qu'on a une demande pendante devant la Régie,
7 là, pour modifier l'échelle volumétrique puis
8 aussi, considérant le fait que ce ne sont pas des
9 coûts qui ont réellement été encourus au niveau du
10 service d'équilibrage, là.

11 Q. [19] Mais selon vous, est-ce que ces frais-là
12 visaient à déterminer des coûts qui étaient
13 réellement encourus?

14 Mme CATHERINE SIMARD :

15 R. En ce qui a trait au déséquilibre quotidien, c'est
16 ce que voulait le tarif, à l'origine, mais je vous
17 rappelle que c'était, ça a été fait pour des
18 beaucoup plus gros producteurs évidemment. Pour ce
19 qui est du déséquilibre cumulatif, c'est de là que
20 vient les plus gros montants, là, que vous pouvez
21 voir dans le tableau qui est affiché. Ces
22 déséquilibres-là, c'est vraiment un mécanisme qui
23 se veut pour inciter le client à régler son
24 déséquilibre en cours d'année, pour ne pas qu'il y
25 ait de gaz qui soit dû, d'une partie ou de l'autre

1 et non pour couvrir des frais qui existeraient.

2 Là, je le rappelle, à l'époque, c'était
3 pour des gros producteurs de gaz de schiste, puis
4 qui ne vendaient pas nécessairement leur production
5 à Énergir, d'où l'intérêt de les inciter à régler
6 ces déséquilibres-là le plus rapidement possible,
7 évidemment, mais dans un cas comme St-Hyacinthe,
8 pour qui la production est vendue entièrement à
9 Énergir, bien, c'est... ce frais-là ne fait pas
10 beaucoup de sens et n'est pas représentatif de
11 quelconques coûts qui sont générés par les
12 producteurs.

13 Q. **[20]** D'accord. Je vais passer à une autre ligne de
14 questions maintenant. En deux mille dix-huit
15 (2018), la firme WSP et Deloitte nous indiquaient
16 que la possibilité technico-économique du gigajoule
17 au Québec serait environ de vingt dollars (20 \$) et
18 la proposition d'Énergir est maintenant de, pour un
19 coût moyen d'acquisition, de vingt-cinq dollars le
20 gigajoule (25 \$/GJ).

21 Donc, pouvez-vous concilier les deux
22 montants. Est-ce que ça remet en question l'étude
23 de deux mille dix-huit (2018) concernant le
24 potentiel technico-économique?

25

1 M. RAPHAËL DUQUETTE :

2 R. Donc, à propos de WSP, là, de l'étude de WSP et
3 Deloitte qui a été faite en deux mille dix-huit
4 (2018), cette étude-là a été faite, là, en fonction
5 du potentiel technico-économique qui était
6 disponible, là, donc selon les matières qui étaient
7 disponibles sur le territoire québécois. Ça ne
8 prenait pas en considération bien sûr, là,
9 l'équilibre de marché, les pressions de l'offre et
10 de la demande. C'était vraiment une analyse, là,
11 sur les coûts de production.

12 Puis on l'a vu dans la présentation que
13 j'ai faite jeudi dernier, il y a de plus en plus de
14 demande, il y a de plus en plus d'utilités gazières
15 qui ont des objectifs puis des cibles de volumes de
16 GNR à atteindre puis ça exerce une pression à la
17 hausse sur les prix, puis on le voit là entre
18 autres avec les résultats qu'on a vus lors de
19 l'appel d'offres.

20 Puis en plus de ça, on le voit aussi, là,
21 les coûts de production ont augmenté. J'en faisais
22 mention aussi lors de ma présentation. L'inflation,
23 la pénurie de main-d'oeuvre, les coûts de
24 financement, tout ça a un impact à la hausse sur
25 les prix.

1 Et puis nécessairement, il y a eu
2 effectivement une évolution, là, du marché au cours
3 des dernières années. On parle d'une étude qui a
4 été faite en deux mille dix-huit (2018), ça fait
5 déjà cinq ans.

6 M. VINCENT REGNAULT :

7 R. J'ajouterais simplement, Maître Bellemare, que la
8 situation qui prévaut aujourd'hui en deux mille
9 vingt-deux (2022), là, elle est simplement à des
10 années-lumières de celle qui prévalait en deux
11 mille dix-huit (2018) au niveau des pressions sur
12 les carburants fossiles. On a constaté dans les
13 quatre dernières années une accélération assez
14 exceptionnelle, phénoménales des pressions exercées
15 justement que ce soit sur le mazout, que ce soit
16 sur le gaz naturel.

17 Et je pense qu'il ne faut pas perdre de vue
18 ce contexte-là qui a beaucoup évolué, que WSP
19 évidemment n'avait pas à leur dispo à l'époque où
20 ils ont fait leur étude et qui prévaut aujourd'hui,
21 là, qui explique en bonne partie les pressions sur
22 la demande que vient d'évoquer mon collègue
23 monsieur Duquette.

24 Q. [21] Seriez-vous d'accord pour dire qu'actuellement
25 les prix du marché sont sensiblement supérieurs aux

1 coûts de production?

2 M. RAPHAËL DUQUETTE :

3 R. Je ne serais pas totalement d'accord avec
4 l'affirmation, là, c'est vraiment... c'est vraiment
5 dépendant des projets. C'est dépendant aussi des
6 termes des contrats. C'est dépendant du type de
7 matière qui est utilisée, l'endroit où est-ce que
8 le projet est situé.

9 Donc, il y a plusieurs facteurs qui
10 impactent les coûts de production, et donc je ne
11 pourrais pas affirmer, là... En fait, je ne suis
12 pas d'accord complètement avec l'affirmation, là,
13 je dirais.

14 Q. **[22]** Monsieur Duquette, vous nous avez parlé, là,
15 de certaines difficultés pour les producteurs
16 québécois. Pouvez-vous nous préciser si ces
17 difficultés ont trait au coût de raccordement ou
18 aux technologies ou mode de production du GNR au
19 Québec actuellement?

20 R. Encore une fois, il y a plusieurs facteurs. C'est
21 sûr que les coûts de raccordement, c'est un des
22 facteurs. Je le mentionnais aussi, là, lors des
23 différentes questions que j'ai répondues. Je suis
24 certain que le nouveau... Bien, le panel ou la
25 nouvelle preuve de l'AQPER va nous éclairer sur les

1 coûts de production.

2 Mais ce que je peux dire, c'est que, oui,
3 en effet, les coûts de raccordement, c'est un des
4 facteurs. Mais il y a aussi des impacts, je dirais,
5 au niveau des contraintes réglementaires pour
6 l'obtention de permis, les distances séparatrices,
7 des contraintes... c'est ça, réglementaires qui
8 font en sorte que les coûts peuvent être plus
9 élevés au Québec qu'ailleurs en Amérique du Nord.

10 Q. [23] En tenant compte des programmes de subventions
11 gouvernementales pour la filière de GNR qui sont
12 actuellement en place, trouvez-vous pertinent
13 d'ajouter une prime, tenant compte du caractère
14 québécois du GNR, tel que le suggère la FCEI.

15 M. VINCENT REGNAULT :

16 R. Maître Bellemare, votre question,
17 essentiellement... Est-ce que votre question, pour
18 nous... En fait, après... la réflexion que je me
19 suis faite après avoir écouté votre question, c'est
20 que c'était une question qui ressemblait un peu à
21 la suggestion que faisait la FCEI d'ajouter un dix
22 sous par mètre cube (10 ¢/m³). Est-ce que c'est un
23 peu ça?

24 Vous, vous n'avez pas mentionné le dix sous
25 (10 ¢/m³), mais ce que vous évoquez comme idée,

1 c'est de dire : « Bien, pour un projet québécois,
2 on va se dire, on se donne un cinquante sous
3 (50 ¢/GJ) ou un dollar (1 \$/GJ) ou deux dollars
4 (2 \$/GJ)? Est-ce que c'est ce que vous suggérez,
5 vous posez comme question?

6 Q. **[24]** Oui, c'est ça, mais je veux dire, ce n'est
7 pas... La Régie se...

8 R. Oui?

9 Q. **[25]** ... est-ce que c'est dix sous (10 ¢/GJ)?

10 R. Oui.

11 Q. **[26]** Ce n'est pas le montant qui m'intéresse, c'est
12 le principe.

13 R. Non, non, c'est ça, exactement. C'est ce que je
14 comprenais à ce sujet-là. Donnez-nous juste un
15 instant. Peut-être un premier mot sur la question
16 des subventions, Maître Bellemare, parce que ça
17 fait quelques fois qu'on revient aussi sur cette
18 question-là, qu'elle surgit ou vient sur le tapis.

19 Évidemment les subventions, ce sont des
20 choses qui sont très positives puis qui aident au
21 développement de la filière. Mais en même temps, ce
22 n'est pas une panacée. Ça ne fait pas en sorte que,
23 nécessairement, les prix ou les coûts de production
24 vont être inférieurs de façon significative.

25 Parce qu'il ne faut pas oublier que ces

1 aides financières-là, elles permettent de réduire
2 donc l'investissement requis, mais les dépenses
3 d'opération annuelles demeurent. Et c'est souvent
4 celles qui exercent le plus de pression ou qui vont
5 guider le prix, ultimement, qui doit être payé pour
6 rendre un projet rentable.

7 Sur la question de la prime, je vous dirais
8 qu'on a beaucoup d'hésitation. En fait, ce n'est
9 pas une voie dans laquelle on voudrait se rendre ou
10 avoir ce type de contrainte-là.

11 On pense qu'avec un coût moyen de vingt-
12 cinq dollars (25 \$/GJ) et un coût maximum, on est
13 en mesure de... on a des balises qui sont
14 suffisantes pour nous permettre d'atteindre les
15 cibles.

16 On pense que d'avoir une valeur maximale ou
17 un surcoût maximal à accorder à un projet, à des
18 projets québécois pourrait, justement, faire en
19 sorte que certains projets ne puissent pas se
20 réaliser.

21 Puis je reviens un peu à ce que je disais
22 vendredi matin. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, on
23 arrive un peu à une croisée des chemins. Si on a
24 des projets qui sont abandonnés parce qu'ils ne
25 sont pas capables d'avoir les bons prix, on risque

1 de freiner, de ralentir ce développement-là de la
2 filière de production du GNR québécois.

3 Et là, à ce moment-là, c'est là que ça
4 devient très dangereux, à notre avis. Ou de mettre
5 en péril le développement de cette filière-là, puis
6 éventuellement l'atteinte des cibles.

7 Donc, on n'est vraiment pas en faveur de ce
8 genre de contraintes-là. On pense que... Sans
9 vouloir me répéter, mais que le vingt-cinq dollars
10 (25 \$/GJ) de coût moyen, plus le quarante-cinq
11 dollars (45 \$/GJ) de prix maximum, sont des balises
12 qui sont suffisantes pour nous permettre d'évoluer,
13 de naviguer et d'atteindre les cibles, de permettre
14 le développement de la filière québécoise du GNR.

15 Q. [27] Merci. Je vais juste prendre un petit moment.
16 Donc, ça sera ma dernière question. Pouvez-vous me
17 dire, concernant les coûts de raccordement pour les
18 producteurs québécois, si la proposition qui a été
19 déposée par Énergir, ou formulée par Énergir dans
20 le dossier 4177 permettrait selon vous d'améliorer
21 la compétitivité éventuelle des producteurs
22 québécois de GNR?

23 R. Excusez-moi, j'ai comme été surpris de devoir être
24 celui qui répondrait à la question. Bien, la
25 réponse courte, c'est oui, effectivement. La

1 proposition qui a été faite dans le cadre de la
2 cause tarifaire deux mille vingt-trois (2023), elle
3 est de nature justement à réduire les coûts qui
4 doivent être récupérés par l'intermédiaire du tarif
5 de réception. Est-ce que c'est suffisant? À mon
6 avis, non. À mon humble avis, non. Il y aura
7 probablement d'autres propositions qui seront
8 faites avec l'historique qu'on acquière au niveau
9 des projets de GNR québécois qui se développent et
10 qui débutent à injecter. Mais c'est un pas dans la
11 bonne direction, c'est certain. Mais il en reste
12 quelques autres à franchir à notre avis.

13 Q. [28] Merci.

14 Madame la Présidente, je n'ai plus de questions.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie beaucoup. Juste un instant s'il
17 vous plaît.

18 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

19 LA PRÉSIDENTE :

20 On va continuer. Je vais vous poser... On va...

21 Comme d'habitude, la formation, il n'y aura pas

22 d'ordre dans les questions de la formation. Je vais

23 continuer. Ça va être des questions de suivi sur

24 les questions de maître Bellemare. On prendra une

25 pause vers dix heures trente (10 h 30). Et puis

1 ensuite on continuera avec les questions de
2 monsieur Roy et madame Gagnon et de moi-même. Ça
3 vous va?

4 Q. [29] Monsieur Regnault, je vais commencer parce que
5 ça va être des questions de suivi. Vous venez de
6 dire quelque chose qui me fait réagir et qui...
7 c'est des questions de philosophie réglementaire,
8 mais sur le sujet. Puis vous nous avez dit vendredi
9 matin, écoutez, il faut partir l'industrie de la
10 production du GNR au Québec, c'est important. Et la
11 question que j'ai pour vous, c'est : Est-ce que
12 c'est aux consommateurs québécois d'être le moteur
13 financier, le consommateur québécois de GNR, d'être
14 le moteur financier pour permettre le démarrage de
15 l'industrie de la production du GNR au Québec en
16 payant plus cher que qu'est-ce qu'il pourrait
17 obtenir de GNR d'autres producteurs hors province?
18 Est-ce que vous ne croyez pas que les consommateurs
19 de GNR québécois font leur part en achetant du GNR?
20 Est-ce qu'on leur demande trop en payant un surplus
21 pour payer du GNR québécois?

22 M. VINCENT REGNAULT :

23 R. Je suis content que vous me posiez la question,
24 Madame la Présidente, parce que je pense que c'est
25 un peu l'éléphant dans la pièce effectivement de

1 savoir si... de savoir est-ce que c'est aux
2 consommateurs de payer ce développement-là. Mais la
3 question, elle part sur une prémisse que les
4 consommateurs, que les consommateurs le paient ou
5 paient pour ce développement-là. Alors que je pense
6 que cette prémisse-là n'est pas tout à fait exacte.
7 Puis je vais m'expliquer.

8 En fait, la première chose que je veux
9 souligner, puis je pense que je l'ai mentionné, un
10 projet comme, par exemple, celui de Neuville, a un
11 prix qui est tout à fait comparable au prix qu'on a
12 reçu dans le cadre des appels d'offres. Ce qui rend
13 son prix plus élevé, c'est la question du... c'est
14 le coût de raccordement. C'est ça qui crée ce
15 surcoût-là. Donc, je pense qu'il faut faire
16 attention quant on prend pour acquis que les
17 projets québécois sont nécessairement plus chers
18 que les projets extérieurs. Ça, c'est la première
19 chose.

20 L'autre chose que je pense qui est très
21 importante, c'est que, à notre sens, quand on voit
22 les perspectives d'avenir de disponibilité du GNR,
23 la production du GNR au cours des prochaines
24 années, on est... En fait, j'allais dire, on est
25 convaincu qu'on va avoir besoin de tous les projets

1 québécois pour atteindre nos cibles, dans la mesure
2 où on va - entre guillemets - un peu aller chercher
3 tout ce qu'on est capable d'aller chercher à
4 l'extérieur du Québec à un bon prix puis à un
5 moment donné, on va arriver aux projets québécois.
6 Sauf qu'on ne peut pas faire ça en étant... On est
7 obligé de faire ça en parallèle. Dans le sens où si
8 on va - entre guillemets - là, chercher tous les
9 volumes qu'on est capable d'aller chercher dans les
10 prochaines années à l'extérieur du Québec, sans
11 prendre les volumes québécois, des projets
12 québécois, ça va faire en sorte que la filière, au
13 Québec, ne se développera pas.

14 Et si la filière ne se développe pas, bien,
15 à ce moment-là quand je vais avoir fini... quand je
16 vais être allé tous les volumes qui sont
17 disponibles à l'extérieur du Québec, bien, je
18 n'aurais pas la filière québécoise pour continuer à
19 m'alimenter. Puis ça, je pense qu'il ne faut pas...
20 c'est super important de ne pas perdre ça de vue.
21 C'est un peu le... Moi, j'aime bien l'expression
22 « Un tient vaut mieux que deux tu l'auras » là; et
23 c'est un peu ça, aujourd'hui. Aujourd'hui, on peut
24 avoir... Je pense que quand on regarde les choses à
25 court terme, on peut se dire... c'est facilement,

1 effectivement, de se dire « Pourquoi est-ce qu'on
2 contracte des projets de GNR... du GNR qui vient de
3 projets québécois? Ça a l'air moins cher, on
4 devrait aller chercher seulement des Archaea de ce
5 monde, et cætera. » Mais je pense que c'est de
6 perdre la perspective de plus long terme, c'est de
7 perdre l'objectif qu'on a, évidemment, de cinq pour
8 cent (5 %), de dix pour cent (10 %) en deux mille
9 trente (2030), Madame la Présidente.

10 Mais l'objectif ultime qu'on a tous, je
11 pense, collectivement, c'est la décarbonation
12 complète du réseau gazier. Puis ça, pour ça, on va
13 avoir besoin de ces volumes-là, Madame la
14 Présidente. Puis c'est pour ça qu'aujourd'hui, en
15 payant un peu plus cher, je pense, si c'est le
16 cas... Parce que, comme je l'ai dit, ce n'est pas
17 tout le temps le cas. Mais je pense qu'on va se
18 trouver dans une meilleure position pour atteindre
19 ces cibles-là à échéance.

20 Puis sur une base... Puis je le remets,
21 encore une fois, puis je ne veux pas me répéter,
22 mais je vais remettre mon chapeau de directeur
23 exécutif des Appro. Gazier : chaque projet de GNR,
24 c'est un petit Saint-Flavien, c'est un petit
25 Pointe-du-Lac au Québec. Puis ça, je pense qu'on a

1 tous reconnu, la Régie l'a fait dans plusieurs
2 décisions, que d'avoir des approvisionnements en
3 franchise, ça a toujours pris la forme de
4 l'entreposage, mais aujourd'hui, ça peut prendre la
5 forme de production. Je pense qu'il y a aussi une
6 valeur qui est difficile à chiffrer, mais
7 indéniablement qui a une valeur. Est-ce que...
8 Donnez-moi un instant. Super. Je pense que c'est
9 complet.

10 Q. [30] Merci.

11 R. Mais c'était une question très intéressante. Allez-
12 y. Oui, allez-y.

13 Q. [31] J'ai quelques questions sur ce que vous venez
14 de dire. Et puis, je suis d'accord avec vous, ce
15 n'est pas tous les projets québécois qui sont
16 nécessairement plus chers, là. C'étaient pour les
17 projets québécois qui sont plus chers que qu'est-ce
18 que vous pourriez obtenir ailleurs, pourquoi il y
19 aurait une prime « Québec », là. Mais, ça... Alors,
20 je suis d'accord avec vous.

21 Je reviens sur le cas de Neuville et le
22 tarif de réception. Il est plus cher à cause du
23 tarif de réception, mais le producteur hors
24 province, peu importe, s'il est au Canada ou
25 Américain, là, ne vous charge pas ou il inclut dans

1 son prix son propre tarif d'injection, s'il en a
2 un. Alors, ça devient, de facto, une prime
3 « Québec » que d'inclure ce tarif DR là. Et ma
4 question demeure à ce moment-là : est-ce que ça
5 vaut... est-ce que c'est aux consommateurs
6 québécois, plutôt qu'aux contribuables, de payer
7 pour ce démarrage-là de l'entreprise québécoise?

8 R. En fait, je vais... Bien franchement, j'ai de la
9 difficulté à ajouter, là, à ce que j'ai dit. Je
10 pense qu'il faut juste faire attention, là, quand
11 on pose des hypothèses sur ce qui est inclus, ce
12 qui n'est pas inclus dans les prix des producteurs
13 hors Québec, là, parce que... bien, parce qu'on n'a
14 pas de... il n'y a pas de transparence à cet égard-
15 là dans la négociation qu'on a avec eux, là. C'est
16 sûr qu'il y a un coût qui est associé pour eux à
17 nous livrer du GNR à un endroit ou à un autre, là.
18 Mais à Dawn ou à... Bien, à Dawn, en fait, dans ce
19 cas-ci. Mais ce coût-là, on ne le connaît pas.
20 Donc, est-ce que c'est quelque chose qui est tout à
21 fait minime? Est-ce que c'est quelque chose qui est
22 plus important? Là, je l'ignore.

23 Mais cette question-là, c'était... je pense
24 que c'était en lien avec le... évidemment, le
25 premier élément de ma réponse. Mais le deuxième

1 élément, pour moi, demeure entier, puis
2 probablement, puis certainement l'élément le plus
3 important, c'est-à-dire que ces projets-là, on doit
4 trouver une façon de les faire se développer et
5 permettre, justement, le développement de la
6 filière.

7 Puis je pense que, t'sais, c'est tous les
8 consommateurs qui vont bénéficier de la
9 pérennisation de nos actifs, là, par
10 l'intermédiaire de la décarbonation du réseau et
11 puis de fait, qu'il demeure, là, qu'il demeure ici,
12 puis qu'il puisse continuer à être utilisé par les
13 consommateurs.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. [32] Je comprends de votre réponse que c'est au
16 consommateur québécois de prendre les coûts
17 supplémentaires, lorsqu'il y en a, évidemment, par
18 rapport à un contrat. Si vous aviez un contrat à
19 vingt-cinq dollars (25 \$) québécois et un contrat à
20 vingt-cinq dollars (25 \$) à l'extérieur de la
21 province, je pourrais comprendre une certaine
22 préférence pour le contrat québécois, parce que, si
23 il y a les autres bénéfices que vous avez dit,
24 notamment, qui est directement en franchise, et
25 cetera, et cetera.

1 Si un contrat hors province à vingt-cinq
2 dollars (25 \$) et un contrat en province à trente-
3 deux dollars (32 \$), vous trouvez adéquat et
4 pertinent de faire payer le sept dollars (7 \$) de
5 plus au consommateur québécois, parce que c'est en
6 province? C'est fait au Québec et ça permet le
7 développement d'une industrie au Québec.

8 R. En fait, il y a une chose qui est importante, là,
9 parce que votre question, elle est, je pense
10 qu'elle est très à propos puis légitime, mais ce
11 que je trouve, c'est qu'on... elle est dans une
12 perspective uniquement de court terme ou beaucoup
13 plus de court terme que de long terme.

14 Puis je pense qu'effectivement, dans
15 certaines circonstances, bien en fait, dans
16 plusieurs circonstances, il serait justifié de,
17 effectivement, signer un contrat qui est peut-être
18 plus élevé, qui provient du Québec, qu'un contrat à
19 prix plus bas, dans la mesure, je pense, où le
20 portfolio d'approvisionnement GNR d'Énergir,
21 demeure à un niveau qui fait en sorte que le GNR
22 est compétitif, puis c'est ça qu'on propose.

23 Je veux juste qu'on se rappelle des
24 cinquante millions de mètres cubes (50 Mm³) de
25 groupes, en fait, je vais le dire autrement, des

1 projets québécois sont, pour la plupart, des
2 projets avec des volumes qui sont assez faibles, si
3 on les compare, par exemple, à ARCHAEA qui est un
4 projet beaucoup plus gros.

5 Donc, l'impact de ces projets-là québécois,
6 sur le prix moyen est, au bout du compte, beaucoup
7 moins grand que, par exemple, un projet extérieur
8 où vous avez un prix qui est plus faible.

9 L'autre chose, je pense, qu'il est
10 important de ne pas perdre de vue, c'est un peu la
11 façon dont les projets se développent, puis de la
12 façon dont on constitue notre portfolio. Nous, on
13 est dans l'équipe avec Raphaël Duquette et son
14 équipe, on est en contact avec des promoteurs, à
15 partir du début de leur projet. Donc, on discute,
16 on les supporte, on les aide, on les aiguille et on
17 avance comme ça.

18 Et on ne peut pas, tout simplement, au bout
19 de trois ans de développement, bien leur dire :
20 bien regardez, on est désolés, là, mais on a eu des
21 meilleures offres ailleurs, ça fait que votre
22 projet, bien, vous allez devoir vous trouver
23 quelqu'un d'autre.

24 Je pense que de faire ça, Madame la
25 Présidente, c'est simplement de mettre les derniers

1 clous dans le cercueil de la filière de GNR au
2 Québec, là.

3 Puis à ce moment-là, je reviens à qu'est-ce
4 que je disais. Si on met un clou dans ce cercueil-
5 là, bien, on n'y arrivera pas ultimement. En tout
6 cas, on met pas les chances de notre côté pour y
7 arriver au niveau des... pas juste des cibles, mais
8 de l'objectif plus grand de la décarbonation.

9 Donc, oui, mais je pense qu'il y a toutes
10 sortes de... la réponse à votre question, à quelque
11 part, c'est un peu oui, mais il y a toutes sortes
12 de nuances, je pense, qui doivent être prises en
13 compte dans la réponse que je donne.

14 Q. **[33]** Maître... monsieur Regnault... les vieilles
15 habitudes meurent difficilement! Monsieur Regnault,
16 alors, à ce moment-là, pourriez-vous me dire ce que
17 vous pensez de la proposition du GRAME? Parce que,
18 là, ce que vous me dites, c'est : il faut avoir une
19 vision à long terme. La proposition du GRAME qui
20 est d'avoir des contrats d'une durée de vingt (20)
21 ans avec le Québec, mais de permettre seulement des
22 contrats d'une durée de dix (10) ans avec des
23 producteurs à l'extérieur de la province, afin que
24 les producteurs du Québec puissent démarrer et
25 qu'il reste... je vais vous dire ça comme ça, là,

1 mais de la place, là, dans votre portefeuille
2 d'acquisition de GNR pour les producteurs
3 québécois?

4 R. Bien, je pense qu'au niveau de l'espace disponible,
5 avec la croissance des cibles qu'on voit venir
6 d'ici deux mille trente (2030), et qui vont
7 probablement se poursuivre au fil des ans, on n'a
8 pas d'inquiétude particulière quant à la place que
9 les projets québécois vont avoir dans le
10 portefeuille d'Énergir.

11 Puis je vous rappellerais, encore une fois,
12 mais que la façon dont on développe les projets au
13 Québec, dont on les suit, c'est comme la première
14 étape. Donc, on suit les projets. Puis quand on
15 arrive à deux ans de l'atteinte d'une cible, bien,
16 on regarde si ces projets-là québécois, en fonction
17 de leur niveau d'avancement et tout ça, vont nous
18 permettre d'atteindre la cible.

19 Donc, tous ceux... En d'autres termes, tous
20 ceux qui sont en mesure de nous aider pour
21 l'atteinte d'une cible, on les considère. Et c'est
22 à ce moment-là qu'on va lancer un appel d'offres
23 pour combler ce qui manque.

24 Donc, ça, moi, je n'ai pas d'inquiétude
25 particulière sur le fait qu'il y ait des projets

1 québécois qu'on refuse parce qu'on n'a pas
2 suffisamment besoin de volume.

3 L'autre chose qui est importante à
4 considérer dans la question que vous nous posiez.
5 Des contrats de dix (10) ans, c'est des contrats
6 qu'on va payer plus cher. Ce qu'on voit de l'appel
7 d'offres, c'est que des contrats de dix (10) ans
8 sont, directionnellement parlant..., on va nous
9 vendre des volumes de GNR ou le GNR à un prix
10 unitaire plus élevé. Et dans dix (10) ans, quand
11 ces contrats-là vont venir à échéance, on va devoir
12 les remplacer. Et on risque aussi de devoir les
13 payer plus cher, à ce moment-là, que ce qu'on
14 aurait payé en fonction d'une entente sur, par
15 exemple, l'inflation et tout ça.

16 Donc, je pense que quand on... Puis je
17 reviens à la question de la compétitivité du tarif
18 du GNR. Je pense que de faire ça, de limiter les
19 contrats à dix (10) ans, en disant : Bien, on va
20 faire de la place aux projets québécois.

21 Je pense que, premièrement, il n'y a pas
22 vraiment d'inquiétude à avoir pour les projets
23 québécois. Puis deuxièmement, bien, on va faire en
24 sorte que le prix du GNR va être moins compétitif

25 Q. [34] Merci. C'est une question, on est d'accord que

1 dans dix (10) ans, on ne sait pas si les prix vont
2 être à la hausse ou à la baisse?

3 R. Moi, je... Madame la Présidente, je pense qu'on
4 peut...

5 Q. **[35]** Votre boule de cristal vous dit qu'ils vont
6 être plus hauts.

7 R. Bien, je pense qu'on peut raisonnablement penser
8 qu'ils vont augmenter. Quand on voit la capacité de
9 production du GNR en Amérique du Nord, quand on
10 voit la croissance de la demande.

11 Moi, le seul constat que je peux faire,
12 bien franchement, Madame la Présidente, c'est une
13 accélération du déséquilibre entre l'offre et la
14 demande au niveau du GNR. Donc, je pense que si les
15 lois du marché suivent leurs cours, ce qu'on va
16 observer, c'est une augmentation du prix.

17 Là-dessus, si vous n'êtes pas d'accord, on
18 va avoir une longue discussion parce que vous me
19 convaincrez pas du contraire.

20 Q. **[36]** Non, non, ce n'est pas... Je n'essaie pas de
21 vous convaincre...

22 R. Oui.

23 Q. **[37]** ... d'une part ou de l'autre.

24 R. Parfait.

25 Q. **[38]** L'autre question est pour Monsieur Duquette.

1 Vous nous avez dit que les coûts de production
2 étaient plus élevés au Québec parce que, par
3 exemple, le cadre réglementaire, la distanciation
4 ou les permis...

5 En tout cas, certains permis, faisaient en
6 sorte que les coûts de production étaient
7 probablement plus élevés au Québec que hors Québec.
8 Avez-vous une étude comparée, un balisage ou vous
9 vous fiez sur ce que vous entendez dans les
10 corridors pour faire cette affirmation-là?

11 M. RAPHAEL DUQUETTE :

12 R. Je n'ai effectivement pas d'étude qui a été faite
13 par une firme d'ingénieurs ou quoi que ce soit, qui
14 peut quantifier exactement l'augmentation des coûts
15 qui sont générés par les différentes contraintes
16 réglementaires qui sont en place au Québec.

17 Cependant, oui, on a des discussions
18 fréquentes avec l'ensemble des producteurs au
19 Québec et on le sent. Puis les promoteurs de
20 projets de GNR, ils viennent de tout horizon. Il y
21 en a plusieurs qui viennent, par exemple, d'Europe.
22 Il y en a qui viennent de l'Ouest canadien. La
23 première remarque qu'on voit, là, souvent, des
24 promoteurs, c'est : les contraintes réglementaires
25 au Québec sont vraiment... rendent les projets

1 vraiment plus complexes et plus chers. On pourrait
2 faire la liste, là, il y a des lignes directrices,
3 là, qui sont en place, là, pour la construction des
4 usines de biométhanisation au Québec. Puis je suis
5 certain que les membres de l'AQPER feront... seront
6 très heureux de fournir des informations à ce
7 sujet-là. Mais ce que je peux dire, c'est que les
8 discussions qu'on a avec les promoteurs, là,
9 démontrent que... bien, démontrent qu'en effet, les
10 contraintes font en sorte que les prix augmentent.
11 C'est ça. Donc, t'sais, j'ai parlé de distance
12 séparatrice, mais, t'sais, c'est par exemple, là,
13 il y a des distances qui doivent être respectées
14 par rapport aux habitations qui font en sorte qu'on
15 doit potentiellement ajouter des équipements de
16 traitement des odeurs ou des choses comme ça qui
17 font en sorte que les coûts de projet, là,
18 augmentent.

19 Q. **[39]** Mais vous n'avez pas d'indication... Je vais
20 dire ça comme ça, là : la prime « Québec », là, la
21 prime de faire ça au Québec, c'est un plus dix pour
22 cent (10 %), plus quinze (15), plus vingt (20),
23 plus cinquante (50)? Avez-vous une idée de l'ordre
24 de grandeur ou c'est une perception des gens...

25 R. Je n'ai pas d'études, là...

1 Q. **[40]** ... qui construisent?

2 R. Étant ingénieur et voulant être précis dans mes
3 réponses, là, je ne pourrais pas... je ne veux pas
4 m'aventurer, là, dans une réponse, là, que je
5 regretterais plus tard. Donc... On n'a pas
6 d'informations, là, précises qui peuvent nous dire,
7 là, exactement le prix, là, de plus, là, qui... ou
8 les coûts de plus, là, qui sont générés, là, par
9 les contraintes québécoises.

10 Q. **[41]** Ça fait que ça pourrait être une perception,
11 mais on ne sait pas, dans les faits, si c'est un
12 pour cent (1 %), dix pour cent (10 %), cinquante
13 pour cent (50 %) ?

14 R. Je ne pense pas que c'est une perception, je pense
15 que c'est vrai. Mais en effet, je ne peux pas dire
16 le pourcentage exact.

17 Q. **[42]** D'accord. Dans les projets que vous suivez...
18 Parce que, là, ce qu'on voit, c'est... ce que
19 monsieur Regnault nous a dit, c'est : « Bien, là,
20 on suit les projets, des fois, depuis leur
21 conception ou leur mise sur papier et puis on les
22 suit, puis... Bien, écoutez, après trois ans,
23 finalement, ça devient difficile de les lâcher, peu
24 importe le prix. » Est-ce que ça existe un projet
25 non rentable pour Énergir de production de GNR au

1 Québec? Je vais rephraser ma question. Est-ce qu'il
2 y a une limite à laquelle vous-mêmes vous allez
3 dire « Non, là, même si on suit, là, le projet
4 depuis trois ans, là, c'est vraiment trop cher et
5 puis on abandonne, on jette les gants. »

6 M. VINCENT REGNAULT :

7 R. Non, on ne jette pas les gants.

8 M. RAPHAËL DUQUETTE :

9 R. On ne se bat pas avec les promoteurs, mais on jette
10 l'éponge, par contre.

11 Q. **[43]** On jette l'éponge, oui. C'est vrai, les
12 « gants », c'est au hockey.

13 R. Non, c'est ça. On ne se bat pas avec les
14 promoteurs, en effet. Pour répondre à la question,
15 les projets, là, comme le disait monsieur Regnault,
16 là, c'est... on les suit depuis le tout début, là,
17 et l'appui puis... qu'on offre aux promoteurs,
18 c'est vraiment, justement, un appui pour les aider
19 à améliorer leur projet. Qui dans les faits, les
20 projets qui viennent jusqu'à vous, puis qu'on signe
21 des contrats, c'est les projets qui, justement, on
22 voit qu'il y a une rentabilité, puis que c'est des
23 projets concrets, puis qui ont une grande
24 probabilité de réalisation. Mais ce n'est pas tous
25 les promoteurs puis tous les projets qui viennent

1 jusqu'à vous, parce qu'il y en a des projets qu'on
2 dit : « Bien, là, ce que tu me présentes, là, comme
3 projet, ça ne fait pas de sens, puis il va falloir
4 que tu retravailles sur ton projet puis que tu nous
5 reviennes avec une meilleure offre puis une
6 meilleur proposition, puis que tu déplaces ton
7 projet, que tu ailles chercher des nouveaux
8 intrants, que... » C'est de l'aide ou en tout cas,
9 c'est de l'appui qu'on donne aux promoteurs,
10 justement, pour leur dire « Bien, peut-être tu
11 devrais regarder tel aspect ou tel autre aspect
12 pour amener la rentabilité de ton projet. » Mais en
13 effet, là, il y a des projets qui viennent vers
14 nous, puis on leur dit : « Bien, ça ne fonctionnera
15 pas, là. »

16 Q. **[44]** Merci. Je vais faire attention à mes
17 métaphores à l'avenir. Je reviens sur les questions
18 aux Conditions de service, le 11.1.3.5 et suivants.

19 Vous nous avez dit, Madame Dallaire et
20 Madame Simard que ce qui justifie le retrait du
21 règlement financier, là, ou du fait qu'il n'y
22 aurait pas de règlement financier, pour ceux qui
23 signent une entente contractuelle c'était, bon,
24 qu'il y avait une entente, mais parce que même s'il
25 n'y avait pas de OMA, parce qu'on peut comprendre,

1 là, qu'une OMA, si les gens payent une pénalité, on
2 voudrait quand même qu'ils ne reçoivent pas... un
3 règlement financier et qu'ils payent une pénalité
4 en conséquence.

5 Mais là vous nous avez dit : « Oui, mais
6 même ceux qui ont une entente contractuelle sans
7 OMA, par exemple parce qu'ils ont une entente en
8 raison de l'exemplarité de l'État - c'était un des
9 exemples que vous nous avez donnés - est-ce que les
10 ententes contractuelles ont une durée minimale à ce
11 moment-là?

12 Est-ce qu'ils peuvent avoir une entente
13 contractuelle de moins d'un an par exemple? Ou
14 c'est nécessairement de plus d'un an ou d'au moins
15 cinq ans, d'au moins trois ans?

16 R. Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 En fait, il n'y a pas de limite. L'idée étant
18 justement d'avoir une approche très flexible avec
19 les clients, selon leurs besoins. Ceci dit, dans le
20 cas précisément de l'exemplarité de l'État, il y a
21 une exigence que ce soit cinq ans minimal.

22 Mais pour les autres clients, ça pourrait
23 être moins, ça peut être plus. Là, c'est on y va
24 vraiment selon le cas particulier de chaque client
25 et selon le besoin présenté.

1 Q. [45] Je vous pose la question parce qu'on se pose
2 la question, nous, comme on se l'était posée dans
3 le cadre de l'Étape C sur la discrimination induite
4 et est-ce qu'elle est justifiée Et là, si tout le
5 monde peut faire une entente contractuelle de plus
6 de soixante (60) jours, parce que j'imagine que la
7 période c'était pour le but d'éviter l'avis de
8 soixante (60) jours, est-ce qu'il ne devrait pas y
9 avoir un seuil minimal ou une période minimale à
10 laquelle les gens qui ont cette entente
11 contractuelle là s'engagent?

12 R. Je comprends, donc ce que vous dites c'est que ces
13 clients-là ont priorité sur le GNR, donc en signant
14 une entente contractuelle, vous avez tout à fait
15 raison, et le souhait d'Énergir, je vous suis, là,
16 ce n'est pas que le client puisse signer par
17 exemple soixante et un (61) jours puis tout d'un
18 coup ait la priorité sur tous les autres clients.
19 Donc, ce n'est absolument pas ça la volonté.

20 Est-ce qu'on pourrait convenir d'une durée
21 minimale? Bien, j'imagine que oui. Ceci dit, je
22 vous dirais qu'on veille au grain aussi, là, pour
23 s'assurer de ne pas... que ce genre de situation
24 arrive ou ne pas signer un contrat où on voit que
25 le client ne veut avoir que la priorité de cette

1 façon. Donc, on discute avec eux avant que ces
2 contrats-là soient signer, on a des conversations
3 avec nos clients.

4 Mais je suis... je pense qu'Énergir est à
5 la même place que vous, là. On ne voudrait pas
6 que... C'est important pour nous que tous les
7 clients aient accès, et dans certains cas de
8 figure, on va leur donner une priorité.

9 Mais encore là, je vous l'ai dit tantôt, je
10 vous le répète, là, c'est... notre première mesure
11 de mitigation en fait, c'est de gérer notre
12 inventaire de façon serrée et de ne pas accepter le
13 client si on pense qu'on va manquer de GNR.

14 Donc ça, on se laisse une marge de
15 manoeuvre et on suit ça à chaque nouveau grand
16 client qui arrive qui fait une demande, on s'assure
17 d'avoir les quantités. Alors ça, c'est la première
18 mesure.

19 La deuxième, le règlement financier, mais
20 je pense qu'on a le même souci que la Régie que ces
21 contrats-là ne soient pas signés par tous, c'est
22 vraiment dans des buts précis qu'on veut que les
23 contrats se signent.

24 Q. [46] Alors seriez-vous contre à ce que dans le
25 texte de l'article 11.1.3.5, je pense, le .5 ou le

1 .7, le .5 qu'on marque que c'est ceux qui
2 s'engagent contractuellement pour une période X ou
3 qui ont une OMA, parce qu'il faut, je ne veux pas
4 dire justifier l'article, mais il faut, la loi
5 demande à ce qu'on ne fasse pas de discrimination
6 entre des consommateurs d'une même catégorie.

7 Elle peut être justifiée la discrimination
8 mais il faut encore qu'il y ait des justifications.
9 Alors je vous laisse y réfléchir peut-être et nous
10 revenir.

11 On va aller à la pause, il est déjà dix
12 heures quarante (10 h 40). On va prendre une pause,
13 je vous laisse y réfléchir puis on continue ensuite
14 avec le contre-interrogatoire. Quinze (15) minutes,
15 dix heures cinquante-cinq (10 h55). Ça vous va,
16 alors de retour à dix heures cinquante-cinq
17 (10 h 55).

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Rebonjour. Est-ce que l'ensemble des témoins
23 d'Énergir sont de retour?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 La réponse est oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait.

3 Q. [47] Madame Dallaire, avez-vous réfléchi pendant la
4 pause à ma question ou vous souhaitez nous revenir
5 plus tard?

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. Non, j'ai réfléchi à votre question qui est une
8 très bonne question. En fait, la question de la
9 discrimination, c'est une question qui est très
10 importante pour nous aussi. Et je vous dirais que,
11 ici, on ne pense pas être dans un cas de
12 discrimination indue. Les clients qui vont
13 s'engager sous contrat vont aider en fait
14 l'ensemble de la clientèle à écouler des unités de
15 GNR sous forme de demande volontaire, donc éviter
16 la socialisation. Mais on est à la même place que
17 vous. Comme je le disais, on ne veut pas non plus
18 que les clients profitent d'une situation. Donc, ce
19 n'est pas du tout l'idée.

20 Alors, à votre question sur, est-ce que ce
21 serait envisageable de mettre, par exemple, une
22 durée minimale. Je pense que c'est une option qui
23 est absolument, oui, qu'on pourrait tout à fait
24 envisager. Puis je vous soumettrais que peut-être
25 un minimum de douze (12) mois pourrait être, par

1 exemple, on pense, une limite raisonnable,
2 minimale.

3 Puis malgré cette limite-là, je peux vous
4 dire qu'on va continuer quand même à s'assurer que
5 les clients signent les contrats pour les bonnes
6 raisons, donc continuer à avoir des discussions
7 avec eux et qu'ils ne signent pas de toute façon
8 des contrats comme ça quand bon leur semble. Donc,
9 on va s'assurer de ça. Mais peut-être qu'une
10 barrière supplémentaire ou un filet, je dirais,
11 pour s'assurer qu'on n'ait pas de resquilleur, ça
12 pourrait être effectivement intéressant.

13 Q. **[48]** Parfait. Je vous remercie. Une petite chose.
14 Dans votre preuve, il y a un typo, mais c'est ce
15 que vous proposez, mais vous avez marqué
16 « nautrel » plutôt... c'est à la pièce B-0732 page
17 66, vous avez marqué :

18 - Prix moyen fourniture de gaz nautrel
19 J'imagine que c'est juste un typo, là, puis que
20 vous la corrigeriez ailleurs. C'était juste pour
21 vous le signaler.

22 R. Je ne le vois pas, mais assurément c'est un typo,
23 on va essayer de ne pas le répéter. Vous êtes à
24 quelle ligne? Je m'excuse.

25 Q. **[49]** 24. À la page 66.

1 R. Je confirme, ça va être corrigé.

2 Q. **[50]** Merci. Puis une petite dernière question sur
3 11.1.3.5. Vous nous avez dit que la raison pour
4 laquelle le SPEDE GNR n'est pas encore dans la
5 formule, justement, c'est parce que ce n'est pas
6 encore en vigueur, mais que l'article lui-même
7 était complet. Donc, ce que vous nous dites, c'est
8 que la formule qui est là, je veux juste bien
9 comprendre, elle est complète en elle-même même
10 si... quand le SPEDE GNR sera en vigueur, ça va
11 l'inclure naturellement. Ça l'inclut naturellement
12 à quelle ligne? C'est « - prix moyen »?

13 R. Donc, vous avez dans la formule « + prix moyen de
14 SPEDE gaz naturel »... Attendez, je vais réfléchir
15 avant de vous répondre.

16 Q. **[51]** O.K.

17 R. C'est un excellent point. Alors, je vais revenir
18 sur ma réponse. Je vois effectivement... Vous avez
19 des yeux de lynx. Dans la formule, effectivement,
20 on spécifie « gaz naturel traditionnel ». Et, là,
21 ça m'embête. La formule... La phrase au-dessus de
22 la formule, elle est plus large, elle parle du prix
23 de fourniture et du SPEDE sans spécifier de gaz
24 naturel traditionnel ou pas. Donc, dans la formule,
25 on devrait avoir « prix moyen SPEDE » sans

1 spécifier, peut-être gaz naturel ou gaz naturel
2 renouvelable. Et, là, on aurait quelque chose de
3 plus général qui fonctionne, je pense. Donc, il
4 faudrait changer peut-être la formule ou le libellé
5 de l'article pour enlever le bout « gaz naturel
6 traditionnel » dans la formule.

7 Q. **[52]** O.K. Je vous remercie.

8 R. Sur la ligne du centre.

9 Q. **[53]** Je comprends que soit vous allez déposer un
10 nouveau texte en enlevant le gaz naturel
11 traditionnel, soit il faut de nous-mêmes le biffer
12 dans la décision.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Peut-être, Madame la Présidente, une suggestion. On
15 pourrait peut-être... on serait peut-être rendus à
16 l'engagement numéro 8, de le prendre en engagement
17 et de vous le déposer le nouveau texte, donc ça
18 éviterait toute confusion.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Parfait, je vous remercie beaucoup. Oui, engagement
21 8. C'est redéposer la formule du calcul du
22 règlement financier.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Parfait, c'est bien noté.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3

4 E-8 (Énergir) : Redéposer la formule du calcul du
5 règlement financier (demandé par
6 la Régie)

7

8 Q. [54] Je vais revenir sur... non, je ne reviendrai
9 pas tout de suite sur le prix maximum, mais j'y
10 reviendrai. Là, je vais être sur le coût moyen de
11 vingt-cinq dollars (25 \$). J'aimerais que vous nous
12 précisiez comment vous allez calculer le critère du
13 calcul du coût moyen d'acquisition maximale de
14 vingt-cinq dollars du gigajoule (25 \$/GJ) et puis
15 comment ce suivi-là va se faire. Alors... parce que
16 dans la décision D-2020-57... Madame la Greffière,
17 peut-être que vous pourriez sortir la pièce. La
18 pièce, c'est le C-ACEFQ-0044. Est-ce que c'est
19 confidentiel? C'est dans les pièces
20 confidentielles, Madame la Greffière, je m'excuse,
21 j'ai oublié de vous le préciser. Voilà.

22 Alors à l'étape B lorsque l'on discutait du
23 coût moyen d'acquisition de quinze dollars (15 \$),
24 l'ACEFQ avait fait cette preuve et on voyait... et
25 je crois que ça se poursuit sur la prochaine page,

1 mais on voyait l'impact de chacun de ces contrats
2 pour plusieurs années. C'était pour dix (10) ans à
3 tout le moins. Vingt (20) ans, excusez. Alors
4 c'était sur une période de vingt (20) ans et on
5 voyait que le coût moyen de l'ensemble des contrats
6 répondait à un coût moyen et que le quinze dollars
7 (15 \$) était sur une période de vingt (20) ans.

8 Là, vous nous proposez un coût moyen de
9 vingt-cinq dollars (25 \$) et vous nous dites dans
10 votre preuve, ce qui est à la... Madame la
11 Greffière, vous n'avez pas besoin d'aller la
12 chercher, là, mais c'est la pièce B-0732, qui est à
13 la page 32, que :

14 [...] l'ajout de chaque nouveau
15 contrat devrait faire en sorte que le
16 coût moyen d'acquisition, évalué à
17 partir du volume contracté et du prix
18 fonctionnalisé à Dawn pour chacun des
19 contrats, demeure inférieur ou égal à
20 25 \$/GJ. Dans le cas contraire, une
21 demande d'approbation spécifique
22 devrait être faite à la Régie.

23 Est-ce que ce vingt-cinq dollars (25 \$)-là serait
24 sur une période de dix (10) ans ou devrait être
25 maintenu sur une période de dix (10) ans ou de

1 vingt (20) ans? Indexé, bien sûr.

2 Mme CAROLINE DALLAIRE :

3 R. Dans notre proposition, la... il n'y a pas de
4 période de temps, donc le prix moyen est calculé en
5 prenant l'ensemble des contrats et en ajoutant le
6 contrat supplémentaire qui est analysé, là, au
7 moment où on vérifie l'effet sur le prix moyen.
8 Donc, le QCA de l'ensemble des contrats, le volume
9 contractuel est le prix moyen de l'ensemble de ces
10 contrats-là en temps... disons c'est une photo qui
11 est prise au moment où le nouveau contrat est
12 analysé.

13 Q. [55] Il n'y a pas de vérification du fait que ce
14 vingt-cinq dollars (25 \$)-là de coût moyen -
15 indexé, là, on s'entend, là - se maintient sur une
16 période de dix (10) ans ou de vingt (20) ans.

17 R. Non. Dans notre proposition, non, tout comme le...
18 tout comme pour le calcul du quinze dollars (15 \$)
19 dans l'étape B, donc qui était calculé également de
20 cette façon-là. Donc, on propose d'utiliser le même
21 mécanisme.

22 Q. [56] Est-ce que vous seriez disposée à déposer en
23 suivi, dans le cadre de vos dossiers de plan
24 d'approvisionnement, dans le cadre de vos dossiers
25 tarifaires, un fichier décomposant le coût moyen

1 d'acquisition de votre portefeuille
2 d'approvisionnement en GNR sur le modèle de la
3 pièce C-ACEFQ-044, ce qu'on voit à l'écran, pour
4 toute la durée des contrats composant votre
5 portefeuille?

6 R. On ne verrait pas d'enjeu à faire ce suivi-là.
7 Maintenant, la seule précision que j'amènerais ou
8 question ou... C'est que dans ce tableau-là de
9 l'ACEFQ, j'ai l'impression qu'il s'agit ici de
10 volumes injectés à chaque année.

11 Je me fie... Pour ça, je vois Saint-
12 Hyacinthe, entre autres, qui a une augmentation de
13 volume, donc à chaque année. Il y a une nuance
14 entre « contracter » et « injecter ».

15 Ce qu'on vous propose, nous, c'est que le
16 prix moyen de vingt-cinq dollars (25 \$/GJ) soit
17 évalué à partir des volumes contractés. Donc, ça
18 serait de voir exactement le suivi qui est souhaité
19 par la Régie.

20 Ceci dit, ce sont des informations
21 disponibles, que ce soit l'injection ou le contrat.
22 Donc, il faudrait juste s'assurer de la donnée
23 exigée.

24 Q. [57] Pourriez-vous nous faire les pour et les
25 contre, les avantages et les inconvénients de

1 livrés par rapport à contractés? Bien, les
2 avantages et inconvénients de livrés et les
3 avantages et inconvénients de contractés?

4 R. Alors, on a ici différentes pistes de réponses,
5 mais on vous propose de prendre cette question-là
6 en engagement puis de vous revenir avec une réponse
7 plus précise.

8 Q. **[58]** Parfait. Et peut-être, dans le même
9 engagement, nous dire... Bien, parce que là, il y
10 avait la pièce C-ACEFQ-044. Vous déposez... Je
11 pense, c'est la pièce B-0813?

12 À la pièce B-0813, ce qui est votre fichier
13 Excel de l'ensemble des contrats, vous nous faites
14 le coût moyen, mais je pense que c'est livré et non
15 pas contracté.

16 Alors, à ce moment-là, pourquoi il faudrait
17 livré, pourquoi il faudrait contracté, les
18 avantages et inconvénients de chacun. Peut-être
19 nous dire, entre la pièce C-ACEF-044 et votre
20 pièce, laquelle que vous préféreriez qui soit
21 déposée, peut-être, dans le cas qu'on vous
22 demanderait de le faire dans les dossiers
23 tarifaires?

24 R. Parfait, c'est bien noter.

25 Q. **[59]** Alors, l'engagement numéro 9, ça serait de

1 fournir les avantages et inconvénients pour les
2 volumes livrés et les volumes contractés, ainsi que
3 de fournir les motifs pour lesquels la pièce B-0813
4 serait préférable à la pièce C-ACEFQ-044.

5

6 E-9 (Énergir) : Fournir les avantages et
7 inconvénients en fonction du coût
8 moyen pour les volumes livrés et
9 les volumes contractés, et
10 fournir les motifs pour lesquels
11 la pièce B-0813 serait préférable
12 à la pièce C-ACEFQ-044 (demandé
13 par la Régie).

14

15 M. VINCENT REGNAULT :

16 R. Si vous me le permettez, Madame la Présidente. J'ai
17 l'impression que dans le libellé de l'engagement,
18 il manque peut-être, la notion de prix parce que
19 vous avez parlé de volumes contractés ou livrés ou
20 de coûts moyens.

21 Q. **[60]** Oui, c'est le coût moyen...

22 R. C'est ça.

23 Q. **[61]** ... en fonction des volumes contractés ou en
24 fonction des volumes livrés.

25 R. Hum, hum. Parfait.

1 Q. **[62]** Je m'excuse si j'ai pris un raccourci. On va
2 rester dans la question des prix. Et là, je vais
3 sauter d'un sujet à l'autre parce que c'est souvent
4 des suivis de conversation, là. Et vous nous avez
5 dit ce matin que le tarif DR, bien, ça pouvait être
6 inclus dans les prix des projets québécois et
7 que... et vous nous avez dit, vendredi dernier,
8 Monsieur Regnault, que peut-être que le tarif DR
9 devrait être à la charge des consommateurs.

10 R. Oui.

11 Q. **[63]** Mais est-ce que ce n'est pas le cas, déjà,
12 quand vous le mettez dans le prix d'acquisition de
13 la fourniture?

14 R. Je souris, je pense que c'était un peu une boutade
15 au moment où je l'ai dit, là, Madame la Présidente,
16 là. Il y a certains cas, effectivement, là, où est-
17 ce qu'on le... où ça a été carrément ajouté au prix
18 du GNR. Dans ce contexte-là, c'est... évidemment,
19 ce n'est pas l'ensemble des consommateurs, là, qui
20 le paie, c'est les consommateurs principalement en
21 consommation volontaire, de demande volontaire,
22 là... excusez-moi, la consommation volontaire.

23 Q. **[64]** Mais si c'était socialisé, c'était
24 l'ensemble...

25 R. Oui. Tout à fait, tout à fait.

1 Q. [65] Là, je m'excuse, là, si je vais sauter d'un
2 point à l'autre, mais je ne veux juste pas oublier
3 de questions. Et ma question est peut-être avec
4 monsieur Bellavance, là, ici, sur les discussions
5 avec le marché de masse. Est-ce que vous discutez
6 des écarts avec la clientèle avec le prix du gaz
7 naturel traditionnel? Est-ce que c'est quelque
8 chose que vous discutez? Parce qu'on a... Dans la
9 dernière DDR qu'on a posée, on a vu que l'écart
10 avec le gaz naturel traditionnel ou fossile faisait
11 en sorte que l'écart de coût ou le surcoût lié au
12 GNR pouvait s'amenuiser. Est-ce que c'est quelque
13 chose dont vous faites part à la clientèle,
14 clientèle de masse ou la clientèle commerciale, sur
15 leurs factures, peut-être, pour dire « Bien, vous
16 n'avez payé que X dollars de plus ou... » Alors,
17 c'était une question de curiosité, là, comme ça.
18 Est-ce que c'est une information dont vous faites
19 part à la clientèle?

20 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

21 R. Alors, bonjour. Non. Ce que je peux vous
22 mentionner, évidemment, pour le... Donc, on parlait
23 principalement du traitement de masse. Donc, dans
24 le cadre du traitement de masse, on n'a pas... ces
25 discussions-là, là, qu'on mentionnait aux

1 différents intervenants. Donc, on n'a pas le
2 relationnel qui nous permet d'avoir une discussion.
3 Par contre, évidemment qu'on mentionnait qu'à
4 travers l'espace client, lorsque le client, à
5 travers le processus pour la masse venait à
6 sélectionner le pourcentage de GNR désiré. Bien
7 évidemment, l'impact sur sa facture est
8 « fronté »... - pardon de l'anglicisme - est
9 montré, donc pour voir vraiment quel est l'impact,
10 le surcoût additionnel de venir consommer du GNR.

11 Le type de discussion que vous faites
12 allusion, là, on l'a par contre avec un client qui
13 peut rentrer ou du moins, pour la grande clientèle,
14 on mentionnait la clientèle VGE et
15 institutionnelle, pour laquelle on peut se
16 permettre d'avoir ces discussions-là plus dans le
17 détail.

18 Q. [66] Mais est-ce que c'est des discussions que vous
19 avez ou vous avez... Parce que, bon, en ce moment,
20 c'est sûr que quand l'écart s'agrandit entre le gaz
21 naturel traditionnel et le gaz naturel de GNR
22 s'agrandit, ce n'est peut-être pas nécessairement
23 un grand argument de vente. Mais quand l'écart se
24 rétrécit, est-ce que c'est quelque chose que vous
25 dites « Bien, finalement, tu as du GNR, tu as tous

1 les bénéfices du GNR, incluant les coûts du
2 SPEDE. » Alors... Parce que le SPEDE est moins
3 grand pour ceux qui consomment le GNR. Est-ce que
4 vous dites « Bien, finalement, tu as tous les
5 bénéfices du GNR pour seulement X dollars de plus »
6 ou ce n'est pas quelque chose qui semble adéquat,
7 parce que c'est quand même quelque chose de plus
8 qu'ils paient?

9 R. Madame la Présidente, donc... En effet, donc
10 lorsqu'on présente le surcoût, évidemment, ça vient
11 avec les bénéfices d'avoir du GNR, donc si le
12 client... « Vous allez avoir maintenant X GNR, vous
13 allez avoir X réductions de gaz à effet de serre
14 pour un surcoût équivalent de tant par rapport à
15 votre consommation de gaz naturel de source
16 fossile. » Donc, à ce moment-là, évidemment, on ne
17 vient pas surcomplexifier la notion en amenant la
18 notion du SPEDE et autres, la facture est assez...
19 la facture d'Énergir est assez complexe, quand on
20 traite avec le marché de masse, on reste avec un
21 élément de surcoût global. Donc, par contre, le
22 client est bien au fait lorsqu'il fait sa sélection
23 du surcoût lié avec la réduction de GES anticipée
24 par le pourcentage de GNR qu'il choisit.

25 Mais encore une fois, là, donc dans les

1 discussions qu'on a avec les clients, lorsqu'on
2 s'assoit avec des clients institutionnels, des
3 clients grande entreprise ou les différents clients
4 sur lesquels on a un relationnel établi, c'est
5 évidemment des éléments qu'on met de l'avant.

6 Donc évidemment, avec la montée des prix du
7 gaz fossile des derniers mois, donc l'écart avec le
8 GNR se rétrécit, donc évidemment c'est un surcoût
9 moindre pour se décarboner. Tout ça, sans avoir
10 évidemment de boule de cristal, là, au niveau de la
11 clientèle, mais on peut quand même parler qu'il y a
12 un resserrement qui s'effectue pour l'instant avec
13 le gaz de source fossile.

14 Donc, ça a amené évidemment les clients à
15 se poser des questions puis avoir des réflexions
16 additionnelles de justement sur... de leur intérêt
17 d'aller chercher le GNR.

18 Q. [67] Parfait, je vous remercie. Je vous amènerais
19 peut-être... c'est à votre preuve, mais je pense
20 que c'est... Je m'excuse, je vais chercher le...
21 Dans votre preuve, c'est la pièce... je pense que
22 c'était... Enfin, je vais vous poser la question.
23 Et c'est B-0732, page 65 et 66, je pense... Non.

24 C'était le tableau des différents prix
25 maximum, là, par... Je vais vous dire, c'était les

1 contrats québécois que vous pourriez ou ne pas
2 céder, et vous aviez une note de bas de page qui
3 disait : « On pourrait céder le contrat de
4 Carbonaxion, je pense, à une filiale d'Énergir. Je
5 vais essayer de la rechercher.

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. C'est la 8-4 à la page 17. Donc, c'est la B-0763.

8 Q. **[68]** Ah, O.K.

9 R. Qui est... en fait, ça, ce n'est peut-être pas la
10 confidentielle, ceci dit, là, mais c'est la B-0763.

11 Q. **[69]** O.K. Tableau trois. Mais ça faisait référence
12 à votre preuve, là. Alors, mais ça disait,
13 effectivement, là, les contrats qui ne pouvaient
14 pas être cédés, les contrats québécois qui
15 pouvaient ou ne pouvaient pas être cédés - et je
16 crois que c'est pour Carbonaxion, tableau 3 page
17 17, là, mais ça c'est la pièce 756 - donc c'était à
18 une filiale d'Énergir. Et là, je me demandais, une
19 filiale, à titre de consommateur ou comme un autre
20 distributeur?

21 M. VINCENT REGNAULT :

22 R. Bien on va essayer une réponse peut-être juste un
23 peu rapide, là. Si vous voulez, on peut par contre
24 ressortir la clause, là, mais de prime abord, là,
25 ce qu'on semble comprendre, c'est qu'on peut... on

1 ne peut pas céder une partie des volumes. On a
2 juste la possibilité de céder l'entièreté des
3 volumes. Si on veut céder une partie des volumes,
4 c'est seulement à une filiale d'Énergir. Puis selon
5 toute probabilité, c'est effectivement comme...
6 c'est comme un consommateur évidemment, là, dans
7 mon esprit aussi, là.

8 Q. [70] Ça fait que là, ça ne serait pas Vermont Gas,
9 ça ne serait pas cédé à un autre distributeur...

10 R. Oui. Oui, il faudrait... Là, dans ce cas-là, si
11 c'est ça votre question, il faudrait voir... il
12 faudrait voir le contrat exactement, là, comment ça
13 a été libellé. Je n'ai pas souvenir de comment ça a
14 été libellé. On peut peut-être...

15 Si vous vous voulez, on peut prendre un
16 moment pour le regarder, là. On peut répondre à
17 cette question-là précise si ça peut être céder une
18 filiale... autre qu'une filiale québécoise entre
19 guillemets.

20 Q. [71] Oui, ou en tout cas, si vous pouvez prendre,
21 je ne sais pas, un engagement ou si vous pouvez
22 regarder ça pendant que les autres questions qui...

23 R. Oui. Parfait, on va vous regarder ça.

24 Q. [72] Merci. Il faut que je comprenne mes propres
25 questions.

1 R. Oui, excusez. On construit la réponse, là, en fait,
2 on pense aux éléments de réponses, là, puis vous
3 voyez la colonne à côté, c'est « Consommation au
4 Québec ou injection dans le réseau gazier », ça
5 semble être un « oui » au niveau de Carbonaxion.

6 Donc, ça nous laisse croire, là... J'allais
7 dire, ça nous laisse croire que c'est une filiale
8 québécoise, là, mais on parle d'injection aussi
9 dans le réseau gazier. On va les regarder, excusez-
10 moi, on va les regarder.

11 Q. [73] Parfait. Je vous remercie. Je vais revenir,
12 mais je vais attendre la réponse éventuellement,
13 là, mais ça pourrait être au retour du lunch, là,
14 si jamais, parce qu'il est déjà onze heures et
15 vingt-cinq (11 h 25), là.

16 Je veux juste revenir sur le quarante-cinq
17 dollars (45 \$). Mais avant, Waga Energy et
18 Carbonaxion. Vous nous avez dit que les
19 caractéristiques demeurent les mêmes, alors que
20 l'on voit que les subventions gouvernementales ont
21 augmenté et notamment, en vertu du décret 302-2002
22 du seize (16) mars deux mille vingt-deux (2022), on
23 voit que Carbonaxion a reçu, oui, c'est Énergir,
24 mais pour le dossier Carbonaxion, a reçu une
25 subvention supplémentaire pour la construction

1 d'infrastructures et de conduites de raccordement
2 de réseaux de distribution des gaz naturel.

3 On voit aussi, à la pièce B-0729, à la page
4 6, qu'il y a une clause qui, ce qu'on en
5 comprend... oui, Madame la... non, non, on est en
6 huis clos, on peut.

7 Alors, Madame la greffière, pouvez-vous
8 afficher la pièce B-0729 à la page 6? C'est dans
9 les pièces confidentielles, Madame la greffière.
10 B-0729 page 6.

11 En fait, est-ce que... pouvez-vous
12 descendre un peu, Madame la greffière?

13 Donc, on voit les coûts, on va voir, on
14 voit les prix demandés, plus le coût du tarif
15 unitaire. Énergir a reçu une subvention
16 supplémentaire et nous comprenons que vous demandez
17 à modifier le tarif de réception dans le dossier
18 R-4177, ce qui aurait pour effet de faire diminuer,
19 c'est ce qu'on en comprend, le tarif de réception,
20 j'imagine, pour ces deux entreprises là.

21 Alors, la question, c'est : pourquoi les
22 caractéristiques demeurent les mêmes, à ce moment-
23 là, si les prix ou les coûts... O.K. Excusez-moi...

24 Madame la greffière, pouvez-vous descendre
25 un petit peu la page, s'il vous plaît?

1 Bien, en fait on voit les prix à la page 7.
2 Les coûts unitaires du tarif de réception, qui sont
3 inclus dans le contrat de fourniture. Alors on se
4 demande c'est pour quoi les prix, si vous avez des
5 subventions supplémentaires, peut-être que ça
6 peut... les coûts ont augmenté, c'est... je le sais
7 pas, mais avec les informations que l'on a on
8 pourrait croire que le prix diminue. Pourquoi ça ne
9 se reflète pas dans les caractéristiques que vous
10 nous demandez d'approuver?

11 M. VINCENT REGNAULT :

12 R. Bien parce que... puis encore une fois, là, on
13 pourrait retourner dans le contrat juste pour être
14 certain, là, mais à mon souvenir le contrat est
15 rédigé d'une telle façon qu'il y a un [REDACTED]
16 [REDACTED] plus un ajout, là,
17 pour le tarif DR. Puis le tarif DR est défini, là,
18 comme étant calculé d'une façon X, Y, Z. Dans le
19 cadre de la preuve, on a pris, là, les données qui
20 étaient... qui existaient à ce moment-là pour
21 simuler le tarif DR puis l'ajouter au [REDACTED]
22 [REDACTED] puis arriver à un coût global. Mais
23 dans notre esprit, là, il va de soi que le contrat
24 DR, avec les subventions additionnelles,
25 l'investissement à récupérer va être moindre, avec

1 les modifications dont on demande... qu'on demande
2 dans la cadre de la cause tarifaire, si elles sont
3 acceptées, le DR aussi va être moindre. Donc, tout
4 ça, ça va être ajusté éventuellement puis le [REDACTED]
5 [REDACTED] va être augmenté, là, de...
6 ici, on parle de [REDACTED]
7 [REDACTED] là, il y aura un montant qui sera
8 différent à calculer à ce moment-là.

9 Q. [74] Donc, c'est possible, en vertu de votre
10 contrat, de diminuer le prix attendu en fonction
11 des... des subventions supplémentaires ou de la
12 diminution du tarif DR.

13 R. Puis là regardez, je... là malheureusement on ne
14 voit pas la ligne, là, mais le paragraphe, là, du
15 milieu qui commence par « en divisant le coût DR
16 estimé », donc on voit, là, qu'ici le DR est... et
17 on indique clairement qu'il est estimé. Puis quand on
18 regarde le tableau un peu plus haut, là, que vous
19 nous avez montré, là, d'entrée de jeu, on voit que
20 c'est [REDACTED] plus le DR, pas...
21 il n'y a pas un chiffre, là, donc c'est vraiment...
22 le DR va être ajusté au fil du temps en fait, puis
23 je pense qu'on le mentionne. Le tarif DR va
24 décroître au fil des années puis on le voit à la...
25 le même paragraphe que celui qui commence par « en

1 divisant le coût DR estimé », à la troisième ligne
2 avant la fin on dit :

3 Ainsi le coût DR unitaire est estimé à
4 [REDACTED]
5 [REDACTED]
6 [REDACTED] etc.,
7 ce qui représente une diminution de
8 [REDACTED] au cours
9 de la durée du contrat.

10 Donc, le prix va diminuer au fil des années au fur
11 et à mesure, là, que le tarif DR va diminuer
12 également.

13 Q. [75] Parfait, je vous remercie.

14 R. Bienvenue.

15 Q. [76] L'autre question est pour monsieur Duquette.
16 Vous nous avez fait l'affirmation vendredi dernier,
17 en tout cas c'est ce que j'ai dans mes notes, que
18 vous avez... qu'Énergir a décidé de mettre un coût
19 maximal notamment parce que les producteurs avaient
20 de la difficulté à faire la différence entre un
21 coût moyen et un coût maximal. Si je posais la
22 question à monsieur Mounier s'il sait faire la
23 différence entre un coût moyen et un coût maximal,
24 je suis pas mal sûre qu'il va me dire oui.
25 Pourriez-vous nous en dire plus?

1 M. RAPHAËL DUQUETTE :

2 R. Dans les faits, on a eu plusieurs discussions avec
3 plusieurs promoteurs puis monsieur Mounier, en
4 effet, là, probablement qu'il... qu'il serait en
5 mesure de faire la différence, là, je... je ne
6 doute pas de son... de son intelligence. Mais ceci
7 dit, on a eu des discussions, donc avec des
8 promoteurs dans le passé, qui venaient vers nous et
9 qui nous disaient : « Bien, moi, ça marche pas, mon
10 projet pourra pas fonctionner parce que vous...
11 vous pouvez seulement offrir un quinze dollars le
12 gigajoule (15 \$/GJ) ». Donc, il y a eu des
13 discussions avec des promoteurs, qui nous ont dit
14 cette information-là. Il a fallu déboulonner un peu
15 leur perception en leur disant que c'était un prix
16 moyen, le quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ)
17 puis qu'on était en mesure de donner des prix
18 supérieurs. Ceci dit, c'est des discussions que
19 j'ai eues avec des promoteurs, ça veut donc dire
20 qu'il y a des discussions que je n'ai pas eues avec
21 des promoteurs parce que, justement, ils avaient
22 cette perception-là et ça nous a probablement
23 fait... bon, potentiellement fait perdre des
24 projets, là, qui ont arrêté leur développement en
25 ayant la perception que le prix maximal qui était

1 offert c'était quinze dollars le gigajoule (15
2 \$/GJ).

3 Q. [77] Dans une autre... dans un autre côté, et puis
4 monsieur Regnault y a fait référence vendredi
5 dernier en disant : bien maintenant dans les
6 corridors, on me dit, tu vas m'offrir quarante-cinq
7 dollars (45 \$/GJ). »

8 L'inscription d'un prix plafond, la
9 tendance des gens, ça va être d'essayer d'être le
10 plus près possible de ce prix plafond-là. C'est une
11 tendance qui est, en soi, je ne veux pas dire
12 naturelle, mais on comprend l'impulsion.

13 Est-ce qu'il ne serait pas plus sage de
14 mettre un prix plafond moins élevé? Puis là, on a
15 dans les prix plafond moins élevé, on a l'exemple
16 de trente et un dollars (31 \$/GJ) de BC, trente-
17 trois dollars (33 \$/GJ) que la FCEI nous a fait la
18 suggestion et trente-cinq (35 \$/GJ) de l'ACEFQ,
19 hier ou avant-hier.

20 M. VINCENT REGNAULT :

21 R. Encore une fois, on a beaucoup de discussions
22 intéressantes ce matin. C'est une question qu'on
23 s'est... et j'ai été un des premiers à la poser à
24 monsieur Duquette quand on a discuté de cette
25 limite-là de quarante-cinq dollars (45 \$/GJ). Ça a

1 été un peu ma première réaction.

2 Je vous dirais deux choses à l'égard de
3 pourquoi on a fini par atterrir sur cette
4 proposition-là. La première, c'est que, un, il y a
5 des processus compétitifs dans le cadre des appels
6 d'offres, qui font en sorte que les gens qui vont
7 aller à des prix trop élevés, leurs propositions
8 vont simplement être éliminées. Donc, ça, c'est un,
9 pour ce qu'on appelle en quelque sorte, le deuxième
10 mécanisme d'approvisionnement qu'on a mis en place.

11 Pour ce qui est des discussions de gré à
12 gré, il y a des discussions qui sont... En fait, on
13 l'a dit à quelques reprises, c'est vraiment basé
14 sur la méthode du livre ouvert.

15 Donc, les producteurs doivent montrer des
16 chiffres qui démontrent que le prix qui est demandé
17 est justifié. Donc, ils ne peuvent pas simplement
18 mettre quarante-cinq dollars (45 \$/GJ) puis nous
19 dire : « Bien, ça va être ce prix-là. »

20 S'ils ne nous expliquent pas qu'est-ce qui
21 explique ce prix-là, à ce moment-là, on ne sera pas
22 d'accord puis on ne signera pas ce type de contrat-
23 là.

24 Donc, je vous dirais que c'est les deux
25 garde-fous, à l'égard de ce désavantage ou l'autre

1 côté de la médaille, le revers de la médaille,
2 d'annoncer un quarante-cinq dollars (45 \$/GJ).

3 On pense que, considérant l'expérience
4 qu'on a dans le marché avec le quinze dollars
5 (15 \$/GJ) de prix moyen qui n'était pas associé à
6 une limite supérieure d'un prix pour un contrat et
7 associé également au fait qu'on envoie un message
8 dans le marché sur notre intérêt à l'égard du GNR.

9 On pense que ce sont des avantages qui sont
10 plus grands que le côté que vous évoquez qui est
11 tout à fait, effectivement, qui fait partie du
12 portrait de l'évaluation qu'on doit faire.

13 Q. [78] Parce que...

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Il y a d'autres... Je rajouterais...

16 Q. [79] Allez-y, Madame Dallaire, si vous voulez
17 compléter la réponse.

18 R. En fait, oui, puis c'est une discussion qu'on a eue
19 ensemble, je pense, hier. Mais je veux juste
20 rappeler que le quarante-cinq dollars (45 \$/GJ), en
21 plus, ne vient pas seul. C'est important, il vient
22 avec le vingt-cinq dollars (25 \$/GJ).

23 Et comme on l'a répété, c'est un tout cette
24 suggestion-là. Les deux prix doivent venir
25 ensemble. Je sais qu'on se compare beaucoup avec

1 Fortis qui est un exemple intéressant, mais Fortis
2 n'a pas de prix moyen, c'est un prix maximum à
3 trente et un dollars (31 \$/GJ). Et je pense que,
4 ça, ça fait une grande différence.

5 Donc, on ne pourra pas venir signer que des
6 contrats très hauts. Il va falloir respecter le
7 vingt-cinq dollars (25 \$/GJ). Et ce qu'on veut,
8 surtout, c'est avoir même un prix beaucoup plus bas
9 que ça. Donc, on va travailler pour ça et c'est une
10 limite importante, le vingt-cinq dollars (25 \$/GJ),
11 je voulais juste le rappeler.

12 Q. **[80]** Parce que vous comprenez... Et j'espère...
13 Puis on peut avoir la discussion, mais ultimement
14 ce n'est pas Énergir qui paie la différence. Ce
15 n'est pas la Régie, c'est les consommateurs.

16 Alors, ça a une importance de dire : Bien,
17 c'est trente dollars (30 \$/GJ). Si ce n'est pas ou
18 trente et un (31 \$/GJ) ou trente-trois (33 \$/GJ) ou
19 trente-cinq (35 \$/GJ).

20 Mais si on remonte à quarante-cinq
21 (45 \$/GJ) et qu'on permet des contrats. C'est au-
22 delà du coût. Puis là, vous avez un coût moyen de
23 trente-quatre et soixante-quatre (34.64 \$), ce que
24 vous nous avez dit ce matin.

25 Est-ce qu'il ne faudrait pas, justement,

1 que les producteurs viennent à la Régie pour
2 justifier? Je comprends qu'ils vont vous le
3 justifier avant, mais c'est les consommateurs qui
4 vont payer. Et est-ce que ce fait-là ne devrait pas
5 militer?

6 Je sais que vous avez parlé d'allègement
7 réglementaire, mais est-ce que... Je ne voudrais
8 pas pénaliser les consommateurs parce qu'on
9 voudrait de l'allègement réglementaire de part et
10 d'autre.

11 R. En fait... Puis je comprends absolument la
12 préoccupation de la Régie puis ce que vous énoncez,
13 Madame la Présidente. Puis je vous dirais qu'on
14 a... nos intérêts sont absolument alignés, ici, là,
15 on est à la même place que vous. La dernière chose
16 qu'on voudrait, c'est que notre produit ne soit
17 plus compétitif. Il faut que ça intéresse les
18 clients. Il faut pouvoir permettre à nos clients de
19 consommer ce produit-là et on va tout faire pour
20 garder un prix moyen bas. Donc, oui, on voit un
21 prix à quarante-cinq dollars (45 \$) qui peut être
22 impressionnant, mais ce prix-là va nous permettre
23 d'aller chercher des contrats intéressants, selon
24 nous. Puis je suis à la même place que vous, là,
25 l'allègement réglementaire ne doit pas prendre le

1 dessus sur le coût subit ou qui va être transféré à
2 nos clients. Mais au contraire, on voit des
3 opportunités. Donc, ces contrats-là, on a parlé au
4 début de l'audience de nos mesure de mitigation à
5 moyen, long terme, même à court terme pour réduire
6 le prix. Donc, il y a des solutions qui s'en
7 viennent, on va en discuter à l'Étape E. Là, je ne
8 veux pas réouvrir tout le débat des attributs... de
9 l'indice carbone, et cætera. Mais ça va faire
10 partie de la donne et on va en parler à l'Étape E,
11 ça va être une étape intéressante où on va avoir
12 des mesures pour venir réduire le prix, et là, on
13 voit qu'il y a des contrats qui pourraient nous
14 permettre des opportunités intéressantes pour
15 réduire ce prix-là : on pense à l'agricole, on
16 pense à tous les producteurs qui ont des indices
17 carbone moindre. Puis on l'a vu, les tableaux l'ont
18 démontré, il y a une relation entre le prix puis
19 l'indice carbone : moins il est élevé, plus le prix
20 semble l'être. Alors, je vous dirais que, moi, je
21 vois le quarante-cinq dollars (45 \$) comme une
22 opportunité pour nos clients, même.

23 Et là, est-ce que j'ai fait le tour de la
24 question?

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 R. Mais moi, en fait, la seule chose que j'ajouterais
3 à ce qu'a dit... ce que vient de dire madame
4 Dallaire, c'est qu'il y a une question aussi de
5 prévisibilité du cadre réglementaire qui est
6 importante. Puis je m'explique là-dessus, c'est que
7 vous avez vu, là, que... ça fait plusieurs fois
8 qu'on en parle dans cette audience-ci, dans les
9 audiences passées, il y a un cycle de développement
10 qui dure quand même plusieurs années. Puis d'avoir
11 le... d'envoyer le signal qu'on est en mesure de...
12 puis pas nécessairement, mais on est en mesure de
13 payer un prix plus élevé, ça va envoyer un signal
14 aussi dans le marché qu'il y a des projets qui,
15 aujourd'hui, peuvent avoir l'air un peu plus cher
16 que d'autres, pour différentes raisons, là, qui
17 vont pouvoir être acceptés ou qui vont pouvoir
18 faire partie des projets qui vont se développer,
19 puis, éventuellement, contribuer au site. Fait que
20 je pense qu'il y a cet élément-là, aussi, qui est
21 important, là, à ne pas négliger dans l'utilité du
22 quarante-cinq dollars (45 \$) qu'on demande.

23 Q. **[81]** Mais le... Si la Régie devait fixer le montant
24 limite à un prix... une valeur moins haute que
25 quarante-cinq (45), là, trente et un (31), trente-

1 trois (33), trois-cinq (35), là, selon les
2 propositions, là, ça n'empêcherait pas les contrats
3 à quarante-cinq (45), ça voudrait seulement dire
4 que vous devriez venir à la Régie pour le faire
5 autoriser avec la justification en place pour
6 justifier un prix beaucoup plus élevé que la
7 moyenne.

8 R. En fait, je... Puis, regardez, je pense qu'il n'y a
9 pas de question... t'sais, il n'y a pas de réponse
10 claire, tranchée, blanche ou noire, bien
11 franchement, Madame la Présidente. Dans notre
12 perspective, je pense que la question de la
13 prévisibilité, elle est importante pour le
14 développement de la filière. Je suis d'accord avec
15 vous qu'il y aura toujours une possibilité de venir
16 vous voir à la pièce. La réalité, c'est que, nous,
17 on est proche du débat réglementaire, du forum
18 réglementaire; on sait comment il fonctionne. Pour
19 un producteur, ça ajoute une couche d'incertitude
20 sur le développement de son projet... qui ajoute
21 une couche d'incertitude. Puis je reviens à une
22 chose qu'on a dite tout le temps, parce qu'on
23 focusse beaucoup sur le quarante-cinq dollars
24 (45 \$) - puis c'est correct, là, je pense que c'est
25 correct de le faire - mais il n'en demeure pas

1 moins qu'il y a un objectif de vingt-cinq dollars
2 (25 \$) de coût moyen qui demeure en place, qui,
3 pour moi, est le garde-fou ultime. Puis je trouve
4 ça ironique, en quelque sorte, qu'on ait tous cette
5 discussion-là autour du quarante-cinq dollars
6 (45 \$) aujourd'hui parce qu'on aurait pu simplement
7 revenir vers vous avec un vingt-cinq dollars (25 \$)
8 de coût moyen puis probablement qu'on n'aurait pas
9 eu cette... ou cette discussion-là aurait été
10 différente.

11 On a vraiment amené le quarante-cinq
12 dollars (45 \$) dans une perspective de se dire :
13 bien c'est un garde-fou additionnel pour rassurer
14 les consommateurs, rassurer la Régie sur le type de
15 contrats qu'on va vouloir signer, mais certainement
16 pas... on ne pensait certainement pas avoir le
17 débat sur : ah oui, mais en fait, ça devrait
18 peut-être être plutôt trente et un (31) ou
19 trente-cinq (35) ou trente-trois (33).

20 On venait donner quelque chose à la Régie
21 en quelque sorte puis aux consommateurs en
22 proposant cette caractéristique-là additionnelle.
23 Mais bon, regardez, on a le débat qu'on a puis
24 c'est bien correct.

25 Q. [82] Oui. Bien en fait, c'est parce qu'il y a une

1 perception qui découle de votre preuve, puis c'est
2 une perception, mais que... puis c'est sous-jacent,
3 là, mais que les nouveaux producteurs recherchent à
4 la fois les bénéfices économiques des contrats à
5 court terme en ayant la possibilité d'aller
6 chercher des prix beaucoup plus élevés en
7 profitant... parce que le marché en ce moment est
8 plus élevé, tout en bénéficiant des bénéfices
9 économiques des contrats à long terme comme la
10 sécurité des revenus et une meilleure possibilité
11 de financement.

12 Alors, ce qui ressort un peu de votre
13 preuve, c'est que les producteurs, bien, ils
14 veulent manger à tous les râteliers. Alors,
15 c'est... j'essaie de voir si... Puis peut-être que
16 l'AQPER va nous faire une autre preuve tantôt, mais
17 ça semble... c'est sous-jacent à votre preuve, puis
18 on se demande... bien en fait, pourriez-vous
19 commenter cette perception-là de notre part?

20 R. Je pense que... Bien en fait, j'ignore d'où vient
21 la perception que vous exprimez, là, dans la
22 preuve, mais je peux vous confirmer
23 qu'effectivement, quand on est un fournisseur de
24 services, qu'on produit du GNR, des boulons, une
25 voiture, n'importe quoi, de l'essence, je ne sais

1 pas, là, je... n'importe quoi, on va essayer de
2 maximiser les revenus, puis éventuellement le
3 profit qui découle du produit qu'on vend.

4 Puis la production de GNR ne fait pas
5 exception, puis je pense que c'est de bonne guerre.
6 Ce qu'on vous dit, c'est qu'il y a deux... il y a
7 deux choses importantes, là, dans cette discussion
8 qu'on a avec les producteurs qui fait en sorte
9 qu'on est à l'aise avec le coût qui... le coût
10 d'achat du GNR.

11 C'est que, un, bon bien, soit il y a des
12 appels d'offres qui font en sorte que vous n'avez
13 pas le choix comme producteur de GNR d'être
14 compétitif. Ou vous avez l'autre méthode de
15 négociation, c'est-à-dire à livre ouvert, où est-ce
16 que là on doit nous parler... on doit nous exposer
17 des modèles financiers, avec des hypothèses, avec
18 un rendement évalué. Puis à ce moment-là, on est
19 capable d'avoir une discussion intelligente puis
20 transparente pour arriver sur un prix qui fait du
21 sens, je pense, pour tous.

22 Donc, c'est un peu ça la... Pour nous,
23 c'est ça la réponse à l'inquiétude qu'on peut...
24 qui est tout à fait légitime, là, qu'on peut avoir
25 sur la négociation ou sur le résultat de la

1 négociation avec un producteur.

2 Q. **[83]** En fait, la perception vient de votre
3 réticence, ou en fait, on a essayé d'explorer des
4 avenues où plus le prix du contrat augmentait,
5 moins la durée... plus la durée était courte.

6 Parce qu'à quarante-cinq dollars
7 (45 \$) pendant vingt (20) ans, si les prix baissent
8 dans dix (10) ans, on est encore pris à payer
9 quarante-cinq dollars (45 \$) pour les dix (10)
10 dernières années. Alors, c'est...

11 Et si la tendance suit la même que celle de
12 l'éolienne, où c'est cher au début puis, plus il y
13 en a, moins c'est cher, bien ils vont quand même
14 bénéficier d'un prix qui est en ce moment au-dessus
15 de votre coût moyen pendant vingt (20) ans.

16 Alors...

17 Et puis on vous a posé des questions sur :
18 est-ce qu'il serait possible de raccourcir ou de
19 diminuer la durée? Et vos réponses n'étaient pas
20 encourageantes sur ce plan-là, sur la relation
21 entre la durée et le prix. Alors...

22 On croyait peut-être à tort, et c'est pour
23 ça que je vous pose la question aujourd'hui :
24 est-ce que vous repassez les inquiétudes des
25 producteurs dans vos réponses ou est-ce qu'il y a

1 d'autres motifs en arrière qui fait en sorte que la
2 Régie ne devrait pas limiter la durée des contrats
3 qui sont beaucoup plus chers que la moyenne?

4 R. C'est parce qu'il y a comme un - comment je
5 dirais - un équilibre puis une perspective dans la
6 position qu'on prend, dans le sens où on est...
7 puis peut-être qu'on est trop convaincu puis qu'on
8 ne vous l'a pas assez démontré, mais je pense que
9 les éléments sont en place pour montrer qu'une
10 baisse de prix du GNR dans la suite des choses,
11 c'est un événement qui est peu probable. Dans mon
12 esprit, là, c'est un événement qui est peu
13 probable. Alors que la hausse des prix est, pour
14 moi, très probable.

15 Et dans cette perspective-là, aujourd'hui,
16 j'ai une décision à prendre, vous avez une décision
17 à prendre. On prend tous en fait une décision, là,
18 de se dire, bien, il faut qu'on... à quelque part,
19 malheureusement, qu'on va devoir se positionner.
20 Puis la réalité, c'est qu'on doit se positionner
21 avec des éléments qui bougent, là. Mais la question
22 du prix puis de l'évolution du prix, pour moi, elle
23 fait peu de doute quant au fait qu'elle va
24 augmenter.

25 Puis à partir du moment... puis c'est peut-

1 être là d'où vient notre réticence, parce que,
2 nous, on a cette conviction-là que le prix ne va
3 faire qu'augmenter, parce que la ressource va être
4 moins disponible ou ne suivra pas la demande.

5 Puis à partir du moment où on est convaincu
6 de ça, c'est sûr que ça guide toute la suite des
7 choses puis la stratégie qu'on veut mettre de
8 l'avant, c'est-à-dire de signer des contrats de
9 long terme qui vont permettre de maximiser les
10 volumes de GNR qu'on va aller chercher.

11 Je pense bien honnêtement, là, très
12 franchement, Madame la Présidente, qu'une
13 perspective d'un prix de GNR qui diminue dans le
14 temps, pour moi, m'apparaît très, très peu
15 probable. Puis regardez, je peux me tromper. C'est
16 comme les prix du gaz naturel, on s'en serait parlé
17 il y a deux ans, puis je ne vous aurais
18 probablement pas dit que le prix était rendu là. On
19 n'a pas de boule de cristal, personne. Mais à
20 l'heure actuelle, dans les fondamentaux qui
21 entourent la dynamique du prix du GNR, on ne voit
22 pas une baisse des prix.

23 Puis je pense qu'à partir... Comme je le
24 dis, à partir du moment où on est convaincu de ça,
25 bien, je pense qu'on devrait... on doit... La

1 meilleure décision à prendre pour les
2 consommateurs, c'est de signer des contrats de GNR
3 de long terme.

4 Q. **[84]** Est-ce que vous seriez d'accord si on devait
5 mettre le prix maximal moins haut, ou en fait
6 d'agir en palier, dire, si on mettait le prix
7 maximal... le premier prix maximal moins haut, mais
8 entre les deux, mettons trente et un (31), trente-
9 trois (33) ou trente-cinq (35), puis entre le
10 trente et un (31), trente-trois (33) ou trente-cinq
11 (35) et le quarante-cinq (45), il y avait une durée
12 qui était beaucoup plus courte? Il y avait une
13 relation inverse pour les contrats entre trente-
14 cinq (35) et quarante-cinq (45), par exemple, ce
15 serait une durée maximale de trois ans ou dix ans?
16 Je ne sais pas.

17 R. On conserverait toujours la possibilité de les
18 déposer à la pièce.

19 Q. **[85]** Oui. Bien oui, ça, c'est un élément qui vous
20 appartient.

21 R. Vous savez, ce n'est pas notre proposition. Ce
22 n'est pas notre proposition. Je pense que cette
23 proposition-là, puis je ne veux pas avoir l'air
24 d'être un empêcheur de tourner en rond ou de ne pas
25 vouloir, t'sais, trouver des solutions, mais dans

1 notre perspective de... les projets à des prix plus
2 élevés sont les projets qui vont se développer au
3 cours des prochaines années, puis je pense qu'on va
4 juste ajouter une couche d'incertitude dans le
5 développement de ces projets-là.

6 Excusez-moi j'avais une idée, puis je
7 l'avais oubliée, mais là je l'ai retrouvée - c'est
8 des projets qui vont se développer puis s'il y a
9 une chose aussi dont on est assez convaincu c'est
10 que les projets qui se développent requièrent des
11 contrats de longue durée, de vingt (20) ans
12 généralement pour récupérer les investissements.

13 Donc si on dit : On limite les contrats en
14 haut de trente-cinq dollars (35 \$), par exemple, à
15 une durée de dix ans, ça aussi c'est un autre
16 message qui est un peu discordant avec le
17 développement de la filière.

18 Attendez on me souffle quelque choses. Un
19 instant.

20 Puis comme le... vous avez vu... vous avez
21 peut-être lu sur les lèvres de monsieur Duquette,
22 mais ces projets-là c'est des projets agricoles,
23 des projets qui sont des plus petits volumes. C'est
24 justement, c'est ce type de projet-là qu'on vise
25 évidemment, qui... qui ont besoin de ces contrats-

1 là sur une période de vingt (20) ans pour pouvoir
2 avancer, obtenir leur financement et tout ça,
3 mais...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie, je vais passer le micro à maître
6 Roy.

7 Me NICOLAS ROY :

8 Q. **[86]** Oui, bonjour. Est-ce que vous m'entendez bien?
9 Alors merci. J'aurais un certain nombre de
10 questions sur des... en suivi de certaines réponses
11 que vous avez données et sur certaines questions
12 qui n'ont pas été abordées ici pour le moment.
13 J'aimerais, Madame la Greffière, si vous pouviez
14 afficher la... une pièce qui a été affichée dans le
15 passé, la B-0775, la page 2. Et puis je vais me
16 référer... pardon. Je ne crois pas. C'est-tu une
17 réponse à une DDR? Je ne la vois pas confidentielle
18 ici, là. Je suis allé la... Et aussi je vais me
19 référer à votre présentation, qui est la pièce
20 B-0816.

21 Pendant que la pièce est recherchée, c'est
22 des questions qui vont porter sur l'exemplarité. Ce
23 sera sans surprise pour vous, vous l'aviez noté
24 à... lors de la rencontre préparatoire et vous y
25 avez fait un suivi. Et la Régie a déposé... ce ne

1 sera pas nécessaire de l'afficher, mais la A-0386,
2 qui sont les Mesures d'exemplarité de l'État, la
3 version, le guide.

4 Une première question, parce que ça prend
5 un certain temps à venir, c'est : dans les Mesures
6 d'exemplarité de l'État, le périmètre, ce sont les
7 organismes québécois. Le périmètre, là, qui est
8 suivi, mais ça exclut les municipalités, si j'ai
9 bien compris. Donc, périmètre québécois,
10 municipalités à l'extérieur. Et évidemment les...
11 les institutionnels fédéraux ne sont pas là, c'est
12 tout à fait... je voulais au moins confirmer avec
13 vous que c'est votre compréhension également. C'est
14 monsieur Bellavance, j'imagine.

15 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

16 R. Oui, c'est en effet notre compréhension.

17 Q. **[87]** Dans votre présentation, Monsieur Bellavance,
18 vous avez référé au niveau de l'exemplarité, si je
19 ne m'abuse, à quatre cents (400) unités ou
20 entreprises ou institutionnels possibles.

21 R. C'est exact.

22 Q. **[88]** Vous avez dit...

23 R. Donc, on a parlé... j'ai parlé de clients
24 institutionnels.

25 Q. **[89]** De clients institutionnels. Et par « clients

1 institutionnels », là, c'est pas des installations,
2 c'est des... c'est des regroupements, selon le...

3 R. C'est exact.

4 Q. **[90]** ... l'autre terminologie qui est utilisée de
5 temps à autre, là.

6 R. Oui, c'est exact. Donc, on pourrait prendre
7 l'exemple peut-être le plus frappant de la SQI, là,
8 qui regroupe... c'est un client qui regroupe de
9 multiples... de multiples installations.

10 Q. **[91]** Et vous avez dit, je pense, que vous aviez
11 fait... presque complété votre tournée de ces... de
12 ces quatre cents (400).

13 R. C'est exact, normalement d'ici la fin de l'année
14 financière d'Énergir, donc d'ici le trente (30)
15 septembre, là, ça devrait être quasi complété, là,
16 à quelques jours près j'imagine, là, ça dépend des
17 rendez-vous, mais oui, là, pratiquement complété.

18 Q. **[92]** Avant d'aller plus dans les... certaines
19 questions, j'aimerais ça que vous me donniez une
20 ventilation approximative, mais une ventilation
21 entre ce qui est Québec, municipalités, et autres
22 essentiellement fédérales. Sur les quatre cents
23 (400), là, combien de ça sont... pas soumis, mais
24 que le gouvernement du Québec dit : bien oui, il y
25 a l'exemplarité qui doit être donnée.

1 R. Alors dans notre tournée de la clientèle provin...
2 la tournée de ces quatre cents (400) clients-là,
3 c'était... c'était essentiellement, là, de la
4 clientèle provinciale, là, donc on les rencontrait
5 dans le but justement de... de parler un peu
6 d'exemplarité, donc c'est dans les commissions
7 scolaires, la SQI, les différents... les différents
8 clients provinciaux.

9 Q. [93] Provinciaux. Les municipalités, vous les avez
10 rencontrées aussi ou c'est seulement c'est...

11 R. Des municipalités ont été rencontrées... ont été
12 rencontrées aussi. Donc, par exemple, dans la
13 présentation je faisais principalement allusion à
14 la clientèle provinciale, là, donc évidemment le
15 chiffre serait plus gros si on parlait des
16 différentes municipalités, qui elles aussi,
17 évidemment pour un client, ça peut représenter de
18 nombreuses installations, mais c'est vraiment la
19 clientèle institutionnelle provinciale qui a fait
20 le fruit de nos démarches les plus rapides, là.

21 Q. [94] On semble avoir un problème d'affichage. Si on
22 revient à votre présentation, celle de la 816,
23 corrigez mon impression, mais j'avais quand vous
24 avez parlé des institutionnels, Monsieur
25 Bellavance, votre texte semble moins enthousiaste

1 que ce qu'on avait entendu dans le passé, sur
2 l'enthousiasme des institutionnels de participer à
3 cet effort GNR, vous semble dire : Bien il faut,
4 ils ont une certaine réticence, en tout cas, ils ne
5 sont pas « to the go » au projet, c'est
6 l'impression que j'ai eu du texte, de votre texte
7 et aussi de votre - je vais retrouver la phrase, là
8 - je pense que vous la connaissez mieux que moi,
9 lorsque vous parlez des institutionnels.

10 Est-ce que j'ai raison de dire que dans
11 votre tournée, du concret là, quand vous avez parlé
12 avec les gens, ce n'était pas aussi enthousiaste
13 que vous le pensiez?

14 R. Bien je ne sais pas si je parlais d'enthousiasme,
15 du moins je dirais que l'urgence d'agir est peut-
16 être moins là que ce qu'on aurait pu croire,
17 évidemment avec un Règlement, une politique forte
18 qui sort comme « l'exemplarité de l'État », donc on
19 aurait pu croire que les clients se seraient
20 précipités pour se conformer à la politique, par
21 contre comme je le mentionnais avec aucune mesure
22 coercitive et des limitations budgétaires quand
23 même assez importantes, donc l'urgence d'agir n'est
24 pas là.

25 Par contre comme on le mentionnait ce n'est

1 pas qu'on les perd à une autre avenue c'est
2 vraiment que les clients ne sont pas prêts encore à
3 faire un choix, donc le statu quo prévaut. Lorsque
4 le choix sera là, clairement il y a un intérêt
5 envers la solution GNR qui est exprimé, mais je
6 vous dirais que cette urgence-là s'est fait moins
7 sentir.

8 Par contre on est toujours très confiant,
9 puis c'est ce qu'on mentionne qu'une fois que les
10 clients vont avoir à faire ce choix-là que le GNR
11 demeure la solution la plus logique, autant par
12 l'intérêt qui se dégage que par la pure logique
13 économique de la chose.

14 Q. [95] Vous avez touché un point qui est important
15 que ce n'est pas l'exemplarité de l'État, le guide
16 n'est pas quelque chose d'obligatoire, il n'y a pas
17 d'obligation d'un institutionnel québécois de se
18 joindre soit à un programme de GNR ou
19 d'électricité, de là l'enthousiasme qui peut être
20 plus calculateur.

21 Moi ce que je voulais savoir c'est peut-
22 être, Monsieur Regnault, parce que vous êtes au
23 conseil, j'appelle ça un conseil, mais vous êtes au
24 comité consultatif dont on a parlé souvent sur le
25 GNR, de quelle façon au sein du gouvernement du

1 Québec ce programme-là est promu? Est-ce qu'il est
2 promu seulement par le MERN, est-ce qu'il y a à
3 votre connaissance une promotion qui est faite
4 auprès des ministères qui sont susceptibles de se
5 joindre au programme? De quelle façon le
6 gouvernement manifeste-t-il, dans le fond, au sein
7 des institutions québécoises l'intérêt du programme
8 d'exemplarité?

9 R. Malheureusement ça je ne serais pas en mesure de
10 vous le dire, parce la dernière rencontre du comité
11 consultatif ou comité de suivi a eu lieu en janvier
12 deux mille vingt-deux (2022), puis le document sur
13 l'exemplarité de l'État est sorti, a été publié
14 plus tard au printemps, de mémoire à la fin du mois
15 de mars. Donc, ça ne fait pas partie des sujets qui
16 ont été discutés dans le cadre de ce comité de
17 suivi.

18 Puis je suis moins... Oui, c'est ça. Donc,
19 moi, pour répondre à votre question directement,
20 c'est ce que je serais capable de vous donner. Mais
21 il y a, peut-être, d'autres éléments qui pourraient
22 être ajoutés.

23 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

24 R. De ce que je peux vous dire, de ce qu'on connaît
25 des démarches qui sont entreprises par le

1 ministère, par le MERN avec les différentes
2 institutions, c'est, évidemment, il y a de la
3 communication qui est faite sur une base régulière.

4 Il y a eu des rencontres qui ont été
5 organisées entre, ce que je qualifierais le
6 personnel plus technique du ministère, pour
7 rencontrer les différentes institutions, pour
8 répondre à leurs questions.

9 Évidemment, lors de différents forum,
10 aussi, de discussions qui amènent des... toute
11 sorte de conférences ou autres, la notion
12 d'exemplarité de l'état est amenée. Donc, je dirais
13 qu'il y a quand même bon nombre de communications
14 qui est fait de la part du ministère.

15 Maintenant, encore une fois, il faut que ça
16 percole à travers les organisations, à travers les
17 décideurs, à travers des personnes qui vont avoir à
18 prendre des décisions au niveau du... de leur
19 système énergétique. Donc, c'est quelque chose qui
20 peut prendre du temps. Mais clairement, là, c'est
21 de l'information qui commence, qui se véhicule dans
22 différents ministères et les différentes
23 organismes, là.

24 Q. [96] Parfait. Vous avez mentionné que le fédéral,
25 ça ne semblait pas être dans la ligne de mire

1 présentement pour Énergir, pour quelles raisons?
2 C'est... Ils doivent avoir quand même... Il n'y a
3 pas de programme d'exemplarité, mais c'est des
4 grands clients institutionnels potentiels,
5 j'imagine. Est-ce que vous les avez répertoriés?
6 Est-ce que vous les connaissez ou non?

7 R. Oui. Donc, évidemment, la clientèle fédérale fait
8 aussi partie des... je vais parler « des clients »
9 avec lesquels on discute, là. Vous savez que le
10 gouvernement fédéral a ses propres cibles, là, de
11 réduction de GES qui peuvent aller par
12 l'installation de programmes d'efficacité
13 énergétique ou d'accès au GNR. Donc, c'est aussi
14 une clientèle qui a un intérêt à se décarboner.
15 Donc, évidemment, on les approche dans ce sens-là.

16 Je vous dirais qu'en termes de poids
17 relatif dans l'ensemble de notre clientèle
18 institutionnel, le fédéral joue pour peu. La
19 plupart des bâtiments fédéraux sont en location,
20 là, auprès d'organismes ou auprès de propriétaires
21 plus privés, là, donc les locaux sont loués. Mais
22 évidemment, il y a des établissements, comme des
23 prisons ou des bases militaires, là, qui font
24 l'objet de discussions avec nous pour les
25 accompagner dans la solution décarbonation.

1 Évidemment, le GNR est mis de l'avant au même type
2 que l'efficacité énergétique, là, et nos autres
3 solutions.

4 Q. [97] Dernière question sur l'exemplarité. Sur le
5 tableau, je crois que vous l'avez maintenant à
6 l'écran, si vous l'avez, je constate pour
7 l'institutionnel au total, on parle de vingt-cinq
8 (25) regroupements de clients qui semblent être
9 soit clients ou intéressés; ça, c'est vingt-cinq
10 (25) sur quatre cents (400), c'est bien ça? C'est
11 vingt-cinq (25) sur les quatre cents (400) que vous
12 avez rencontrés, plus ou moins? Ou si je fais un
13 mauvais calcul? Ce n'est pas mon métier, hein, la
14 comptabilité, alors...

15 R. Donc, c'est vingt-cinq (25), je vous dirais, sur un
16 chiffre qui était plus grand que quatre cents
17 (400), là. Le quatre cents (400) fait vraiment
18 référence à l'institutionnel provincial, puis ça
19 aurait peut-être dû être précisé dans la
20 présentation, là, désolé. Donc, évidemment, dans
21 les bâtiments institutionnels, si on prend
22 l'ensemble des bâtiments municipaux et fédéraux,
23 donc on serait à plus que quatre cents (400). Donc,
24 c'est vingt-cinq (25) sur un potentiel plus grand
25 que le simple quatre cents (400) auquel on a fait

1 référence.

2 Q. **[98]** Donc, en date du document, c'est une
3 proportion relativement faible de l'ensemble des
4 institutionnels qui pourraient être concernés?

5 R. Il y a encore beaucoup de potentiel, oui.

6 Q. **[99]** Pour madame Dallaire, à la page 13 de la pièce
7 816. Vous pouvez enlever, Madame la Greffière, la
8 pièce. Les solutions que vous mettez à court terme
9 et les solutions à moyen terme. Je voulais juste
10 m'assurer que j'ai compris les solutions à court
11 terme.

12 Je comprends que toute la question qui
13 avait été discutée dans les audiences antérieures
14 d'un tarif premium, je ne sais trop, ça ne fait pas
15 partie des douze (12) prochains mois?

16 Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 R. Vous faites référence à un tarif premium...

18 Q. **[100]** Bien, ce qu'on avait expliqué, là...

19 R. ... concernant les intensités carbone, par exemple?

20 Q. **[101]** ... soit avec carbone, puis il y avait des
21 discussions, peut-être vous pourriez faire le
22 point, d'ailleurs, sur les discussions avec l'ACIG.
23 On est quelques mois plus tard. Est-ce que ça a
24 progressé, pas progressé? Parce que c'était, en
25 fait, une perspective pour l'Étape E, on y arrive

1 en novembre. Alors, vous devez avoir une bonne
2 idée. Puis moi, de ce que je comprenais, de ce que
3 vous avez mis là, c'est que ça... ça ne semble pas
4 être dans les douze (12) prochains mois. Mais peut-
5 être que j'ai mal lu la page 13, là. Ça semble être
6 d'ici un ou deux ans ou deux ans.

7 R. En fait, il y a eu effectivement plusieurs
8 discussions, entre autres, avec l'ACIG. On a
9 rencontré l'intervenante à quelques reprises pour
10 bien comprendre ce que l'ACIG avait en tête, les
11 possibilités ou les opportunités qui pouvaient se
12 présenter. Alors, ça a été des discussions
13 enrichissantes et définitivement on va pouvoir
14 proposer quelque chose à l'Étape E.

15 Concernant les conversations aussi, on a eu
16 une rencontre de PCR, donc le « Processus de
17 consultation réglementaire », où l'ensemble des
18 intervenants ont été conviés pour discuter du genre
19 d'amendement tarifaire qui pourrait être fait ou
20 justement parler d'un tarif premium ou autre.

21 Bon, je n'irai pas dans le détail parce que
22 ces discussions sont confidentielles, mais en
23 fait... force est de constater, on est en train de
24 soulever les pierres, de regarder ce qui pourrait
25 être fait. Et ce n'est pas qu'on ne veut pas faire

1 un tarif premium ou que c'est repoussé, ce qu'on
2 voit c'est qu'il y a peut-être une avenue qui
3 serait plus simple pour ne pas venir complexifier
4 le tarif GNR, donc qui est celui de la cession de
5 contrat, de cession temporaire. Et je vous dirais
6 que c'est un peu la voie au tarif premium qu'on
7 voit qui permettrait de garder les éléments plus
8 simples, là.

9 Donc, on n'évacue pas la question du tarif
10 premium, mais c'est vraiment de... comment on
11 répond aux besoins. Donc, c'est de répondre aux
12 mêmes besoins, mais de façon différente.

13 Et je pense que... on pourra étayer dans
14 notre preuve, là, pourquoi c'est l'avenue de la
15 cession de contrat qui est celle privilégiée si
16 c'est vraiment ça à la fin qui est retenu. Parce
17 que comme je vous disais, les analyses sont encore
18 en cours, là, alors ça peut évoluer, mais c'est
19 vraiment ce qui est regardé présentement.

20 Q. **[102]** Merci. Je passerais à quelques questions en
21 matière de certification.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je peux-tu poser une question?

24 Me NICOLAS ROY :

25 Oui. Oui, oui, oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je m'excuse, je vais juste reprendre la pole ici
3 sur l'IC, là, puis... C'est parce que... puis c'est
4 peut-être ma compréhension qui n'est pas bonne,
5 puis c'est ce que je veux vérifier avec vous, là,
6 mais vous semblez soufflez le chaud et le froid
7 avec l'IC, l'indice carbone, parce que vous nous
8 dites... en fait, monsieur Duquette et monsieur
9 Regnault ont dit : « Non, non, l'IC, ce n'est pas
10 pris en compte dans l'évaluation du prix, ce n'est
11 pas là, c'est... on... »

12 Mais en même temps, madame Dallaire nous a
13 dit, puis c'est un petit peu dans votre preuve :
14 « Bien, ça ne nous dérangerait pas de payer 45 \$
15 pour des projets agricoles parce que ça va être
16 intéressant avec le Règlement sur les carburants
17 propres. »

18 On comprend que... je ne sais pas si c'est
19 mon erreur, mais quand vous nous dites : « Ça
20 pourrait être intéressant avec le Règlement sur les
21 carburants propres », c'est parce que l'indice
22 carbone, vous en tenez compte.

23 Mme CAROLINE DALLAIRE :

24 R. En fait, je vous dirais qu'heureusement on regarde
25 ce qui se passe et on se projette, hein. On regarde

1 la réglementation qui s'en vient, les opportunités
2 d'affaires. Donc définitivement, ça vient teinter
3 notre réflexion. Et il faut que ça vienne la
4 teinter, là, je pense.

5 Le Règlement sur les carburants propres, il
6 est là, il va y avoir des opportunités d'affaires,
7 donc, je pense qu'on voit venir. Pour l'instant,
8 est-ce que dans le dernier appel d'offres, les
9 contrats ont été choisis en fonction de l'intensité
10 carbone? Non.

11 Je pense que c'est... Monsieur Duquette,
12 monsieur Regnault en ont parlé, donc ce choix-là.
13 Mais on commence à demander l'indice carbone. On
14 s'intéresse à ça parce que définitivement, ça va
15 avoir un impact.

16 Q. **[103]** Oui, mais pour l'instant, pour les
17 consommateurs, il n'y a pas d'intérêt... enfin,
18 pour les consommateurs au tarif GNR, il n'y a pas
19 d'intérêt parce qu'au niveau du SPEDE, le SPEDE
20 ne... enfin, c'est ce que vous avez indiqué à
21 maître Cardinal hier, il n'y a pas de différence
22 que ce soit un produit agricole ou un produit d'un
23 site d'enfouissement sanitaire, c'est le même taux.

24 R. Tout à fait, exact. Et... Absolument. Et ce qu'on
25 constate et c'était... Ce qu'on constate de nos

1 discussions - peut-être pour compléter la question
2 que maître Roy a posée - ce qu'elles ont permis de
3 constater, nos discussions avec l'ACIG, entre
4 autres, c'est que pour certains clients il y a un
5 intérêt, au-delà du SPEDE, au-delà de la
6 réglementation en place, il y a un besoin ou un
7 souhait de consommer avec un indice carbone
8 moindre, et, là, peut-être que l'ACIG sera la
9 meilleure placée pour défendre ses clients par
10 rapport à ça, mais s'il y a opportunité, on est
11 ouverts à regarder les possibilités et possiblement
12 regarder la cession de contrat.

13 Alors, c'est mon petit ajout.

14 Q. **[104]** Et, là, vous m'amenez sur mon prochain point,
15 la cession de contrat, parce que, en ce moment, on
16 a eu une longue discussion, monsieur Regnault et
17 moi, à l'étape C, sur qu'est-ce que constituent les
18 attributs environnementaux du GNR. Il n'y en a pas,
19 outre le fait d'être renouvelables. C'est le
20 caractère renouvelable qui est l'attribut
21 environnemental au niveau du SPEDE, en tout cas,
22 là, vous pouvez en acheter, vous pouvez vous en
23 prévaloir.

24 Maintenant, on a eu une longue discussion
25 également sur le caractère de dissociation des

1 attributs environnementaux de la molécule.

2 Là, quand vous vendez une molécule, en
3 fonction du tarif GNR, est-ce que les attributs
4 environnementaux que vous acquérez suivent la
5 molécule et est-ce que c'est le client qui... vous
6 cédez l'attribut environnemental, l'attribut
7 environnemental, est-ce que... suit la molécule,
8 présentement, là, quand vous le vendez, en fonction
9 du tarif GNR?

10 R. J'y vais, vous pourrez compléter, donc, c'est des
11 questions tellement intéressantes. Dans le cadre du
12 SPEDE, la réglementation actuelle qui entour le GNR
13 et les attributs, en fait, j'ai un expert à
14 l'interne qui vous dirait : ça n'existe pas. La
15 valeur du SPEDE, du GNR, pardon, elle est liée à
16 cette molécule-là.

17 Donc, lorsque le client, on peut pas
18 détacher, dans le cadre du SPEDE, donc, la valeur
19 renouvelable de la molécule et de la molécule, en
20 tant que tel.

21 Ceci dit, avec le règlement sur les
22 carburants propres qui s'en vient, ce qu'on
23 comprend, c'est qu'on peut, il y a une nouvelle
24 valeur qui se crée. On peut valoriser les unités de
25 conformité et, là, il y a un détachement de la

1 molécule, si vous voulez. Là, on peut venir
2 valoriser cette valeur-là et c'est ce qu'on va
3 explorer à l'étape E. Comment tout ça peut avoir un
4 effet bénéfique sur le prix du GNR.

5 Là, on devance un peu notre conversation de
6 l'étape E, et...

7 Q. **[105]** Oui, vous me devancez grandement, parce qu'on
8 va y aller étape par étape. Je peux être très
9 lente, des fois...

10 R. Excusez-moi si j'accélère. Alors, je vous suis,
11 là...

12 Q. **[106]** En ce moment, les attributs environnementaux
13 que vous acquérez de manière contractuelle. La
14 longue définition qui est au contrat, que vous
15 acquérez de vos divers fournisseurs, est-ce que ces
16 avantages-là ou est-ce que ces attributs-là sont
17 repassés juridiquement, légalement, par vos tarifs,
18 à vos clients, ou est-ce que vous les gardez en
19 inventaire à quelque part?

20 R. Il n'y a pas d'inventaire, donc, on ne les garde
21 pas, ils sont liés à la molécule de GNR, lorsque
22 cette molécule-là est consommée, il n'y a plus
23 d'attributs, on ne détient plus ces attributs.
24 Donc...

25

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 Je préciserais juste que c'est dans un contexte où
3 le seul, en fonction de la réglementation qui est
4 applicable aujourd'hui, le seul avantage qui
5 découle du GNR, c'est le fait qu'il y a un
6 allègement au niveau du SPEDE.

7 Demain matin ou dans... là, aujourd'hui, on
8 a une réglementation fédérale qui est apparue, on
9 est en train de finir de compléter nos analyses.
10 Selon toute probabilité, le GNR qu'on va acquérir,
11 on est en train de finir de compléter nos analyses.
12 Selon toute probabilité, le GNR qu'on va acquérir
13 pourra donc être toujours vendu à notre clientèle,
14 avec l'allègement qui vient du SPEDE et en plus, on
15 sera en mesure de créer des unités de conformité
16 qu'on pourra valoriser dans un marché, puis
17 utiliser la valeur générée pour réduire les coûts à
18 récupérer de la part de notre clientèle.

19 Donc, c'est une notion qui est vraiment
20 évolutive, là, puis oui, allez-y.

21 Q. **[107]** Oui, bien c'est...

22 R. Excusez-moi.,

23 Q. **[108]** Puis peut-être que ça va être à l'étape E,
24 là, mais c'est juste que, évidemment, on aime voir
25 venir aussi, et puis vous nous demandez une

1 décision pour plusieurs années.

2 Le GNR vendu en fonction du tarif GNR, est-
3 ce que les unités de conformité, ça va être
4 seulement pour ce qui est en inven... ce que vous
5 avez en inventaire ou les unités de conformité vont
6 passer avec la molécule ou est-ce que c'est deux
7 choses à part? Parce que quand vous nous dites :
8 bien on fera pas de... on pourra ne pas faire de
9 tarifs, on se demande si c'est... si ça doit être
10 attaché à la molécule, est-ce que vous pouvez
11 vendre seulement ce qui est en inventaire? Et à ce
12 moment-là la molécule qui est en inventaire est-ce
13 qu'elle doit aller au gaz de réseau ou encore au
14 tarif GNR? Vous voyez, il y a des questions, là,
15 qui se posent. Pour la gestion de l'inventaire de
16 GNR, là, comment ça va se passer?

17 R. Oui. Oui, oui, tout à fait. Oui, tout à fait. Je
18 disais « oui » en réfléchissant, puis je pense que
19 ça va être des bonnes questions pour... pour
20 l'étape... l'étape D, là. L'étape E, pardon. Puis
21 j'ai perdu le fil de ma réponse. Excusez-moi,
22 donnez-moi une seconde. C'est ça. Dans notre esprit
23 donc, ça se... la question des UC se détache de la
24 molécule. Donc, on continue donc une molécule qui
25 est en inventaire, je pense qu'il y a des... des

1 mesures, là, transitoires qui existent avec la
2 réglementation fédérale, qui permettent, là, de
3 créer des UC avec du GNR qui a été créé à partir
4 d'un certain moment, donc on pense que ce GNR-là
5 qui va répondre à la... à cette... à cette
6 condition-là au terme de la réglementation fédérale
7 pourra être utilisé pour créer des unités de
8 conformité et éventuellement être vendu dans le...
9 dans le marché. Mais je... ceci dit, comme je vous
10 dis, c'est notre inclination première, là. Je... je
11 pense que ça va pouvoir faire l'objet d'un débat
12 beaucoup plus complet puis éclairé, avec aussi les
13 bonnes personnes sur le panel, là, dans le cadre de
14 l'étape E.

15 Q. **[109]** Oui, oui, ça c'est...

16 R. Oui.

17 Q. **[110]** ... il n'y a pas... il n'y a pas de problème.
18 C'est juste que là évidemment l'ACIG et d'autres
19 intervenants nous demandent de considérer des
20 caractéristiques d'intensité carbone. Et là en
21 fonction ou pas du règlement, là, des fois c'est
22 pas... c'est pas nécessairement très clair, mais
23 c'est de voir si... une fois que vous passez la
24 molécule au client est-ce que l'unité de conformité
25 vous appartient encore ou est-ce qu'elle appartient

1 au client?

2 R. C'est...

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Bonjour, Madame la Présidente. Écoutez, je vais
5 peut-être... je vais peut-être voler le chapeau
6 d'avocat de maître Regnault avant qu'il continue
7 puis... Écoutez, sur cet aspect-là je vous suggère
8 que je vous revienne dans l'argumentation, là puis
9 sans entrer dans tout le détail de l'étape E, mais
10 à tout le moins je comprends bien votre question
11 puis la pertinence de ces questions-là pour le
12 cadre de l'étape D, donc je vous suggère qu'on
13 reporte cette discussion intéressante-là dans une
14 semaine.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pas de problème.

17 Q. **[111]** Peut-être une petite dernière question.

18 Monsieur Duquette, vous nous avez dit tantôt
19 qu'après négociation - pour l'engagement 5, là -
20 qu'après négociation le prix moyen... mais en fait
21 c'est ça. Il était de trente-huit et quarante-neuf
22 (38,49 \$). Là, ma note n'est pas claire puis j'ai
23 de la misère à me relire. Est-ce que vous avez
24 pris... dit « prix moyen » ou « prix médian »?

25

1 M. RAPHAËL DUQUETTE :

2 R. C'est le prix moyen.

3 Q. **[112]** Le prix moyen. O.K. Merci. Allez-y. Vas-y,
4 vas-y.

5 Me NICOLAS ROY :

6 Q. **[113]** Je vois le temps avancer, mais je pense qu'il
7 y a peut-être intérêt à ce que les questions des
8 régisseurs se terminent. Madame la Greffière, si
9 vous plaît allez à la pièce B-0733. Je vais vous
10 inviter à aller à la page 34. C'est des questions
11 en certification. On va attendre que... J'en ai
12 deux-trois puis c'est tout. Ah voilà, elle est
13 arrivée. Je voulais poser des questions sur
14 EcoEngineers en premier, parce que vous nous dites
15 aux lignes 5 à 13 que vous avez eu vos premiers
16 rapports d'audit et vous êtes satisfait, est-ce que
17 vous êtes satisfait du protocole quand il est
18 soumis au test pratique? Est-ce que ça rencontrait
19 vos objectifs à ce jour?

20 R. Oui, ça répond à nos besoins. Selon les résultats
21 qu'on a eu, c'est satisfaisant, en effet.

22 Q. **[114]** Je voulais savoir, est-ce que le protocole
23 avec EcoEngineers est un protocole qui est sujet à
24 re-négociations ou s'il est fermé? Je peux vous
25 donner le complément de question qui va avec cette

1 question-là.

2 C'est simplement pour savoir si, avec
3 toutes les questions qu'on a eues sur l'intensité
4 carbone, et caetera, le fait que le RCP est
5 maintenant adopté et en vigueur, est-ce que vous
6 envisagez de modifier votre entente avec
7 EcoEngineers pour tenir compte du RCP?

8 À travers le processus d'audit, aller
9 chercher une information additionnelle pertinente à
10 l'application du RCP?

11 R. Là, je n'ai pas, de mémoire, tout le détail du
12 contrat qui nous lie avec EcoEngineers. Donc, j'ai
13 l'impression qu'on serait en mesure de le modifier,
14 le cas échéant.

15 Cependant, on n'en est pas venu à une
16 décision finale au sujet de comment on allait
17 traiter, justement, l'analyse de l'intensité
18 carbone de chacun des producteurs.

19 Q. **[115]** Ce que je comprends de votre preuve, c'est
20 qu'EcoEngineers, c'est vraiment votre porteur, en
21 terme d'audit? Et vous le recommandez ou vous avez
22 eu des questions ou des suggestions d'autres
23 intervenants que vous avez, je pense, traitées en
24 les écartant?

25 Entre autres, la question de savoir s'il

1 devrait y avoir un expert indépendant pour les
2 questions d'audit. C'est, je pense, l'AQPER qui
3 soulevait ça sur le choix des méthodes.

4 Alors, vous, c'est vraiment EcoEngineers.
5 La question que me demandais : Est-ce que vous
6 entendez moduler votre entente avec EcoEngineers
7 pour tenir compte des éléments nouveaux dans
8 l'encadrement réglementaire?

9 R. Bien, premièrement, selon nous, EcoEngineers c'est
10 une firme indépendante, c'est un auditeur
11 indépendant. Donc, s'il y a un doute là-dessus, je
12 pense que selon nous, c'est une tierce partie qui
13 fait les audits de son côté.

14 Pour ce qui est de l'intégration de la RCP
15 dans notre contrat avec EcoEngineers, comme je le
16 dis, on n'a pas finalisé nos décisions à savoir qui
17 et comment nous allons faire les audits pour la
18 définition puis l'analyse des intensités carbone de
19 chacun des producteurs.

20 C'est sûr qu'on va respecter ce qui est
21 demandé dans la réglementation sur les carburants
22 propres fédérale. Puis selon ma lecture, il va
23 falloir avoir un auditeur indépendant pour faire
24 l'analyse des intensités carbone. Donc, on va
25 respecter assurément les exigences du règlement,

1 que ça soit avec EcoEngineers ou un autre.

2 Q. **[116]** Vous n'êtes pas lié « infinitum » avec
3 EcoEngineers?

4 R. Non.

5 Q. **[117]** Plus bas dans la page, c'est les contrats de
6 GNR au Québec. Là, vous parlez du Bureau de
7 normalisation du Québec à qui vous avez confié un
8 mandat. Puis là, ça semble être en développement.
9 Puis vous dites, à la fin :

10 Les résultats de cet exercice de
11 vérification seront produits par le
12 BNQ plus tard cette année.

13 Est-ce qu'on est le plus tard? Parce que ça, ça a
14 été déposé la première fois, le treize (13) juin.
15 Est-ce que rendu en septembre, vous en savez plus?
16 Vous pouvez nous donner quelques informations sur
17 les travaux du BNQ?

18 R. Il y a toujours des travaux d'audit qui sont en
19 cours avec la BNQ. On espère avoir quelque chose
20 avant la fin de l'année financière. Mais ce qu'on
21 sait, c'est qu'ils sont encore en analyse, en ce
22 moment. Donc, on n'a pas reçu encore de rapport de
23 leur part.

24 Q. **[118]** Fait que, si je comprends bien, il n'y a pas
25 d'audit de quelques contrats du Québec présentement

1 parce que vous attendez le BNQ? Est-ce que j'ai
2 bien...

3 R. Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la
4 question.

5 Q. **[119]** ... compris le paragraphe? Pardon?

6 R. Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la
7 question.

8 Q. **[120]** Non, je disais : dans les contrats du Québec,
9 ceux qui sont en place, j'ai cru comprendre en
10 lisant le texte qu'il n'y avait pas d'audit dans
11 leur cas, parce que le BNQ n'était pas encore en
12 mesure de certifier. C'est ce que vous dites à la
13 ligne 23 et 24.

14 R. Non. La réponse, c'est non. L'audit de
15 certification, là, chez Énergir n'est pas complété
16 puis il n'y a pas eu non plus d'audit chez les
17 producteurs, là, en franchise.

18 Q. **[121]** Donc, vous n'êtes pas en mesure de dire quand
19 ça va commencer parce que vous êtes en attente de
20 la BNQ; est-ce que c'est correct, comme conclusion?

21 R. Tout à fait.

22 Q. **[122]** Ça pourrait être long. Même question que
23 tantôt, est-ce que le RCP, c'est une préoccupation
24 qui va être véhiculée au Bureau de normalisation?

25 R. On n'a pas d'engagement avec la BNQ pour la RCP.

1 Donc, on regarde... toutes les options sont sur la
2 table.

3 Q. **[123]** Je resterais dans la pièce B-0733 et j'irais
4 aux pages 4 et suivantes. Et là, c'est monsieur
5 Regnault, sur la stratégie de portefeuille. Puis on
6 a tourné beaucoup autour de ça au cours de la
7 dernière journée, mais j'ai... Donc, je vais le
8 prendre d'un angle différent. Parce que, ce que je
9 comprends des pages 4 et suivantes, c'est que, pour
10 vous, la stratégie de portefeuille est beaucoup
11 centré autour des caractéristiques : la durée, le
12 prix et les volumes. C'est ce que je comprends. Et
13 ça a été beaucoup discuté, particulièrement par les
14 intervenants et maître Duquette, ici, puis les
15 questions de la Régie. Moi, ce que je voulais voir,
16 c'est d'autres aspects d'une stratégie de
17 portefeuille que soit je ne retrouvais pas ou c'est
18 là puis je l'ai manqué. « Stratégie de
19 portefeuille », pour moi, ça évoque « gestion de
20 risque ». Et les risques ne sont pas seulement les
21 risques, là, de caractéristiques. Et je me
22 demandais, vous avez, entre autres, mentionné à un
23 moment donné que, par exemple, la concentration des
24 producteurs ou courtiers utilisés, ce n'était pas
25 quelque chose que vous avez tenu compte dans

1 l'évaluation de prendre ou ne pas prendre un
2 contrat avec une partie; mais est-ce que ce n'est
3 pas en gestion de risque, quelque chose qui devrait
4 l'être?

5 M. VINCENT REGNAULT :

6 R. En fait, je ne pense pas avoir tout à fait dit ça.
7 Je pense que ce que j'ai dit, c'étaient des
8 question de maître Sicard, j'ai répondu que ce
9 n'était pas une préoccupation que nous avons dans
10 le cadre du portfolio actuel d'approvisionnement.
11 Je ne dis pas, là, que ce n'est pas quelque chose
12 qui n'est pas important pour nous; ça fait partie,
13 effectivement, des éléments dont on doit tenir
14 compte dans l'évaluation de risque. Puis je pense
15 que ce que j'ai dit aussi à maître Sicard, c'est
16 que je n'avais pas de pourcentage précis à lui
17 soumettre au-delà duquel il y aurait une lumière
18 jaune ou une lumière rouge qui s'allumerait. J'ai
19 vraiment parlé, là, dans le contexte actuel, avec
20 le portfolio que nous avons, le nombre de sites
21 associés à un producteur, je pense qu'il ne faut
22 pas regarder seulement le producteur, il faut
23 regarder aussi comment le GNR est produit.
24 Cinquante million de mètres cubes (50Mm3) produits
25 à partir d'un site, ce n'est pas la même chose...

1 ce n'est pas le même risque que cinquante million
2 de mètres cubes (50 Mm3) produits à partir de
3 quatre sites. Donc, c'est un peu la nature de mes
4 réponses... de ma réponse, là, de mémoire, encore
5 une fois. Puis j'ajouterais peut-être simplement
6 qu'au niveau, là, des caractéristiques, vous avez
7 parlé de prix, mais il y a aussi la question de
8 la... des contrats long terme versus des contrats
9 court terme. Dans la stratégie, de ce qu'on a
10 expliqué peut-être plus dans le complément, c'est
11 qu'à notre avis, notre stratégie était de signer
12 des contrats de long terme pour l'atteinte des
13 cibles, parce que ces cibles-là sont là pour rester
14 dans le temps, et une stratégie pour avoir plus de
15 contrats court terme dans la mesure où on a une
16 demande volontaire qui dépasse les cibles
17 réglementaires.

18 Q. [124] Donc, les éléments de stratégie de
19 portefeuille, c'est vraiment ceux qu'on retrouve au
20 complément de preuve, là, les pages 4 et suivantes,
21 et aussi certaines indications que vous avez
22 données.

23 La gestion des appels d'offres, par
24 exemple, ça pourrait être considéré comme une façon
25 de gérer les risques. Il y a différents critères

1 dans votre appel d'offres qui ressemblent à ça qui
2 nous permettent de filtrer les choses qui ne
3 seraient pas acceptables pour dire... bon bien,
4 dire qu'on l'élimine parce que... parce que...

5 R. Oui...

6 Q. **[125]** Mais ce n'est pas comme... Je n'aime pas le
7 mot « codifié », là, mais ce n'est pas comme couché
8 sur un document ou comme une... Je veux dire, dans
9 le domaine financier, vous allez avoir une
10 politique de placement, par exemple, vous allez
11 dire : « Bien, tu ne peux pas aller en haut de ci
12 ou de ça pour gérer les risques. » Ça semble être
13 plus un processus personnel, vos compétences puis
14 vous dire... mais ce n'est pas couché sur papier.

15 R. M. VINCENT REGNAULT :

16 Vous avez raison, là, puis je...

17 Q. **[126]** Sauf ce qui est ici, là.

18 R. Effectivement. Donc, les caractéristiques ne sont
19 pas les seules composantes, là, je vous dirais, de
20 la gestion du risque, là, effectivement, là. Puis
21 il y a un ensemble d'autres considérations dont on
22 tient compte, que ce soit le... comme on le
23 mentionnait, là : est-ce qu'il y a plusieurs sites?
24 Est-ce que c'est un seul producteur?

25 La question, là, de la répartition

1 géographique des contrats. Mais ce ne sont pas des
2 choses qu'on codifie. Je pense que le marché à
3 l'heure actuelle n'est pas suffisamment développé
4 pour nous permette de commencer à dire... comme par
5 exemple, je vais faire un parallèle facile, là,
6 avec le gaz naturel qu'on achète, il y a une
7 stratégie ou une demande de la Régie qui est
8 d'acheter cinquante pour cent (50 %) de nos achats
9 NYMEX, ensuite une autre proportion, un vingt-cinq
10 pour cent (25 %) Dawn, NGX, un vingt-cinq pour cent
11 (25 %) AECO, bien on n'est pas dans un monde... la
12 production du GNR n'est pas encore suffisamment
13 développée pour nous permettre d'avoir ce genre de
14 politique là, qui je pense, à certains égards, là,
15 va ressembler à une politique de placement qu'on
16 peut retrouver dans des institutions financières ou
17 des fonds de placement. Donc, c'est ça, pour
18 répondre à votre question, là, je pense que c'est
19 ça...

20 Q. **[127]** En fait, on pourrait en ajouter une, c'est la
21 couverture de change qui est une façon de gérer un
22 risque important.

23 R. Absolument.

24 Q. **[128]** Et vous avez eu des questions assez précises
25 là-dessus pour lesquelles on attend des réponses.

1 Parce que ça fait partie de la gestion de risques.

2 R. Tout à fait.

3 Q. **[129]** C'est même très important. J'aurais peut-être
4 une dernière question qui... je vais exposer mes
5 méconnaissances, c'est le dix pour cent (10 %).
6 Dans vos documents, vous marquez encore « 10 % de
7 GNR », ça ne devrait pas être « 10 % de GSR » à
8 partir du premier (1er) janvier? Parce que vous
9 semblez dire que c'est comme une course pour
10 remplir dix pour cent (10 %) de « GNR », ce qui
11 nous amène intellectuellement à penser que c'est
12 les produits qu'on a présentement devant nous alors
13 que la cible, ça va être dix pour cent (10 %) de
14 GSR. Est-ce que je suis passé à côté de quelque
15 chose, là? Bon, c'est ma dernière. O.K. Juste
16 clarifier ça puis c'est tout. Je pensais que ça
17 serait simple.

18 R. Non, non, non, c'est... Effectivement, là, c'est
19 des questions qui des fois... t'sais, qui sont
20 simples, là, mais je voulais juste être certain de
21 répondre correctement à votre question, Maître Roy.

22 Mais je pense que notre perspective elle
23 est... puis c'est la perspective dans laquelle on a
24 écrit la preuve à ce moment-là, c'est un dix pour
25 cent (10 %). Effectivement, la réglementation parle

1 de dix pour cent (10 %) de GSR. On voit ce dix pour
2 cent (10 %) de GSR essentiellement rencontré avec
3 du GNR.

4 L'hydrogène est un secteur en plein... qui
5 va se développer au cours des prochaines années.
6 Son apport est pour l'instant, je pense, incertain,
7 là, à l'égard des cibles de dix pour cent (10 %),
8 mais effectivement, il pourrait y avoir une partie
9 d'hydrogène mélangée au GNR éventuellement pour
10 atteindre le dix pour cent (10 %). Mais on voit
11 principalement le GNR le permettre.

12 Q. **[130]** Puis c'était juste en termes de
13 préoccupation, en tout cas pour moi, le dix pour
14 cent (10 %), à quelque part, vous êtes dans les
15 tests pour l'hydrogène, c'est à peu près là où tout
16 le monde est, de tester les tuyaux et tout ça. On
17 n'en est pas du tout, je pense, pour un certain
18 temps...

19 R. Oui.

20 Q. **[131]** ... à discuter de quelle façon ça va
21 s'intégrer dans la distribution de gaz naturel. Je
22 comprends que la méthanation permettrait de faire
23 en sorte que ce soit du gaz naturel le processus.
24 Mais vous allez devoir forcément revenir avec
25 quelque chose de beaucoup plus précis et qui va

1 surprendre sans doute. Je vais dire, je suis
2 toujours surpris dans ce dossier-là.

3 Alors, de dire qu'on passe à dix pour cent
4 (10 %) de GNR alors que le gouvernement dit non,
5 c'est dix pour cent (10 %) de GSR avec un objectif
6 agressif de développer l'hydrogène, bien, il faut
7 se garder une petite gêne, je pense, pour dans
8 deux, trois ans peut-être pour le cinq pour cent
9 (5 %), ça a de l'allure qu'on soit en GNR. Mais
10 passé ça, à moins que vous me dites, non, il n'y en
11 aura pas d'hydrogène, on peut vous dire ça à
12 l'avance qu'on ne verra pas ça avant dix ans. Mais
13 je ne suis pas sûr que vous ayez le désir de faire
14 une telle affirmation. Alors, c'était ça ma
15 préoccupation. C'est, je veux dire, il faut cibler
16 le dix pour cent (10 %) en GNR. Mais ce n'est pas
17 ce que semble me dire la Loi et le Règlement le
18 premier (1er) janvier. Ça complète mes questions.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Sur ces considérations philosophiques, on va aller
21 luncher. Et puis on va revenir... Il est et
22 quarante-cinq (45). On va revenir à treize heures
23 quarante-cinq (13 h 45) avec le panel 2, ou enfin
24 avec monsieur Goyette en plus.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 1B.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 1B. Avec monsieur Goyette en plus. Et puis suite à
5 ça, on aura l'AQPER, le panel confidentiel.

6 D'accord.

7 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

8

9 REPRISE DE L'AUDIENCE

10

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors bonjour. Maître Thibodeau.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Bonjour.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Vous êtes prêt avec votre panel 2 ou 1ABI?

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui, on serait prêts. Je vois maître Therriault à
19 l'écran, il a peut-être un commentaire... un point
20 d'intendance lui aussi.

21 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

22 Exact. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et
23 Monsieur les Régisseurs.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bonjour. J'espère que vous ne voulez pas ajouter de

1 preuve?

2 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

3 Non, je n'aurai pas de preuve à ajouter aujourd'hui
4 ni demain d'ailleurs. Juste pour savoir, pensez-
5 vous que la FCEI va présenter sa preuve
6 aujourd'hui? Juste pour être en mesure de
7 s'organiser en conséquence, là, pour le dépôt de la
8 présentation.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je ne pense pas. Je... je sais pas pour combien de
11 temps maître Thibodeau avait parlé, mais je pense
12 que ce matin il avait parlé de vingt (20), trente
13 (30) minutes. Alors ça nous amènerait vers deux
14 heures et quart (2 h 15). Si on prend une heure
15 (1 h) pour le panel de l'AQPER... je sais pas
16 combien de temps maître Boudreau avait prévu avec
17 l'ensemble des contre-interrogatoires, mais... en
18 tout cas ça semble douteux pour votre... votre
19 présentation aujourd'hui.

20 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

21 Je comprends.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Maître Boudreau? Avez-vous un temps estimé?

24 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

25 Oui, donc en fait on avait estimé un trente (30)

1 minutes pour la présentation du panel.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 On ne vous entend pas.

4 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

5 Comme ça...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui, oui.

8 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

9 Excusez-moi, le micro était monté. Donc on estime
10 un trente (30) minutes pour la présentation de
11 notre panel de témoins, puis ensuite évidemment,
12 là, le contre-interrogatoire... je laisse les
13 intervenants estimer le temps qu'ils auraient
14 besoin, mais nous on... ce qu'on nous dit de notre
15 côté, là, c'est que c'est... le... le modèle
16 financier qu'on va présenter c'est quelque chose
17 d'assez aride et technique, ça fait que le panel de
18 témoins s'attend à plusieurs questions, là.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 D'accord. Alors, Maître Therriault, je pense que
21 vous avez votre réponse. Les chances que vous
22 passiez aujourd'hui sont minces.

23 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

24 O.K.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors si jamais il n'y avait pas de questions du
3 tout vous pourriez passer, mais je pense que dès
4 qu'il y a des questions vos chances de passer
5 aujourd'hui sont... sont presque nulles.

6 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

7 Parfait. Bien reçu. On va se préparer en
8 conséquence pour être prêt pour présenter notre
9 preuve demain matin.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci. Maître Therriault...

12 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

13 Merci, au revoir.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Par rapport à la présentation de la preuve de
16 l'AQPER, parce que vous êtes... votre panel a déjà
17 passé, vous n'êtes pas capable de vous préparer
18 avec l'information, c'est pour ça qu'on a pensé ce
19 matin que vous pourriez légitimement avoir une...
20 la preuve de... la preuve principale est faite
21 d'Énergir? Ah, excusez. Pour maître Therriault,
22 oui. Maître Thibodeau. Écoutez, la semaine va être
23 longue si je commence à déparler comme ça! Pour
24 maître Thibodeau, sa preuve principale est faite,
25 elle n'est pas terminée, il reste un panel, mais on

1 comprend que vous n'avez pas eu encore les
2 informations du panel de l'AQPER. Donc, si vous
3 voulez faire une contre-preuve ce sera possible,
4 mais j'apprécierais que vous ne le mentionneriez
5 rapidement si vous pensez faire une contre-preuve
6 parce qu'il faut que je le prévois dans l'horaire.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 C'est parfait, dès qu'on va le savoir on vous le
9 mentionnera, il n'y a pas de souci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait, je vous remercie. Alors là-dessus, je vais
12 vous laisser à votre deuxième panel.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui, je demanderais aux témoins d'allumer la
15 caméra. Juste avant, Madame la Présidente,
16 d'assermenter le... le nouveau témoin, l'engagement
17 numéro 3, pour ce qui est du reste de l'engagement,
18 évidemment on va revenir par écrit puisque le panel
19 ne sera plus là, mais on pourrait répondre tout de
20 suite à l'engagement numéro 3, là, c'est-à-dire il
21 y avait une question par rapport au pourcentage des
22 volumes autoconsommés, là, par Énergir. Donc, on a
23 une précision à apporter justement, là, sur le
24 pourcentage en date du premier (1er) septembre.
25 Donc, Madame Simard.

1 Mme CATHERINE SIMARD :

2 R. Donc, oui, hier je parlais de vingt-cinq (25)
3 installations et de un million trente-deux mille
4 cent dix mètres cubes (1 032 110 m³) de GNR
5 consommés. Pour le pourcentage sur l'ensemble de
6 l'autoconsommation d'Énergir, on parle de vingt-
7 sept pour cent (27 %). Ensuite, pour ce qui est des
8 segments je dirais à prime abord que si on regarde
9 la présentation d'Énergir, là, à la pièce B-0816,
10 cette information-là ne se retrouve pas dans le
11 tableau qui a été présenté, mais si on faisait
12 l'exercice, des vingt-cinq (25) installations,
13 vingt-quatre (24) seraient industrielles et une
14 installation serait institutionnelle.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Excellent. Merci beaucoup. Et à moins de questions
17 de la Régie, je vous voyais sur le micro, mais
18 je...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je voulais juste dire merci, alors...

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Parfait. Je vous ai volé votre ligne. Donc,
23 écoutez, là-dessus on serait prêt à procéder à
24 l'assermentation de monsieur Goyette, Madame la
25 Greffière.

1 PANEL ÉNERGIR PLUS

2

3 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingtième
4 (20e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

5

6 MARC-ANDRÉ GOYETTE, vice-président Finance,
7 réglementation et stratégie, Énergir, ayant une
8 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
9 (Québec);

10

11 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
12 solennelle, dépose et dit :

13

14 VINCENT REGNAULT,
15 RAPHAËL DUQUETTE,
16 CAROLINE DALLAIRE,
17 CATHERINE SIMARD,
18 MARC-ANTOINE BELLAVANCE,

19

20 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
21 solennelle, déposent et disent :

22

23 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

24 Merci beaucoup, Madame la Greffière.

25 Q. [132] Monsieur Goyette, on vous écoute.

1 R. Excellent! Bonjour, Madame la Présidente, Madame et
2 Monsieur les Régisseurs. Je reconnais d'emblée que
3 mon témoignage de cet après-midi sort un peu du
4 cadre habituel des dossiers génériques à la Régie.
5 Mais la Haute Direction d'Énergir, on trouvait ça
6 vraiment fondamental que je vienne exprimer la
7 grande importance que le dossier GNR constitue,
8 tant pour notre cadre stratégique que dans notre
9 volonté de transformer l'entreprise par des
10 activités qui sont sobres en carbone.

11 J'aimerais dans un premier temps, si vous
12 me le permettez, vous parler de ma lecture de
13 l'évolution de l'environnement externe. Ça devrait
14 aider à mieux comprendre la nécessité pour Énergir
15 de se transformer puis quel positionnement on veut
16 donner au GNR dans cette volonté de transformation.

17 Comme vous le savez en fait, il y a
18 plusieurs grandes tendances qui vont impacter
19 l'évolution du secteur énergétique dans les
20 prochaines années. On entend beaucoup parler de
21 production décentralisée. On entend parler de
22 numérisation. Mais clairement il n'y a aucune des
23 tendances qui va avoir autant d'impact pour une
24 entreprise comme nous, comme Énergir, que la
25 tendance de décarbonation.

1 On avait senti l'année dernière un momentum
2 très, très fort avec plusieurs agences
3 internationales, comme l'Agence internationale
4 d'énergie, le GIEC, qui avaient développé des
5 feuilles de route pour atteindre la carboneutralité
6 mondiale en deux mille cinquante (2050). Mais ce
7 qu'on voyait, c'est qu'en plus d'atteindre la
8 carboneutralité, bien, ces feuilles de route-là
9 visent maintenant à contenir l'accroissement de la
10 température à un point cinq degré plutôt qu'à deux
11 degrés, comme on discutait lors des Accords de
12 Paris.

13 Qu'est-ce que ça veut dire ça, Madame la
14 Présidente? Ça veut dire que les efforts dans les
15 prochaines années devront être plus importants pour
16 qu'on enlève rapidement des gaz à effet de serre de
17 l'atmosphère et réduire les impacts climatiques.
18 Donc, c'est une accélération des efforts qui
19 devront être faits.

20 Cette année en marge de la fameuse COP26 à
21 Glasgow, bien, les législateurs, le gouvernement
22 ont pris des actions de plus en plus concrètes, ont
23 mis en place des nouveaux objectifs, des nouvelles
24 normes, des appuis financiers. Puis juste pour vous
25 donner un exemple, là, de manière concrète. En deux

1 mille vingt (2020), on avait dix pour cent (10 %)
2 des émissions planétaires qui étaient couvertes par
3 des objectifs de carboneutralité. Aujourd'hui, on
4 parle de plus de soixante-cinq pour cent (65 %) de
5 ces émissions-là. Donc, on le sent, il y a
6 vraiment, je dirais, une accélération de cette
7 tendance-là au niveau mondial. Oui, je parle au
8 niveau mondial, mais tout ça percole, bien sûr,
9 plus près de chez nous au Québec.

10 Ça fait que les objectifs du gouvernement
11 du Québec, on les connaît. Carboneutralité en deux
12 mille cinquante (2050); baisse des émissions de GES
13 de trente-sept point cinq pour cent (37,5 %) d'ici
14 deux mille trente (2030) par rapport à mil neuf
15 cent quatre-vingt-dix (1990); puis également une
16 baisse de cinquante pour cent (50 %) dans les
17 bâtiments d'ici deux mille trente (2030) encore par
18 rapport à quatre-vingt-dix (90).

19 Puis en lien avec ces objectifs-là, bien,
20 on l'a senti cette année, la pression s'est
21 accentuée sur les combustibles fossiles, notamment
22 dans le secteur des bâtiments. Donc, on a vu naître
23 une interdiction des nouveaux appareils mazout dans
24 les bâtiments résidentiels à compter de deux mille
25 vingt-trois (2023) partout au Québec; une

1 obligation dans la ville de Montréal d'avoir des
2 appareils de chauffage carboneutre dès deux mille
3 vingt-quatre (2024); puis un ensemble de mesures
4 aussi au niveau de la réglementation de la Ville de
5 Montréal pour atteindre un parc complet de
6 bâtiments qui est carboneutre d'ici deux mille
7 quarante (2040).

8 Je vous rappelle, là, que les bâtiments à
9 Montréal, c'est trente-cinq pour cent (35 %) de
10 tous nos revenus de distribution. Pas des revenus
11 de distribution du bâtiment, de l'ensemble de nos
12 revenus de distribution. Ça fait que c'est quand
13 même très, très significatif ce type de
14 réglementation pour nous.

15 Ça fait que, pour nous, une utilité
16 publique énergétique deux mille quarante (2040),
17 c'est demain, là. C'est dans dix-sept (17) ans.
18 Mais un cycle d'équipement chez nos clients, ça
19 dure vingt (20) ans. Nos actifs, nos branchements,
20 nos conduites ont une durée de vie utile
21 généralement de vingt à cinquante (20-50) ans. Ça
22 fait qu'il faut vraiment être conscient comme
23 entreprise que les actions qu'on pose aujourd'hui,
24 bien, elles vont avoir une influence à moyen et à
25 long terme.

1 C'est dans ce contexte-là que je vous
2 dirais qu'on est pleinement conscient que la
3 pérennisation de nos actifs de distribution passe
4 clairement par une réorientation d'usage de nos
5 infrastructures vers des solutions carboneutre
6 comme le GNR.

7 C'est pourquoi la décarbonation de nos
8 activités, mais également de l'énergie qu'on
9 distribue à nos clients, c'est vraiment au coeur de
10 notre plan stratégique. En fait, je vous dirais que
11 c'est le pilier de notre plan stratégique actuel.

12 Maintenant, si je reviens plus
13 spécifiquement au dossier du GNR. On a beaucoup mis
14 de l'avant dans la preuve, puis mes collègues l'ont
15 soulevé à plusieurs reprises, avec raison,
16 l'importance d'avoir un cadre réglementaire au
17 niveau du GNR qui est clair, qui est prévisible,
18 qui nous donne des balises dans lesquelles on va
19 avoir de la marge de manoeuvre pour travailler,
20 pour accélérer l'injection du GNR dans le réseau à
21 des coûts qui sont raisonnables.

22 Mais mes collègues ont aussi beaucoup mis
23 de l'avant que c'était important à des fins de
24 rencontrer les cibles réglementaires, les fameuses
25 cibles du (2 %), du cinq (5 %) et maintenant du dix

1 pour cent (10 %).

2 Évidemment, je ne vais pas aller m'inscrire
3 en faux. C'est sûr que c'est extrêmement important
4 d'atteindre les cibles réglementaires, notamment au
5 niveau de notre crédibilité.

6 Ceci étant dit, je vous dirais que même
7 s'il n'y avait pas de cible, on serait devant vous,
8 aujourd'hui. Puis la biénergie, l'efficacité
9 énergétique, c'est des bons exemples. On n'a pas de
10 cible. Il n'y a pas de règlement pour ça, mais on
11 trouvait ça tout à fait pertinent, dans la lunette
12 qu'on connaît du contexte de décarbonation actuel.

13 Donc, pour nous, la lecture qu'on fait de
14 l'environnement externe, le GNR, c'est vraiment une
15 solution qui est fondamentale à la pérennisation
16 d'Énergir, de l'entreprise. Une solution qui va
17 nous permettre de maintenir la pertinence de nos
18 actifs, à moyen et à long termes.

19 Puis ça, ça va être bénéfique, pas
20 seulement pour Énergir, ça va l'être pour la
21 société puis nos clients. Sans réseaux gaziers
22 utiles dans le temps, le coût de décarbonation au
23 Québec serait beaucoup plus important qu'avec
24 l'apport de notre réseau existant. En plus
25 d'induire, potentiellement, des impacts qui sont

1 significatifs sur le tissu industriel.

2 Donc, dans très peu de temps, puis je viens
3 d'en parler en parlant des règlements à Montréal,
4 les clients vont devoir choisir entre différentes
5 sources d'énergie sobres en carbone. Donc, c'est
6 vraiment essentiel qu'on soit en mesure de leur
7 offrir cette source-là décarbonée, c'est-à-dire du
8 GNR.

9 Dans l'écosystème énergétique au Québec, on
10 est d'ailleurs convaincu que le GNR peut jouer un
11 rôle très important de décarbonation, en
12 complémentarité à d'autres mesures, les mesures de
13 biénergie, les mesures d'efficacité énergétique,
14 même en complémentarité avec l'électrification.
15 L'électricité va avoir aussi son rôle à jouer.

16 Mais où on voit vraiment un apport
17 intéressant du GNR, c'est au niveau du coût
18 sociétal qui est très compétitif. Souvent, j'ai des
19 gens, quand on entend ou on discute de la preuve,
20 vingt-cinq dollars par gigajoule (25 \$/GJ), ça peut
21 paraître très élevé. Mais quand on prend un petit
22 pas de recul, on se rend compte que vingt-cinq
23 dollars par gigajoule (25 \$/GJ), ça équivaut à neuf
24 cents par kilowattheure (9 ¢/kWh).

25 Neuf cents par kilowattheure (9 ¢/kWh),

1 c'est moins que le coût marginal de production
2 d'électricité qui est évalué à Hydro-Québec dans
3 ses dossiers à la Régie, à dix cents le
4 kilowattheure (10 ¢/kWh).

5 Donc, imaginons un client qui part du gaz
6 naturel puis qui s'en va vers cent pour cent
7 (100 %) d'électrification. Bien, il va générer dans
8 les prochaines années, un coût marginal de dix
9 cents (10 ¢/kWh) pour la production. Il va générer
10 aussi pour Hydro-Québec, un coût de capacité parce
11 que souvent, généralement, c'est des clients de
12 chauffage dans le secteur du bâtiment.

13 Il risque de nécessiter... Bien, il va
14 nécessiter un changement d'équipement, peut-être
15 même un changement au niveau de son entrée
16 électrique, et caetera. Nous, on est capable de
17 l'offrir à un coût qui est compétitif au niveau
18 sociétal. On a un réseau. On est capable de donner
19 la capacité. On a des actifs de stockage.

20 Donc, vraiment, je pense que c'est une
21 solution qui s'incorpore bien dans un portefeuille
22 de solutions qui va permettre de décarboner le
23 Québec aux moindres coûts.

24 Donc, en résumé pour Énergir, le GNR ce
25 n'est pas juste pertinent pour atteindre des cibles

1 réglementaires. Le GNR c'est essentiel dans la
2 transformation de notre modèle d'affaires.

3 L'importance immense, puis j'espère que ça
4 transpire quand je vous parle, mais que revêt le
5 GNR pour Énergir, m'amène maintenant au moment un
6 peu plus plate, je dirais, de la présentation. Mais
7 je veux quand même exprimer certaines inquiétudes
8 quant au déroulement du dossier. Puis je vous
9 dirais que c'est des inquiétudes qui sont aussi
10 partagées par l'ensemble de la haute direction.

11 Comme mes autres collègues, c'est sûr que
12 quand j'ai la chance de venir m'exprimer devant
13 vous, j'essaie d'avoir un dialogue qui est le plus
14 honnête, transparent puis authentique possible.
15 D'où l'importance, ici, je pense, d'être capable
16 d'exprimer lorsqu'on a certaines préoccupations.

17 Quand j'ai entendu, au début des audiences,
18 que la Régie doutait de pouvoir nous donner une
19 décision d'ici la fin de l'année, qui nous
20 permettrait d'opérer dans un cadre réglementaire
21 qui est clair, qui est prévisible en regard des
22 caractéristiques des contrats d'approvisionnement
23 pour atteindre cinq pour cent (5 %) et au-delà,
24 même.

25 Et même qu'elle doutait de pouvoir nous

1 donner une décision sur les trois contrats en
2 attente, je ne vous cacherai pas, là, que
3 l'inquiétude puis les questionnements ont un peu
4 émergé. Quand on entend aussi la Régie qui veut au
5 préalable faire des audiences avec beaucoup de
6 parties prenantes pour clarifier les nouvelles
7 définitions du gaz naturel puis du gaz de source
8 renouvelable, on se dit que c'est tout à fait
9 légitime, là; t'sais, ça, il n'y a aucun doute.
10 Mais de notre point de vue, peu importe comment ça
11 se termine, puis même si nous on a vraiment la
12 profonde conviction que ça ne change rien au cadre
13 réglementaire du biogaz, même si ça changeait
14 quelque chose, mais ça ne change rien quant à la
15 pertinence pour Énergir d'accélérer ses
16 approvisionnements puis sa commercialisation de GNR
17 de manière, justement, à assurer la pérennité de
18 nos actifs. On va encore avoir besoin de décarboner
19 à peu près deux cent vingt (220) BCF de gaz
20 naturel. On va encore avoir besoin d'amener du GNR
21 dans la Ville de Montréal, parce que c'est ça qui
22 va être nécessaire à court terme. On va avoir
23 besoin de répondre aux ambitions de décarbonation
24 de nos grands clients industriels qui, eux aussi,
25 ont des trajectoires d'ici deux mille trente (2030)

1 puis deux mille cinquante (2050) pour se
2 décarboner.

3 Fait que de notre point de vue, toutes ces
4 réflexions-là, elles sont tout à fait légitimes,
5 mais si elles retardent encore le dossier, bien,
6 elles peuvent avoir des répercussions qui sont
7 quand même importantes au niveau de la société : on
8 parle de la lutte au changement climatique, on
9 parle de l'atteinte des cibles gouvernementales.
10 Puis au niveau d'Énergir, bien, c'est notre
11 capacité à transformer notre modèle d'affaire,
12 notre capacité à maintenir nos relations puis notre
13 crédibilité avec des producteurs puis des
14 fournisseurs de GNR qui risquent de se retourner
15 vers des entreprises comme Fortis où le cadre
16 réglementaire est beaucoup plus favorable. Puis
17 comme vous le disait mon collègue, Vincent Regnault
18 un peu plus tôt, Fortis est quand même rendu à
19 vingt (20) BCF de contracter et d'autoriser par le
20 régulateur; c'est énorme.

21 Donc, en conclusion, Madame la Présidente,
22 mon souhait, là, le plus grand, c'est
23 qu'ensemble, les intervenants, la Régie, Énergir,
24 soient en mesure juste d'un peu relever
25 l'hélicoptère, puis qu'on trouve une manière de

1 faire cheminer le dossier au rythme qu'impose un
2 peu la transition énergétique, le défi sociétal des
3 changements climatiques.

4 Puis t'sais, j'ai vraiment l'impression...
5 puis je peux me tromper, là, mais que ce dossier-
6 là, ce n'est que le début. Dans les prochaines
7 années, que ça soit Énergir ou Hydro, on va venir
8 parler de toute sorte de nouveaux dossiers à la
9 Régie : on va parler d'hydrogène, on va parler de
10 production décentralisée, on va parler d'agrégateur
11 de demandes, on va parler de besoins électriques de
12 plusieurs centaines de térawattheures. Donc, si on
13 veut être en mesure, justement, de réussir ce
14 virage-là vers la transition énergétique, il faut,
15 selon nous, travailler avec des approches peut-être
16 un peu plus itérative : accepter que tout n'est pas
17 parfaitement ficelé, surtout en regard de filières
18 qui sont émergentes, comme le GNR; puis accepter
19 aussi de nous faire confiance, à l'intérieur, bien
20 sûr, de certaines balises qui sont définies par
21 vous.

22 Fait que j'avais une collègue à l'époque,
23 même une patronne, qui est beaucoup plus connue que
24 moi, qui disait : « On a des gens très talentueux
25 chez Énergir, des gens qui se cassent le jaune

1 quotidiennement pour transformer intelligemment
2 l'entreprise puis l'amener à se décarboner, puis je
3 pense qu'on peut faire confiance à ces gens-là. »

4 En terminant, ce qui est beau là-dedans,
5 c'est que le défi qu'on partage tous ensemble,
6 parce que ça reste un défi de société, c'est qu'il
7 n'y a pas de désalignement d'intérêt. On ne cherche
8 pas, nous, Énergir, à injecter du gaz naturel
9 renouvelable pour maximiser nos profits à court
10 terme. On n'a aucun intérêt à détruire notre
11 position concurrentielle puis notre compétitivité.
12 C'est absolument la dernière chose qu'on veut
13 éviter, on veut demeurer pertinent à long terme.
14 Par contre, justement, si on veut demeurer
15 pertinent, bien on se doit d'injecter de plus en
16 plus de GNR, et ce, au meilleur coût possible. Puis
17 c'est vraiment en ce sens-là, là, qu'on vous
18 demande de nous donner, si possible, là, d'ici la
19 fin de l'année, vraiment un cadre qui va nous
20 permettre de le faire, puis qui va nous permettre
21 de le faire pour l'atteinte des cibles de cinq pour
22 cent (5 %) de GNR et même au-delà. Je vous remercie
23 beaucoup.

24 Q. [133] Merci beaucoup, Monsieur Goyette.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Donc, écoutez, Madame la Présidente, le panel
3 serait disponible au contre-interrogatoire le cas
4 échéant.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci beaucoup. Est-ce que, Maître Sicard, pour
7 l'ACEFQ, est-ce que vous auriez des questions?

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Bonjour. Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. Est-
10 ce que tout le monde m'entend?

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui, mais on ne vous voit pas.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Ah, pourtant...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Ah, non, c'est... Non, c'est beau. C'était juste
17 moi, c'est mon écran.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Ça va. O.K. Ça va. En fait, j'aurais une question à
20 monsieur Goyette.

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

22 Q. **[134]** Et merci pour ce témoignage, je dirais, à la
23 limite émotif, où vous plaidez, si j'ai bien
24 compris, aussi pour la survie d'Énergir dans ce
25 nouveau contexte de décarbonation, n'est-ce pas?

1 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

2 R. Est-ce que c'est un témoignage émotif? Je deviens
3 peut-être émotif quand je parle de ça. Mais en
4 fait, on plaide... on plaide et on se ressent une
5 pression, je vous dirais, qui est grandissante sur
6 la décarbonation, puis on pense qu'on a un bon plan
7 de match. Puis j'ai eu la chance d'en parler lors
8 de l'ouverture du dossier tarifaire.

9 Et ce qu'on plaide essentiellement, c'est
10 de nous donner la chance effectivement de le mettre
11 en place, ce plan de match là, parce qu'on est
12 convaincu que ce plan de match là, c'est ce qui va
13 assurer justement l'utilité de nos actifs à moyen
14 puis à long terme, puis qui va nous permettre
15 justement d'offrir une énergie qui est décarbonée à
16 nos clients. Et ça, au moindre coût pour la
17 société. Puis ça, c'est un aspect qui est
18 fondamental pour nous.

19 La décarbonation, ça va coûter quelque
20 chose puis on pense que le réseau gazier est là
21 justement pour réduire les coûts sociétaux de ce
22 déficit collectif.

23 Q. [135] Maintenant, quand vous nous dites, là, et
24 c'est une grande préoccupation de la ACEF de
25 Québec, vous avez parlé de changement d'équipements

1 de gens; il y a quand même beaucoup de vos clients,
2 entre autres des clients résidentiels, qui sont
3 captifs, et s'ils devaient changer de système de
4 chauffage, entre autres, ça leur coûterait une
5 fortune.

6 Donc, vous êtes d'accord avec moi que le
7 gaz naturel renouvelable, si vous l'acquérez et
8 qu'il devient une partie importante de votre
9 réseau, ça doit permettre d'offrir un prix
10 compétitif quand même par rapport à l'électricité.
11 Et à ce... vous me contredirez, là, dans
12 votre réponse - je vais terminer - et c'est pour ça
13 que je me demande pourquoi, dans votre
14 présentation, vous comparez le vingt-cinq dollars
15 (25 \$) coût moyen qui est demandé, qui est un coût
16 moyen, au coût marginal de l'électricité, qui
17 serait autour de dix sous du kilowattheure
18 (0,10 \$/kWh), puis là vous nous dites, vingt-cinq
19 dollars (25 \$), ça revient à neuf sous (0,09 \$).
20 Pourquoi n'avez-vous pas pris le coût à la
21 marge du GNR qui, selon l'engagement 5, serait de
22 trente-huit et quarante-neuf (38,49) après
23 discussions et retrait, là, des offres qui se sont
24 retirées? Et dans le contexte où ce coût marginal
25 serait trente-huit et quarante-neuf (38,49) pour le

1 GNR, est-il toujours compétitif avec l'électricité?

2 R. Le point, puis je... la question est très
3 intéressante, là, puis ça va me permettre de
4 clarifier un point. Quand je parle justement des
5 défis liés à la décarbonation au Québec, c'est
6 important de se poser les questions de la valeur
7 des infrastructures.

8 On a des infrastructures gazières, on a des
9 infrastructures électriques, puis ce qu'on dit
10 c'est : une situation dans laquelle on pousse de
11 l'électrification à tout prix, ce n'est vraiment
12 pas une situation qui est avantageuse pour la
13 clientèle énergétique au Québec. Puis c'est
14 important qu'on soit capable d'avoir ces
15 réflexions-là.

16 Ça fait que c'est pour ça que j'ai comparé
17 le coût marginal, parce qu'on vise avoir un
18 approvisionnement au niveau du GNR à vingt-cinq
19 dollars le gigajoule (25 \$/GJ) pour vous montrer
20 que par rapport au besoin supplémentaire
21 d'électrification, c'est quand même un coût qui
22 fait beaucoup de sens.

23 Maintenant, dans nos stratégies - vous
24 allez voir où est-ce que je m'en vais - dans nos
25 stratégies, on a des stratégies différentes pour

1 différents types de clientèles. Ça fait que j'ai eu
2 la chance d'en parler déjà puis on a eu la chance
3 en équipe d'en discuter. Pour la petite clientèle,
4 on vise énormément la biénergie.

5 Ça fait que c'est vraiment pour les volumes
6 de quinze mille mètres cube (15 000 m³) et moins,
7 c'est ça qu'on essaye de pousser dans le marché.

8 Puis ce qui est intéressant en poussant la
9 biénergie, c'est compléter le trente pour cent
10 (30 %) qui manque, en fait, pour le rendre
11 carboneutre - parce que je vous rappelle qu'en
12 biénergie, soixante-dix pour cent (70 %)
13 électrique, trente pour cent (30 %) demeure au gaz
14 - clairement avec un vingt-cinq dollars (25 \$) par
15 gigajoule (25 \$/GJ), on est plus concurrentiel
16 qu'un cent pour cent (100 %) électrique. Donc ça,
17 c'est vraiment notre stratégie.

18 Maintenant, pour les clients avec une
19 volumétrie plus importante, en haut de quinze mille
20 mètre cube (15 000 m³), comme la preuve le
21 démontre, on est quand même capable d'aller
22 chercher un certain pourcentage, là, assez
23 appréciable de GNR chez ces clients-là qui
24 demeurent aussi compétitifs, là, par rapport à
25 l'électricité.

1 Donc, c'est un bouquet de mesures, avec un
2 focus différent dépendamment justement de la classe
3 de clientèle qui va nous permettre de décarboner
4 encore une fois au moindre coût.

5 Q. **[136]** Mais vous êtes d'accord avec moi qu'à l'heure
6 actuelle, suite à l'appel d'offres de vingt vingt
7 et un (2021), votre coût à la marge pour le GNR,
8 parce qu'il y a ce qui est déjà acquis et juste
9 pour la molécule, là. Je ne parle pas de
10 l'entretien de vos équipements, comme vous avez
11 discuté pour Hydro-Québec et des nouveaux
12 équipements qui pourraient être requis de
13 branchement ou autres, est quand même de trente-
14 huit dollars et quelques sous (38 \$)?

15 R. Mais encore une fois, la commercialisation qu'on
16 veut en faire, du GNR, ne va pas charger trente-
17 huit dollars (38 \$). On cherche à avoir un
18 approvisionnement avec un coût moyen de vingt-cinq
19 dollars le gigajoule (25 \$/GJ). Donc, c'est ça ici
20 qu'on cherche à faire. Comme je vous dis...

21 Q. **[137]** Et Hydro ne chargera pas, je m'excuse, je
22 vous interromps, mais Hydro ne chargera pas dix
23 dollars (10 \$) non plus pour son kilowatt
24 supplémentaire. Hydro va charger le coût moyen de
25 tous ces approvisionnements électriques, avec les

1 tarifs qui s'ensuivent. C'est juste là, je trouvais
2 que si vous voulez vendre votre projet et nous
3 donne une bonne idée, votre comparaison était
4 boiteuse.

5 R. Je...

6 Q. **[138]** Je vous invite à la... à peut-être la
7 corriger.

8 M. VINCENT REGNAULT :

9 R. Bien moi, je vais... je suis en désaccord avec
10 vous, Maître Sicard, vous ne serez probablement pas
11 surprise, parce que...

12 Q. **[139]** Non.

13 R. ... je pense que quand vous prenez le trente-huit
14 dollars le gigajoule (38 \$/GJ), en fait, vous
15 n'utilisez pas le bon chiffre, le trente-huit
16 dollars le gigajoule (38 \$/GJ), c'est une moyenne
17 après négociation des différentes propositions qui
18 ont été faites, retraits, et cetera. Ce n'est pas
19 le coût des contrats que nous proposons à la Régie
20 d'approuver.

21 Le coût des contrats que nous demandons à
22 la Régie d'approuver, c'est celui d'Archaea, celui
23 de Neuville et celui de Waga, lorsque vous faites
24 un coût moyen de ces trois projets-là, on est à
25 quelque part entre vingt-quatre (24) et vingt-cinq

1 dollars le gigajoule (25 \$/GJ) et donc, à ce
2 moment-là, on est au neuf sous le kilowattheure
3 (0,09 \$/kWh) dont monsieur Goyette parlait.

4 Donc, il faut juste faire attention, là,
5 quand on lance des chiffres comme ça, puis bien les
6 qualifier, là, pour être certain qu'on parle, on
7 compare des pommes et des pommes. Je pense que la
8 comparaison que j'ai faite était la bonne.

9 Q. [140] J'apprécie votre... j'apprécie votre réponse,
10 Maître Regnault, monsieur Regnault, pardon, c'est
11 le genre d'explication que je cherchais, là, par
12 rapport au coût moyen marginal du GNR, pour le
13 moment. O.K. Alors, merci, Monsieur Goyette,
14 Monsieur Regnault, ça complète mes questions.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie, Maître Sicard. Maître Hamelin,
17 avez-vous des questions pour monsieur Goyette et
18 les autres?

19 Me PAULE HAMELIN :

20 Alors, bonjour, Madame la Présidente. Madame,
21 Monsieur le régisseur, Paule Hamelin pour l'ACIG.
22 Je n'aurai pas de questions pour monsieur Goyette.
23 Je vais me réserver, par ailleurs, la possibilité,
24 dans le cadre de mes représentations, de faire des
25 commentaires sur les modifications du cadre

1 réglementaire, ce que ça implique et la pression
2 qui est mise sur le régulateur présentement et
3 l'ensemble des participants, qui n'est pas
4 nécessairement du ressort de chacun des
5 participants, là. La loi change et c'est ce qui en
6 est.

7 Alors, je vais me réserver mes commentaires
8 su ces cris du coeur dans mes représentations.
9 Merci.

10 Madame la Présidente, faudra peut-être que
11 je gère une question d'intendance, moi aussi.
12 J'essaie de voir, avec certains de mes collègues,
13 comment je peux m'arranger pour éviter d'avoir
14 cette discussion-là, tout le monde, et être
15 efficace.

16 Alors, je vais devoir vous revenir là-
17 dessus.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je vous remercie beaucoup. Maître Boudreau
20 de l'AQPER, avez-vous des questions pour monsieur
21 Goyette?

22 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

23 Oui, bonjour, Madame la Présidente, Madame,
24 Monsieur les régisseurs. Je n'aurai pas de
25 questions pour monsieur Goyette.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie. Maître Therriault?

3 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

4 Bonjour, Madame la Présidente, je n'aurai aucune
5 question pour monsieur Goyette.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. Maître Paquet pour le GRAME?

8 Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 Bonjour, Madame la Présidente. Donc, je n'aurai pas
10 de questions, non plus, pour monsieur Goyette.

11 Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous remercie beaucoup. Maître Gertler, pour le
14 ROEÉ. Avez-vous des questions pour monsieur
15 Goyette?

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 S'il vous plaît, attendez un instant, est-ce que...
18 vous me voyez aussi, bon, parfait. Alors, merci,
19 Madame la Présidente. Oui.

20 Q. **[141]** Bonjour, Monsieur Goyette. J'ai quelques
21 questions. D'abord, je veux juste noter que mon
22 confrère a indiqué qu'il n'y avait pas de texte,
23 Monsieur Goyette, puis bien, c'est de toute
24 évidence, je sais qu'il a ajouté des choses, mais
25 avec qu'est-ce qu'il lisait. Alors, dans une

1 circonstance de témoignage de dernière minute ça
2 aurait été plus efficace et plus efficace de nous
3 partager, je vous soumetts, le texte. Puis ça aurait
4 été peut-être moins difficile pour le sténographe
5 aussi de... de suivre.

6 Maintenant, Monsieur Goyette, je voulais
7 juste comprendre parce que bien on arrive du
8 dossier 4177 également. Je ne me souviens pas si
9 vous étiez là-dedans, je pense que oui, mais...
10 Pour être... la manière peut-être la moins
11 charitable, je veux dire, bien que votre témoignage
12 c'est : faites-nous confiance, donnez-nous une
13 chance de démontrer que notre... notre plan va
14 marcher. Moi, j'ai des... des préoccupations très
15 spécifiques comme... puis là quelqu'un va
16 m'expliquer encore si ce n'est pas le cas, mais
17 rendu en vingt trente (2030) ou en vingt cinquante
18 (2050) si on parle de dix pour cent (10 %) par
19 exemple de GNR, moi, je calcule que ça veut dire un
20 autre quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de... à
21 moins que le tuyau va être vide, là, mais quatre-
22 vingt-dix pour cent (90 %) de gaz de fracturation.
23 Et à moins qu'il y ait une petite portion, mais
24 quelle portion vous préconisez qui va être dans les
25 tuyaux, parce que vous ne passerez quand même pas

1 de l'électricité en biénergie dans vos tuyaux,
2 alors vous faites un peu : fais-moi confiance ou
3 faites-nous confiance, donnez-nous une chance, mais
4 moi j'aimerais ça comprendre comment je... j'en
5 parle de carboneutralité, mais j'ai beaucoup de
6 difficulté à comprendre comment les... les fils se
7 connectent pour... les morceaux de ce plan-là
8 marchent ensemble.

9 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE

10 R. En fait, j'ai eu la chance, là, justement dans le
11 cadre de l'ouverture du dossier tarifaire de parler
12 amplement de ces questions-là puis un peu de notre
13 plan de match puis de nos différentes stratégies
14 qu'on met en place justement pour la décarbonation
15 qui passe à travers l'efficacité énergétique, qui
16 passe à travers la biénergie, qui passe à travers
17 bien sûr le GNR. Ça fait que je vous dirais qu'il y
18 a deux grandes stratégies : il y a des stratégies
19 qu'on va appeler des stratégies où on met de
20 l'avant la valeur plutôt que les volumes. Ça fait
21 que la biénergie c'est un excellent exemple, donc
22 c'est une stratégie dans laquelle on sait
23 consciemment qu'il va y avoir une baisse importante
24 quand même, puis ça implique une baisse de
25 soixante-dix pour cent (70 %) des volumes, là, pour

1 la clientèle visée dans les bâtiments, mais pour
2 laquelle on réussit... on réussit à maintenir à
3 travers l'entente qu'on a avec Hydro-Québec nos
4 revenus. Ça fait que ça, c'est super intéressant
5 parce qu'on baisse les volumes, donc la pression
6 sur la décarbonation ça nous fait moins à
7 décarboner, sans impacter les tarifs. Ça fait que
8 ça, c'est une première stratégie. C'est un peu la
9 même idée qu'on a au niveau de l'efficacité
10 énergétique, qui est une mesure, comme je le dis
11 souvent, qui est « win-win-win », qui baisse en
12 fait la pression des tarifs sur les clients, qui
13 rend ces clients-là plus compétitifs. C'est des
14 clients qui demeurent plus longtemps avec nous,
15 donc ce qui nous permet aussi de maintenir une
16 certaine base de... de revenus à long terme, même
17 si les volumes diminuent.

18 Ensuite de ça, bien là il y a intégrer des
19 énergies renouvelables dans le réseau. Ça fait que
20 le GNR effectivement, on s'en cache pas, on a un
21 objectif de dix pour cent (10 %) à l'horizon deux
22 mille trente (2030), un objectif qui est cohérent,
23 là, avec le nouveau règlement.

24 Maintenant est-ce qu'on connaît l'ensemble
25 des réponses pour arriver à la carboneutralité? Je

1 l'ai dit de façon très transparente, on ne la
2 connaît pas. Il y a plein de choses qui font plein
3 de développements technologiques, l'hydrogène est
4 un facteur qu'on est en train d'étudier
5 actuellement, quel genre de décarbonation pourrait
6 avoir lieu? C'est-tu à travers notre réseau? C'est-
7 tu à travers des réseaux dédiés près des... des
8 centres industriels? C'est des choses justement
9 qu'on est en train d'analyser, auquel cas on va
10 avoir des réponses un peu plus tard. Il y a-tu
11 d'autres technologies qui vont pouvoir jouer un
12 rôle à plus long terme? Ça reste à voir. Mais dans
13 notre rapport sur la résilience climatique, si vous
14 voulez le consulter, vous allez voir qu'on donne
15 justement des scénarios. On pense en deux mille
16 cinquante (2050) à travers, là, nos stratégies
17 connues, être capable de diminuer d'environ
18 cinquante pour cent (50 %) les GES, tout en
19 demeurant compétitifs, là, dans les marchés qu'on
20 vise, là. Donc, voilà. Ça fait qu'il y a une partie
21 de la réponse qu'on ne connaît pas encore, mais
22 c'est des choses qui vont... qui vont s'éclaircir à
23 travers les prochaines années.

24 Q. [142] Et ça veut dire que... parce que vous avez
25 entendu, comme moi, les questions de la Régie, ce

1 matin.

2 Alors, votre proposition, dans le cadre du
3 présent dossier ou présente étape D, c'est de dire,
4 de demander à la Régie d'approuver des paramètres
5 de prix maximal de quarante-cinq (45 \$/JG) avec une
6 moyenne de vingt-cinq dollars (25 \$/GJ) plus que ça
7 permet des contrats sur vingt (20) ans.

8 Alors, moi, sans aucun fondement garanti au
9 niveau de l'intensité carbone du gaz distribué,
10 alors est-ce que c'est ça que vous proposez,
11 finalement, que... On ne le sait pas trop, mais on
12 est confiant que ça va marcher. Et entre temps,
13 donnez-nous ces approbations-là?

14 R. Je vais m'inscrire un petit peu en faux avec ce que
15 vous dites, d'une certaine façon, on ne sait pas
16 trop. Je pense que c'est un petit peu réducteur,
17 bien honnêtement, du travail qu'on fait chez
18 Énergir puis de la preuve qu'on a déposée.

19 Ce qu'on essaie de donner, c'est un cadre
20 au marché qui est prévisible, qui est clair puis
21 qui va permettre, justement, de développer au
22 Québec, cette filière-là de GNR. Un cadre qui est
23 existant dans d'autres juridictions actuellement,
24 qui croit, comme nous, à la décarbonation de leur
25 réseau avec du GNR.

1 Donc, et ce cadre-là, je trouve qu'il est
2 très raisonnable. Je vais vous avouer, je regarde
3 les prix qui sont demandés. Je regarde les
4 caractéristiques qui sont étudiées par les équipes.
5 Je regarde toute notre stratégie, à la fois de
6 développement au Québec, en accompagnant les
7 producteurs, mais aussi nos stratégies au niveau
8 des appels d'offres qui nous permettent d'aller
9 chercher des producteurs, des fournisseurs, qui
10 sont crédibles.

11 Puis honnêtement, moi, je trouve que ça
12 inspire confiance. Je vais être très, très honnête
13 avec vous. Puis voilà, c'est ça. C'est ça notre
14 stratégie. Maintenant, une fois qu'on travaille à
15 l'intérieur de ces balises-là, ce n'est pas fini.
16 On ne s'en va pas chez nous puis plus jamais on ne
17 reparle à la Régie, aux intervenants.

18 À chaque cause tarifaire, ma compréhension,
19 c'est qu'on va revenir, on va pouvoir vous déposer
20 un peu qu'est-ce qu'on envisage comme contrats. Il
21 y a des questions ensuite, a posteriori, qui vont
22 pouvoir être posées dans le cadre du rapport
23 annuel, s'assurer qu'on a pris des bonnes décisions
24 comme entreprise.

25 Donc, je pense que le devoir de diligence,

1 on l'a, nous, à l'interne. La Régie l'a, les
2 intervenants. Puis à l'intérieur des balises qu'on
3 propose, ce devoir puis cette possibilité de
4 diligence-là existe encore tout à fait.

5 Puis j'en ai parlé tantôt, puis c'est
6 important pour nous. On ne veut pas... Oui, on veut
7 une certaine liberté pour avoir la liberté d'aller
8 un peu plus vite, puis encore une fois, de donner
9 un signal un peu plus clair au marché.

10 Mais ce n'est pas dans notre intérêt
11 d'arriver avec des positions concurrentielles qui
12 ne font pas de sens puis des mesures de
13 décarbonation qui, quand tu les compares à
14 d'autres, d'un point de vue sociétal, ne font pas
15 de sens. Ce n'est pas comme ça qu'on va assurer la
16 pérennité à long terme de l'entreprise. Donc,
17 vraiment, nous, on travaille dans le même sens,
18 c'est-à-dire décarboner aux meilleurs coûts.

19 Q. **[143]** J'ai presque terminé, quasiment. Vous êtes
20 familier, j'en suis certain, avec la notion de
21 services ou besoins énergétiques plutôt que
22 millions de mètres cubes ou tant de mégawatts.

23 Ça vous dit quoi, dans l'idée de qu'est-ce
24 qu'on devrait voir notre focus, c'est le... En fin
25 de compte, si la maison est chauffée et si les

1 industries peuvent marcher et non pas la méthode de
2 la fourniture de l'énergie pour les besoins?

3 R. Et je vais vous avouer, Maître, que j'ai un petit
4 peu moins suivi, là. Je suis vraiment désolé. Je ne
5 sais pas si vous pouvez re-formuler votre question?

6 Q. **[144]** Bien... euh... ma question c'est
7 essentiellement que pour monsieur et madame tout le
8 monde, si la maison est chauffée convenablement, ce
9 n'est pas important que cette énergie-là vienne par
10 un tuyau de chez Énergir ou par un fil de chez
11 Hydro-Québec.

12 R. Donnez-moi deux petites secondes. Je vous dirais
13 que... je pense bien humblement que ça importe, là,
14 parce que ça a un impact sur le coût, ça a un
15 impact justement sur les caractéristiques
16 environnementales du produit. Donc, dépendamment
17 des consommateurs, certains consommateurs
18 valorisent davantage l'économique, d'autres peuvent
19 valoriser les attributs environnementaux du
20 produit. Donc, je pense que ça importe.

21 Q. **[145]** Et le... Quand vous parlez du phénomène de la
22 philosophie réglementaire tout à l'heure
23 aujourd'hui, mais moi je vous pose la question,
24 puis ce n'est pas une boutade : pourquoi les
25 Intervenants, pourquoi la Régie ultimement devrait

1 se préoccuper de la pérennité ou la survie
2 d'Énergir?

3 Je pense qu'Énergir, je ne me trompe pas,
4 est sur les sites de l'anciennes... les anciennes
5 installations du Montreal Gas ou je ne suis plus
6 trop quoi, là. Ça n'existe plus, cette
7 entreprise-là. Je vous demanderais, là, pourquoi on
8 devrait se préoccuper de cette question-là?

9 R. Écoutez, j'ai beaucoup de choses à dire là-dessus,
10 je vais essayer de condenser vraiment ma réponse,
11 là, à la plus simple expression.

12 D'une part, j'en ai parlé dans mon
13 témoignage, puis c'est complexe, hein, le secteur
14 énergétique, mais il y a quelque chose que je peux
15 vous garantir, c'est que sans... la décarbonation
16 sans le réseau gazier implique une pression puis un
17 coût immense pour la société notamment au niveau
18 électrique.

19 Et avec le réseau gazier, on l'a démontré
20 notamment au niveau de la biénergie, on est capable
21 d'arriver avec une même contribution à la
22 décarbonation, un coût qui est beaucoup plus
23 faible. Et c'est qui qui paye ça? c'est les
24 consommateurs d'énergie, c'est les contribuables du
25 Québec.

1 Donc, lancer ou souhaiter ou... si jamais
2 Énergir un jour se ramasse bien sûr dans une
3 situation de spirale tarifaire, ce qu'on veut
4 éviter à tout prix, bien c'est des clients qui sont
5 plus justement captifs, qui vont devoir payer la
6 facture. Facture vraiment, là, je pense qui ne
7 vient pas optimiser du tout le système énergétique
8 du Québec.

9 On est capable de faire beaucoup mieux puis
10 c'est en ce sens-là qu'on travaille actuellement,
11 avec le gouvernement, mais aussi avec Hydro-Québec
12 dans le cadre de la biénergie pour avoir, je pense,
13 des méthodes de décarbonation qui sont pragmatiques
14 puis qui sont au meilleur coût pour les
15 consommateurs.

16 Q. **[146]** Comme vous savez, Monsieur Goyette, je pense
17 qu'on a une différence de point de vue sur les
18 coûts de biénergie parce que vous ne tenez pas
19 compte du potentiel du stockage du côté électrique
20 qui pourrait être utilisé plutôt que la biénergie
21 au gaz, puis que ça n'impliquerait pas, comme vous
22 l'avez... comme a témoigné par exemple monsieur
23 Finet dans l'autre dossier, ça ne n'impliquerait
24 pas une grande augmentation de besoin d'électricité
25 en puissance que vous, vous postulez.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Maître Gertler, est-ce que votre question est par
3 rapport au stockage de la biénergie, est-ce que
4 j'ai compris?

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Bien c'est parce que je... monsieur Goyette met de
7 l'avant le fait que la biénergie va éviter des
8 coûts énormes pour la société québécoise puis parce
9 que si on ne le fait pas, l'électricité va coûter
10 très cher à cause des installations. C'est ça son
11 témoignage à monsieur...

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Donc, quelle est votre question, Maître Gertler?

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Que... Bien là, moi j'ai le droit de conduire mon
16 contre-interrogatoire, puis c'était la dernière
17 question, Maître. Alors, ma question, je pense que
18 monsieur Goyette l'a très bien comprise.

19 Ma question c'est que quand il dit que ça
20 va avoir un coût énorme pour la société québécoise,
21 il parle à ce moment-là d'un coût en termes
22 notamment d'augmentation des besoins en puissance
23 d'électricité, et je lui demande s'il est courant
24 qu'on n'est pas... la différence d'opinion
25 là-dessus et puis la différence de témoignage.

1 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

2 R. Je suis au courant qu'on a une différence d'opinion
3 là-dessus. Je suis au courant aussi qu'Hydro-Québec
4 partage nos conclusions, là, quant au fait
5 effectivement, là, que l'évitement de la puissance
6 génère des économies très très importantes dans le
7 cadre de la biénergie pour eux.

8 Q. [147] Et ça ne tient pas compte de l'utilisation
9 d'une combinaison pompe à chaleur et stockage,
10 quand vous faites ces...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Je vais m'objecter à la question, Madame la
13 Présidente, pour la pertinence.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je... bien, en fait, j'allais, j'allais moi-même
16 faire une intervention, parce que, bon, monsieur
17 Goyette est allé loin, au départ, sur les bienfaits
18 de la décarbonation, puis pour le nouveau modèle
19 d'affaire d'Énergir, mais on peut-tu rester, s'il
20 vous plaît, sur le GNR, parce qu'on est dans le
21 Plan d'appro du GNR et si on commence à discuter
22 tous les moyens possibles pour décarboner, on
23 n'aura pas fini pour le trente (30) septembre.

24 Alors, Monsieur Gertler, je vais vous
25 demander, Maître Gertler, je vais vous demander de

1 poser vos questions, mais avec, en lien le GNR,
2 parce que c'est quand même ce dossier-ci, là, sur
3 lequel, c'est ça qu'on doit décider.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Merci, Madame la Présidente. Moi, je pensais être
6 sur le GNR, dans le sens que monsieur Goyette
7 puis... était en train de témoigner sur l'insertion
8 du GNR, dans une perspective plus large de
9 décarbonation, puis de justement, la portée de son
10 témoignage.

11 Et moi, j'ai posé une question sur les
12 prémises du point de vue qui est mis de l'avant,
13 sur l'avantage, au niveau du coût...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Et je ne vous avais pas interrompu, mais quand on
16 rentre sur la biénergie et les bienfaits de la
17 biénergie, là, je pense qu'on s'éloigne quelque peu
18 du plan d'approvisionnement en GNR. Alors, je vais
19 vous demander de revenir.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Je n'aurai pas d'autres questions, mais c'est lui,
22 Madame la Présidente, qui a parlé des bienfaits de
23 biénergie. Alors, c'est...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je suis d'accord.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Donc, je suis d'accord et je pense qu'en ce moment,
3 j'ai besoin de comprendre qu'est-ce qu'il est en
4 train de dire, puis d'explorer. O.K. Merci. C'est
5 la fin. Merci, Monsieur Goyette, de... vous êtes un
6 témoin qui essaie de répondre aux questions. Je
7 l'apprécie. Merci beaucoup. Merci, Madame la
8 Présidente.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci, Maître Gertler. Maître Neuman? Maître
11 Neuman, pouvez-vous poser vos questions?

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui, oui, alors, bonjour, Madame la Présidente.
14 Madame, Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman
15 pour SÉ-AQLPA-GIRAM. Et nous n'aurons pas de
16 questions.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci beaucoup. Maître Cardinal ou Maître
19 Bellemare, est-ce que l'un d'entre vous a des
20 questions pour monsieur Goyette?

21 Me AMÉLIE CARDINAL :

22 On n'en a pas, merci.

23 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous remercie beaucoup. Monsieur Goyette, je

1 pense que la première question est : votre demande
2 principale, là, la raison pour laquelle vous êtes
3 ici aujourd'hui, c'est parce que vous souhaitez
4 qu'on rende une décision sur l'étape D, avant Noël
5 vingt vingt-deux (2022)?

6 R. C'est ça. On aimerait ça avoir, en fait, un cadre,
7 je dirais, qui viendrait baliser les
8 caractéristiques des contrats d'appro d'ici la fin
9 de l'année, mais pas seulement pour deux pour cent
10 (2 %), mais se rendre à cinq pour cent (5 %) puis
11 au-delà, quitte à venir ajuster, dans les
12 prochaines années, lorsque de... parce que c'est
13 sûr que dans les prochaines années, il va y avoir
14 toutes sortes de choses qui vont se développer, il
15 va y avoir le RCP, donc, on aura la chance
16 d'ajuster en cours de route le cas échéant, mais
17 moins, au moins nous donner ça, puis donner cette
18 clarté-là au marché, là, pour les prochains mois,
19 puis les prochaines années. Ça serait, c'est notre
20 souhait.

21 Q. **[148]** Je vous remercie, puis effectivement, je vais
22 peut-être garder mes commentaires également pour
23 Maître Thibodeau. On a l'habitude, en fin de
24 dossier, de jaser droit et sur le cadre changeant,
25 dont ni lui ni moi, on est responsables du cadre

1 réglementaire, mais on pourra en parler lors des
2 argumentations.

3 Mais j'ai juste deux petites questions. La
4 première c'est : vous avez souhaité ou enfin vous
5 avez exprimé le souhait qu'on laisse un cadre un
6 peu plus libre aux gens chez Énergir et puis que ce
7 ne soit pas... de pas attendre que tout soit
8 parfait ou si bien ficelé, mais de... de vous
9 laisser agir de façon un peu plus itérative. Et la
10 question qui vient avec ça c'est : oui, mais êtes-
11 vous prêt à prendre les risques en conséquence?

12 Et l'exemple que j'ai c'est : dans votre
13 preuve à la page B-0732, page 24 de 68, vous n'avez
14 pas besoin de la prendre, là, Madame la Greffière,
15 il y a SoCalGas qui... on peut pas... on peut pas
16 accuser l'État de la Californie de pas être
17 progressiste, là, et puis ils ont... ce qu'on voit
18 à la note de bas de page 31 c'est qu'ils ont un
19 projet pilote et que les contrats sont pour trois
20 ans. Et que si le Distributeur veut prendre des
21 contrats d'une plus longue durée, il devra... les
22 risques...

23 [...] cependant les coûts échoués qui
24 pourraient survenir en raison des
25 contrats de plus de trois ans sont au

1 les contrats qu'on veut, puis c'est pas dans notre
2 intérêt de toute façon de faire ça.

3 Mais c'est d'avoir, je pense, un
4 approvisionnement GNR, c'est de donner un cadre qui
5 donne au marché un signal qu'Énergir puis la
6 province de Québec puis le cadre réglementaire au
7 Québec permet justement ou donne le signal que
8 l'entreprise va aller dans ce sens-là. Et... et
9 donc... t'sais, j'ai... il faudrait vraiment qu'on
10 parle d'un cas précis, là.

11 Mais... mais c'est sûr que si on sort à
12 l'extérieur de ces cadres-là puis qu'il y a des
13 discussions au niveau du rapport annuel puis que la
14 Régie trouve qu'on a été imprudents de sortir de ce
15 cadre-là, bien je veux dire si on prend ce type de
16 décision-là il va falloir être prêt à assumer qu'il
17 y a des risques qui viennent avec, là.

18 Q. **[149]** Et puis la deuxième question. Parce que vous
19 êtes revenu encore dans votre réponse et on... on
20 essaye de fournir un cadre prévisible et clair,
21 pour un signal clair. Et ce signal clair-là, il est
22 au marché des producteurs de GNR. Et en deux mille
23 dix-neuf (2019) ou au début du dossier... parce
24 qu'Énergir a changé souvent sa stratégie depuis le
25 début du dossier, là, on est peut-être à la

1 quatrième ou cinquième stratégie, là, en deux mille
2 dix-neuf (2019) Énergir nous assurait, avec son
3 Plan d'approvisionnement, que son but était
4 d'acheter le GNR le moins cher. Alors c'était son
5 but, c'était d'acheter le GNR le moins cher parce
6 qu'Énergir se souciait de vendre son GNR à sa
7 clientèle volontaire.

8 Et là, bien qu'on a demandé puis on nous a
9 assuré que c'était la même chose, vous recadrez et
10 vous rechangez un petit peu le focus pour dire :
11 bien finalement c'est pas nécessairement acheter le
12 GNR le moins cher, c'est de fournir un cadre
13 prévisible et clair pour un signal clair pour les
14 producteurs. Alors ça change le focus.

15 Ça fait que si vous pouviez nous informer
16 des changements de stratégie à l'avance ou
17 lorsqu'on vous le demande, bien c'est sûr que ça va
18 générer moins de questions de notre part parce que
19 quand on voit des... des incohérences entre ce que
20 vous nous affirmez puis la preuve, c'est sûr que ça
21 suscite des questions. Alors je... je sais pas si
22 vous voulez commenter cette affirmation-là?

23 R. Bien, je peux commenter. Je comprends, puis encore
24 une fois... Comment je pourrais vous dire ça? On
25 est tellement dans un contexte qui évolue

1 rapidement. Depuis deux mille dix-neuf (2019), il y
2 a tellement de choses qui ont évolué.

3 J'ai essayé de vous citer, un peu, de
4 quelle façon on voit la lecture de l'environnement
5 externe. Vraiment, la pression de décarbonation, en
6 deux mille dix-neuf (2019), ce qu'elle était par
7 rapport à aujourd'hui, de ma lecture bien
8 personnelle, puis je pense que c'est partagé, ça a
9 beaucoup, beaucoup évolué. C'est vraiment un marché
10 qui était, très, très émergent, à l'époque. Il
11 l'est encore, d'ailleurs.

12 Donc, aujourd'hui, on a une meilleure
13 compréhension des coûts. On a une meilleure
14 compréhension des différentes sources de GNR. On a
15 une meilleure compréhension de l'effet, je vous
16 dirais, de l'offre puis de la demande.

17 On a une meilleure vision, aussi, je ne
18 vous le cacherez pas. On a développé aussi une
19 meilleure vision de comment on veut faire
20 « transitionner » cette entreprise-là vers deux
21 mille trente (2030) puis vers deux mille cinquante
22 (2050).

23 On a raffiné nos stratégies. Donc, c'est
24 sûr qu'on évolue nous aussi là-dedans, puis je le
25 comprends. Parfois, ça peut être, peut-être, un peu

1 dur à suivre. Mais je vous dirais que, là, ça
2 commence à être pas mal clair. On sait où est-ce
3 qu'on veut s'en aller comme entreprise.

4 Je vous ai un peu parlé en fonction des
5 différents segments de marchés, ce qu'on essaie de
6 faire. Là, vraiment, on essaie d'avoir une
7 approche, je pense, avec vous, avec la Régie, avec
8 les intervenants, le plus pragmatique puis ordonnée
9 possible.

10 Ça fait que, là, on parle vraiment des
11 approvisionnements de GNR parce que c'est un peu ça
12 qui presse. Donc, c'est, est-ce qu'on est capable
13 de mettre la main sur des gisements intéressants de
14 GNR à des coûts qui sont raisonnables?

15 On va avoir la chance, je pense, dans une
16 Étape E, de discuter de comment les... voyons, le
17 RCP, en fait, toutes les normes sur les carburants
18 propres pourraient amener certains « upsides » qui
19 nous permettraient effectivement, peut-être, de
20 réduire le coût du GNR.

21 Donc, ça, ça pourrait être quelque chose
22 d'intéressant. Puis plus tard, je ne sais pas si ça
23 va être dans ce dossier-ci ou à travers, par
24 exemple, un dossier tarifaire. Bien, on va venir
25 parler de comment on veut travailler à re-calibrer

1 nos programmes commerciaux, rendre nos offres,
2 justement, de type GNR, encore plus alléchantes
3 pour les clients.

4 Donc, j'aurais tendance à vous dire que je
5 pense que ça va encore évoluer comme ça dans le
6 temps. Mais notre vision, je pense, sur notre
7 stratégie d'approvisionnement pour atteindre les
8 cinq (5 %) à dix pour cent (10 %) est quand même
9 pas mal claire dans notre tête.

10 Maintenant, ce qu'on va travailler aussi
11 beaucoup, puis qu'on va avoir la chance de re-
12 discuter, c'est comment on peut maximiser toutes
13 les ventes volontaires puis minimiser les coûts
14 sociétaux... euh... les coûts qui vont être
15 socialisés. Donc, c'est un peu ça un marché en
16 émergence, ça évolue.

17 Q. **[150]** Je vous remercie beaucoup.

18 Me NICOLAS ROY :

19 Q. **[151]** Bonjour, Monsieur Goyette. C'est une question
20 un peu prosaïque. Si je vous comprends bien, votre
21 objectif, aujourd'hui, c'est de nous passer un
22 message puissant qu'il faut prioriser de rendre une
23 décision dans l'Étape D. Et vous ne vous opposez
24 pas, ou vous n'avez pas de problème majeur à ce
25 qu'on recherche à bien comprendre les modifications

1 législatives qui ont été apportées à la loi, puis
2 que ça, ça peut se faire, par la suite.

3 C'est vraiment la décision sur l'Étape D,
4 qui est le coeur de votre préoccupation. Est-ce que
5 j'ai bien compris?

6 R. Oui. En fait, la perspective que je voulais donner,
7 puis je vous remercie, Monsieur le Régisseur, la
8 perspective que je voulais donner, c'était, le GNR
9 pour Énergir, ce n'est pas juste une question de
10 remplir des règles ou des objectifs réglementaires.
11 Le GNR, en fait, c'est une façon de transformer
12 l'entreprise puis de répondre, justement, à
13 l'évolution du contexte. Donc, c'est tout à fait
14 légitime que vous voulez vous pencher sur les
15 définitions puis sur le cas du biogaz.

16 Notre point de vue, c'est que ça ne change
17 rien sur le fait qu'on a besoin d'avancer
18 rapidement au niveau de nos appros de GNR.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, ça va être l'ensemble de nos questions.
21 Maître Thibodeau, avez-vous un réinterrogatoire?

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Non, ça serait complet à ce stade-ci. Donc, à moins
24 que je ne me trompe, ça terminerait notre preuve.

25 Donc, sous réserve de la contre-preuve qui pourrait

1 être apportée par la suite, ça serait complet de
2 notre côté.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui. Bien, il y aurait les engagements, quand même,
5 4 et 7?

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Oui. Je ne tente pas de me défilier. Oui, on va vous
8 les fournir par écrit dès que possible.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Ah oui, il y avait... Ah oui, c'est vrai... Il y
11 a... Il y a 8, 9, 10, effectivement. On me rappelle
12 qu'il y a 8, 9, 10 qui ont été pris ce matin, là,
13 mais...

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Je n'arrêtais pas à 7, c'est bon.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je ne libérerais pas les témoins, parce que si vous
18 avez une contre-preuve... sauf peut-être monsieur
19 Goyette, je ne sais pas si vous voulez le conserver
20 pour la contre-preuve ou si vous voulez le libérer.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Je suggère... On va le libérer. On va le libérer.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Alors, Monsieur Goyette, vous êtes libéré avec nos
25 remerciements. Et les autres, vous restez.

1 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

2 Merci à vous.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Est-ce que je peux suggérer de... En tout cas, à
5 moins que vous vouliez faire autrement, mais
6 d'habitude, la procédure est de libérer le panel,
7 puis au besoin, de revenir avec une contre-preuve,
8 puis notamment, d'avoir discussions, l'occasion de
9 mon côté de discuter avec les témoins si une preuve
10 est... une contre-preuve est disponible, là. Et
11 donc, je vous promets qu'ils vont être de retour si
12 jamais il y a une contre-preuve, ils ne vont pas se
13 sauver, c'est promis.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est excellent. Alors, vous êtes libérés sous
16 peine d'être réassermentés s'il y a une contre-
17 preuve.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Je vous remercie beaucoup.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie. Bonjour, Maître Hamelin. Je vois
22 maître Hamelin et maître Boudreau. Je pense que
23 maître Boudreau, c'est pour son panel. Maître
24 Hamelin, c'est peut-être une question d'intendance.

25

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Oui, Madame la Présidente. Paule Hamelin pour
3 l'ACIG. Loin de moi d'en rajouter dans votre
4 calendrier fort chargé, mais on a effectivement un
5 problème pour ce qui est de la preuve de l'ACIG.
6 Demain après-midi, on a une indisponibilité.

7 De la façon dont les choses s'enlignaient,
8 on pensait toujours être capable de pouvoir le
9 faire dans la matinée, demain matin. D'ailleurs,
10 j'ai demandé à maître Sicard si c'était possible
11 d'interchanger avec elle, chose qu'elle m'a... elle
12 a confirmé que c'était possible. Mais il y a quand
13 même peut-être un doute, là, qu'on ne puisse pas
14 passer demain en avant-midi. Avec tout ce qu'on...
15 tous les rebondissements qu'on a eus depuis. Alors,
16 je voulais juste vous le mentionner qu'on essaie de
17 faire dans notre possible pour que...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Voulez-vous passer jeudi?

20 Me PAULE HAMELIN :

21 Oui, ça pourrait être possible, effectivement.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Alors, je vous mettrais à la fin des intervenants.

24 Comme ça, vous allez être sûr de passer jeudi, le
25 vingt-deux (22).

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Ça me va. Est-ce que ça va à tout le monde?

3 Parfait. Alors, je suis désolée d'avoir à en
4 rajouter.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Une audience, c'est pour ça. Alors...

7 Me PAULE HAMELIN :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... l'ACIG sera à la fin des intervenants, ce qui
11 va vous amener, fort probablement, le jeudi, vingt-
12 deux (22). Je ne pense pas qu'on va réussir à tout
13 faire les intervenants demain.

14 Me PAULE HAMELIN :

15 Parfait.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K. Maître Boudreau. On ne vous entend pas.

18 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

19 Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Ah, bon.

22 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

23 Bonjour, Madame la Présidente. Désolée, j'avais
24 oublié d'enlever ma sourdine. Donc, oui, en fait,
25 là, simplement, question pratique. Les témoins sont

1 à nos bureaux, par contre, ils sont dans une salle
2 séparée, étant donné le huis-clos d'Énergir. Donc,
3 juste le temps de les réinstaller dans notre salle,
4 on aurait besoin de suspendre pour cinq à dix
5 minutes (5-10 min).

6 LA PRÉSIDENTE :

7 À ce moment-là, on va prendre un dix minutes
8 (10 min), on va recommencer à trois heures (15 h).
9 Puis vous en aviez pour trente minutes (30 min)
10 plus les questions, c'est ça?

11 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

12 Exact.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 D'accord. Alors, on se revoit à quinze heures
15 (15 h).

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17

18 REPRISE DE L'AUDIENCE

19

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Alors, bonjour. Alors, là, je m'excuse si ça a pris
22 du temps, c'est parce que c'est une autre liste de
23 confidentialité, il fallait s'assurer que tout le
24 monde était sur la bonne liste.

25 Maître Boudreau, je vais peut-être quand

1 même vous demander de vérifier parmi les
2 participants, là, parce que les ententes de
3 confidentialité nous sont parvenues hier et ce
4 matin, là. Je pense que c'est conforme à la liste
5 des gens, mais on vous demanderait de servir de
6 gardien quand même. Et puis, Maître Boudreau, vous
7 êtes celle qui pouvez partager la présentation. On
8 vous a mis sur Teams comme étant présentatrice
9 temporaire. Alors, pour aujourd'hui, vous allez
10 pouvoir être celle qui fait le partage de la pièce.
11 Ça vous va? On ne vous entend pas.

12 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

13 Bonjour, Madame la Présidente. Est-ce que ce serait
14 possible de faire cette modification-là également
15 pour permettre le contrôle à monsieur Gérard
16 Mounier?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Alors, les greffiers vont s'en occuper. Ils vont
19 pouvoir rendre monsieur Mounier présentateur et
20 puis... Ils s'en occupent dans les prochaines
21 minutes. Monsieur Mounier sera rendu présentateur
22 temporaire et puis il pourra faire un partage.

23 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

24 Parfait. Il y a seulement une personne dont
25 j'aimerais vérifier la signature de l'entente de

1 confidentialité, si vous me permettez deux minutes.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci. Monsieur Clément Bekaert est affilié avec
4 qui exactement?

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui. Bonjour. On en réclame la paternité. C'est
7 d'Énergir.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 O.K.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Avec nous. Et, là, nous envoyons, nous venons de
12 déposer sur le SDÉ son engagement de
13 confidentialité. C'est pour ça qu'il n'était pas
14 avec les autres. Vous devriez le voir passer dans
15 les prochaines secondes ou minutes.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K.

18 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

19 Maître Thibodeau, je vais peut-être profiter du
20 fait que vous êtes à l'écran. Je ne retrouve pas
21 l'engagement de confidentialité de monsieur Raphaël
22 Duquette.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Bon. Ça a été déposé ce matin. On peut vérifier. Ça
25 a été déposé ce matin avec l'ensemble des

1 engagements de confidentialité.

2 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

3 O.K.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Je peux vous envoyer une copie par courriel
6 également. J'ai une copie avec moi. Ça a été déposé
7 ce matin. Donc, pendant la présentation, je vous
8 enverrai une copie par courriel également pour être
9 certain.

10 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

11 C'est bon. C'est bien apprécié. Donc, exclus ces
12 éléments préliminaires, Madame la Présidente, les
13 témoins sont avec moi, ils seraient prêts à être
14 assermentés.

15

16 PREUVE DE L'AQPER

17

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Madame Siliki, avez-vous reçu les noms de
20 l'ensemble des témoins? C'est juste parce que, pour
21 l'assermentation, c'est utile de savoir...

22 LA GREFFIÈRE :

23 Non, je n'ai pas reçu les noms. L'AQPER, j'ai juste
24 le nom de monsieur Gabriel Durany.

25

1 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

2 Madame la Présidente, les noms étaient dans la
3 lettre qu'on a déposée lundi matin. Je vais
4 retrouver, le numéro de la pièce est le
5 C-AQPER-0028. Excusez-moi! En fait, c'est le 0023.
6 C'est le 0023. C'est le C-AQPER-0023.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 On va avoir les noms, ça ne sera pas long.

9 LA GREFFIÈRE :

10 O.K.

11

12 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingtième
13 (20e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

14

15 GÉRARD MOUNIER, pdg de GNR Québec Capital, ayant
16 une place d'affaires au 1130, rue Sherbrooke Ouest,
17 suite 700, Montréal (Québec);

18

19 BENOÎT LAMONTAGNE, gestionnaire développement des
20 affaires, GNR Québec Capital, ayant une place
21 d'affaires au 1130, suite 700, rue Sherbrooke
22 Ouest, Montréal (Québec);

23

24 ARTHUR DELAPORTE, analyste aux investissements et
25 financement de projet, GNR Québec Capital, ayant

1 une place d'affaires au 1130, rue Sherbrooke Ouest,
2 suite 700, Montréal (Québec);

3

4 PASCAL CORMIER, économiste, analyste externe,
5 AQPER, ayant une place d'affaires au 4301, avenue
6 de Lorimier, Montréal (Québec);

7

8 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
9 solennelle, déposent et disent :

10

11 INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

12 Merci, Madame la Greffière.

13 Q. **[152]** Donc, Monsieur Mounier, est-ce que c'est
14 possible pour vous de partager à l'écran le
15 document que l'AQPER a déposé lundi matin avec la
16 cote C-AQPER-0029? Merci, Monsieur Mounier. Est-ce
17 que je comprends que vous avez participé à la
18 préparation de la pièce C-AQPER-0029 déposée lundi
19 le dix-neuf (19) septembre?

20 M. GÉRARD MOUNIER :

21 R. Oui.

22 Q. **[153]** Est-ce que je comprends que vous adoptez ce
23 document pour valoir votre témoignage écrit en
24 l'instance?

25 R. Oui.

1 Q. **[154]** C'est parfait. Vous pouvez débiter votre
2 présentation.

3 R. Merci, Maître. Bonjour, Madame la Présidente;
4 bonjour Madame et Monsieur les régisseurs.
5 Distingués membres de l'audience, merci de nous
6 donner l'opportunité d'effectuer cette présentation
7 devant vous, de présenter nos travaux et de
8 participer à cette preuve. Je vais tout d'abord
9 vous présenter brièvement GNR Québec Capital pour
10 expliquer la raison de notre présence ici
11 aujourd'hui.

12 GNR Québec Capital, c'est un nouveau fonds
13 d'investissement qui a été créé en deux mille vingt
14 (2020) à l'initiative de deux partenaires : le
15 Fonds de solidarité FTQ, que vous connaissez très
16 probablement et l'entreprise Xebec Adsorption qui
17 est une entreprise québécoise créée à la fin des
18 années soixante (60) et qui est un manufacturier de
19 purification de gaz, qui est présent dans le GNR,
20 dans l'hydrogène, dans l'oxygène, et maintenant
21 dans la capture de carbone. C'est une entreprise
22 qui a son siège à Montréal, qui est cotée à la
23 Bourse de Toronto, qui est présente sur quatre
24 continents, qui représente à peu près six cents
25 (600) employés, et cent vingt millions (120 M\$) de

1 chiffre d'affaires.

2 Les deux partenaires sont donc à cinquante
3 cinquante (50/50) dans notre fonds. Et nous avons
4 pour mandat de développer, de financer des
5 exploitations de traitement de la matière organique
6 en vue de produire du biogaz, et ultimement du GNR
7 et de l'injecter dans le réseau d'Énergir. Donc, la
8 biométhanisation est au coeur de notre métier.

9 Nous sommes présents sur quatre marchés :
10 le marché municipal, le marché agricole, les
11 projets liés à l'industrie agroalimentaire et
12 finalement les sites d'enfouissement. Nous avons
13 analysé jusqu'à présent trente-quatre (34) projets
14 en tout dont trente et un (31) dans la province de
15 Québec. Ce qui représente à peu près les deux tiers
16 des projets qui existent actuellement dans la
17 province de Québec. Ce qui nous donne donc une vue
18 assez large de la réalité financière de tous ces
19 projets.

20 La raison pour laquelle nous nous
21 impliquons dans la modélisation, c'est que, et
22 c'est bien important de le comprendre, le défi d'un
23 financement de projet, c'est de projeter les états
24 financiers d'une entreprise qui n'existe pas
25 encore, qui va exister dans quelques années, et de

1 projeter cela sur les vingt (20) années suivantes.
2 Donc, c'est très différent d'un financement
3 corporatif où on part d'une entreprise existante,
4 on modifie un petit peu quelques paramètres et on
5 projette sur quelques années dans le futur.

6 Et dans notre cas ce qui va faire en sorte
7 que des investisseurs et des prêteurs vont être
8 prêts à mettre des millions, voire des dizaines de
9 millions de dollars sur un projet qui n'existe pas
10 encore, qui n'existe que sous forme de contrat ou
11 de permis, c'est qu'ils vont être raisonnablement
12 confortables à l'idée que le modèle financier qu'on
13 va leur proposer sera fiable et représentera
14 effectivement la réalité dans quelques années. Donc
15 voilà, c'est tout le défi que nous avons.

16 Comme vous le savez, le secteur du GNR est
17 une industrie en émergence et les promoteurs sont
18 généralement de petits promoteurs de petites
19 entreprises, donc ils n'ont pas les ressources et
20 l'expertise pour effectuer ce travail de
21 modélisation.

22 Les firmes d'ingénierie le font en général
23 relativement mal. Et même les firmes comptables je
24 dirais traditionnelles moyennes sont rarement
25 équipées pour le faire. Donc, seul les grandes

1 firmes comptables, les grandes banques d'affaires,
2 une ou deux entreprises spécialisées au Québec sont
3 capables vraiment de modéliser un financement de
4 projet dans sa toute sa complexité.

5 Donc, c'est la raison pour laquelle,
6 lorsque nous entrons dans un projet, nous prenons
7 en charge la modélisation, nous prenons les données
8 du promoteur et nous modélisons nous-même le
9 projet, et nous devenons en quelque sorte un peu le
10 conseiller financier du projet et on s'occupe
11 notamment de faire le lien avec les prêteurs et
12 nous occuper du montage financier et la dette
13 financière. Donc, voilà la raison pour laquelle
14 nous avons développé cette expertise et nous sommes
15 là pour vous en parler aujourd'hui.

16 Alors, le projet que nous allons vous
17 montrer est un projet réel, c'est un projet que
18 l'on veut assez typique d'un projet agricole. C'est
19 un projet à base de lisier de porc. Ça c'est bien
20 important parce que le lisier porc est une matière
21 peu méthanogène et ça explique en grande partie
22 pourquoi le prix du GNR que nous allons devoir
23 demander sera relativement élevé.

24 C'est un projet encore une fois réel, que
25 nous travaillons actuellement depuis deux ans, sur

1 lequel nous avons déjà une étude de pré faisabilité
2 faite par une firme d'ingénierie expérimentée en
3 biométhanisation. Nos coûts sont basés sur des
4 estimés réels de contracteurs, la dette est basée
5 sur des offres réelles de prêteurs, donc tout
6 simplement basée sur des éléments tangibles.

7 La seule chose que nous avons modifiée dans
8 ce modèle c'est que nous avons éliminé toute trace
9 du promoteur actuel et nous avons considéré que le
10 projet était financé à cent pour cent (100 %)
11 d'équité par GNR Québec Capital. Ce qui ne change
12 rien au modèle, mais c'est simplement pour des
13 raisons de confidentialité.

14 Le niveau de précision des coûts est ce
15 qu'on appelle un « classe C », c'est-à-dire un
16 estimé à plus ou moins vingt-cinq pour cent (25 %)
17 de marge d'erreur.

18 Autre élément à connaître avant de débiter,
19 comme dans quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %)
20 des projets d'énergie renouvelable, la structure
21 légale du projet est celle d'une société en
22 commandite, donc avec... donc, la société en
23 commandite étant la société de projet qui abrite
24 les actifs du projet et qui est gérée par un
25 commandité, donc une société de gestion qui

1 s'occupe de l'administration du projet.

2 Donc, on va passer à travers le modèle page
3 par page. On ne passera pas ligne par ligne, je
4 vais simplement pointer les éléments importants et
5 vous allez voir qu'il y a quand même beaucoup de
6 détails importants.

7 Et je m'excuse par avance pour le côté
8 austère de cette présentation, mais bon, c'est la
9 réalité à laquelle nous sommes confrontés et je
10 pense qu'il est bien important que vous puissiez
11 voir ces éléments. Donc, je vais commencer...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je m'excuse, Monsieur Mounier, je vais vous
14 interrompre juste quelques secondes. Maître Gertler
15 avec Monsieur Veilleux et Finet, je... C'est parce
16 que j'essaie de voir, là, avec les participants et
17 je ne vois pas vos ententes de confidentialité.
18 Pouvez-vous me confirmer que vous avez des ententes
19 de confidentialité?

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Oui, Madame la Présidente, nous avons déposé une
22 entente qui est signée par moi et madame Veilleux,
23 et aussi une qui est signée par monsieur Finet.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Maître Therriault, même chose pour vous et

1 monsieur Gosselin?

2 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

3 Oui, Madame la Présidente...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K.

6 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

7 ... nous avons signé les ententes de
8 confidentialité qu'on a transmises, là, à la
9 procureur de l'AQPER.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K., c'est beau. C'est parce qu'elles n'étaient
12 pas au SDÉ, là, ça fait que là je ne les voyais
13 pas. Ça fait que je m'excuse de l'interruption,
14 Monsieur Mounier, je m'en excuse et puis... vous
15 pouvez y aller.

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Excusez-moi, c'est juste pour confirmer, ça a été
18 envoyé à maître Boudreau ces documents et par
19 courriel au greffe, mais on ne sais jamais est-ce
20 que c'est des choses qu'on a déposées au SDÉ
21 puisque l'engagement se fait à l'endroit de la
22 partie et non pas à l'endroit de la Régie. C'est
23 toute une question de...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bien ça doit être envoyé aux deux parce que si on

1 essentiellement les intérêts pendant la
2 construction et les frais que vont prendre les
3 prêteurs, au moment de la mise en place du prêt.

4 Ensuite, nous avons des réserves. Alors,
5 les réserves, ça c'est un concept important au
6 financement de projets. Le prêteur va exiger que
7 soit mis en réserve six mois du service de la
8 dette, en tout temps dans le projet et va exiger en
9 plus une réserve de... pour la maintenance majeure.

10 Dans notre cas, vous le verrez plus tard,
11 la réserve de maintenance majeure a été incluse
12 dans les OPEX, mais ce que nous voyons ici, c'est
13 la réserve de service de la dette, destinée, donc,
14 à être capable d'assumer le service de la dette,
15 s'il arrivait, s'il arrivait une cessation des
16 revenus dans le projet, pendant un certain temps.

17 Les frais de transaction, bien, c'est
18 essentiellement les frais légaux, les frais
19 d'ingénieurs indépendants, des frais de consultants
20 qui sont nécessaires pour la mise en place de ces
21 projets et puis un petit de fonds de roulement pour
22 démarrer le projet.

23 Donc, on a un total de coût de construction
24 hors taxes [REDACTED]
[REDACTED], duquel on va déduire les subventions

1 gouvernementales.

2 Alors, bien important, on va déduire
3 seulement la partie des subventions qui est versée
4 avant la construction. C'est la seule partie qui
5 nous permet de financer la construction. Dans le
6 cas du PSP GNR, c'est quatre-vingt-cinq pour cent
7 (85 %). La partie, le quinze pour cent (15 %)
8 restant va nous être versé quand l'usine va être en
9 service, donc, c'est ce que l'on voit en [REDACTED]
10 [REDACTED], première ligne, on aura donc ce
11 versement du solde qui n'aura pas pu servir à
12 financer la construction et qui va simplement, qu'il
13 aura fallu financer et qui sera versé en dividendes
14 et qui permettra de rembourser, bien, justement le
15 crédit relai ou l'équité relai qui aura servi à
16 financer cette portion.

17 C'est une difficulté de la plupart des
18 programmes de subvention. Le PSP GNR, cela dit, est
19 le plus agréable à travailler. Le PTMOBC plus
20 compliqué, parce que c'est seulement trente pour
21 cent (30 %) de la subvention qui est versée avant
22 la construction. Cinquante pour cent (50 %) à la
23 mise en service, et le solde, deux ans plus tard.

24 Donc, on a encore plus de financement à
25 mettre en place pour relayer cette subvention.

1 Alors, là, nous avons donc un coût net du
2 projet de [REDACTED], qui va être
3 financé en partie par de l'équité, [REDACTED]
4 [REDACTED] et en partie par de la dette, [REDACTED]
5 [REDACTED] de dette à long terme.

6 Cette dette à long terme, elle représente
7 [REDACTED] du coût
8 total du projet et si on déduit les subventions,
9 elle représente un peu moins de [REDACTED]
10 [REDACTED] du coût du projet net de subvention.

11 Ça, c'est très conservateur et c'est très
12 bas et ça, ça nous est imposé par les prêteurs.
13 Dans ce marché, les prêteurs traditionnels,
14 banques, compagnies d'assurance ont très peu
15 d'appétit pour ces projets qu'elles considèrent
16 comme trop risqués. On est donc, la plupart du
17 temps, obligés d'aller chercher les... ce que
18 j'appelle les prêteurs alternatifs, c'est-à-dire
19 des fonds privés qui savent très bien faire du
20 financement de projet mais à des conditions plus
21 conservatrices que les banques.

22 Et un des ratios qu'elles exigent, c'est
23 que le taux de financement du coût net du projet ne
24 dépasse pas les soixante pour cent (60 %). Donc,
25 ça, c'est très conservateur.

1 Pour vous donner un ordre d'idée, dans
2 l'éolien, le [REDACTED]
3 que vous voyez ici, il est de quatre-vingt-cinq pour
4 cent (85 %), O.K. Et dans l'hydro, il peut être de
5 cent pour cent (100 %). Donc, ça vous donne une idée
6 du faible levier financier qu'on peut aller chercher
7 dans ces projets, et évidemment, ce qui nous
8 pénalise et nécessite le fait qu'on mette plus
9 d'équité et qu'on ait des subventions.

10 Donc, voilà, ensuite, on a un résumé de
11 l'état des résultats qui commence donc, [REDACTED]
12 [REDACTED], si on suppose qu'on
13 construit l'usine en [REDACTED]
14 [REDACTED] On opère en [REDACTED]
15 [REDACTED] On a d'abord le solde des
16 subventions qui nous est versé. Ensuite on va avoir
17 des revenus de gaz, de biogaz, de GNR. On va avoir
18 d'autres revenus, car dans ce projet, nous avons
19 prévus des tipping fees, des tipping fees qui nous
20 seraient payés par des matières issues de
21 l'industrie [REDACTED] et ou des [REDACTED]
22 [REDACTED] Donc, voilà, c'est la
23 caractéristique de ce projet. On reviendra sur le
24 détail de ces revenus plus tard.

25 Après, nous avons des frais variables, des

1 frais fixes et des frais d'administration pour
2 obtenir un EBITDA. Mais nous, en financement de
3 projet, on préfère utiliser le CFADS. CFADS qui
4 veut dire : « cashflow available for debt
5 services ». C'est très proche de l'EBITDA, mais
6 c'est un petit peu plus précis. Mais disons que
7 c'est le... c'est le solde que nous utilisons pour
8 calculer notre... notre ratio de service de la
9 dette.

10 Ensuite de ça, bien nous avons des
11 paiements d'intérêts, des paiements de principal et
12 donc le service de la dette. Voilà. Et in fine,
13 nous aurons des dividendes que nous pourrons nous
14 payer. La première année, ils sont élevés parce
15 qu'en fait c'est les subven... c'est le solde des
16 subventions que l'on va pouvoir se repayer en
17 dividendes. Les années subséquentes, les dividendes
18 évidemment seront beaucoup plus faibles puisqu'ils
19 seront issus de la rentabilité intrinsèque du
20 projet.

21 Vous voyez que nous n'avons pas mentionné
22 le résultat net du projet parce que ce n'est pas un
23 solde qui nous préoccupe. Un financement de projet,
24 c'est un processus de « cashflow », donc on reçoit
25 des « cashflow », on paye des opérations, on paye

1 la dette et le solde est versé en dividendes. C'est
2 vraiment un... un raisonnement de « cashflow » Le
3 résultat net pourrait être négatif. Ce ne serait
4 pas nécessairement un problème. Il y a des projets
5 pour lesquels le résultat net est négatif parce que
6 les amortissements sont très élevés pour X raison.
7 C'est pas nécessairement ça qui empêche le paiement
8 des dividendes, sachant que nous sommes dans une
9 société en commandite.

10 Donc, voilà. L'autre chiffre sur lequel je
11 veux attirer votre attention c'est le taux de
12 rendement interne, qui est ici de [REDACTED]
13 [REDACTED]. Alors ça, c'est un autre élément
14 très important pour... pour dimensionner le
15 financement du projet. Les évaluateurs externes que
16 nous utilisons nous disent que, compte tenu du
17 profil de risque de ces projets, on se doit d'avoir
18 un rendement qui soit entre quinze (15 %) et dix-
19 sept pour cent (17 %). Donc, c'est ce que nous
20 recherchons systématiquement. Là, nous sommes à
21 [REDACTED], donc on est... on est
22 corrects. Ça ne veut pas dire, malheureusement, que
23 c'est le rendement que nous réaliserons en réalité,
24 mais disons que, bon, si on parle de [REDACTED]
[REDACTED] on peut espérer quand même rester dans

1 les deux chiffres. Par contre, si on passait en-
2 dessus d'un rendement à deux chiffres, là on serait
3 vraiment dans une situation où nous verserions un
4 rendement nettement insuffisant à nos actionnaires.

5 Donc, voilà. Un autre ratio très important
6 à considérer c'est celui-là. C'est le ratio du
7 service de la dette. Le prêteur exige un [REDACTED]
8 [REDACTED] en partant. Un [REDACTED] en
9 partant, c'est très conservateur. Pour vous donner
10 une comparaison, un financement commercial on serait
11 à un point vingt (1.20), un point vingt-cinq (1.25).
12 Un financement de projet type éolien, hydro,
13 solaire, on serait à un quarante (1.40). [REDACTED]
14 [REDACTED] c'est très conservateur. Donc,
15 ce ratio [REDACTED] exigé plus le
16 [REDACTED] au maximum de dette après
17 subvention dont je vous ai parlé tout à l'heure,
18 bien ça nous impose un dimensionnement de dette très
19 serré, ça met beaucoup de pression sur les
20 « cashflows ». Et donc, ça nous ne permet pas de
21 « levereger » le projet autant qu'on le voudrait.

22 Par la suite, ce ratio s'améliore parce que
23 la rentabilité du projet va en s'améliorant par le
24 jeu de l'inflation qui augmente les revenus. Et le
25 paiement de la dette étant fixe sur vingt (20) ans,

1 ce ratio s'améliore. Mais le problème c'est en
2 partant. C'est que c'est des exigences qui sont, au
3 départ, qu'on doit satisfaire. Donc, voilà très...
4 très résumé le modèle de rentabilité.

5 Alors la manière de présenter généralement
6 un financement de projet c'est toujours selon un
7 tableau emploi-ressources. Donc... où là on
8 retrouve les sources de fonds, les subventions
9 préconstruction, l'équité, la dette à long terme.
10 Et puis en face évidemment l'usage des fonds,
11 c'est-à-dire tous les postes de construction, les
12 intérêts, les frais financiers, tout ce que j'ai
13 détaillé, les frais de transaction, etc., la
14 réserve au service de la dette. Comme je l'ai dit,
15 la réserve de maintenance majeure a été placée par
16 l'ingénieur qui nous a fait l'étude dans les OPEX.
17 C'est pas nécessairement une bonne chose parce que
18 les banquiers ont exigé de l'avoir, donc dans une
19 étude subséquente on devra probablement la réin...
20 l'isoler, la réintégrer au départ pour la faire
21 apparaître.

22 On a aussi dans ces coûts inclus de
23 l'inflation puisque c'est des coûts qui ont été...
24 ce sont des coûts fixes, c'est-à-dire que ce sont
25 des... c'est un... c'est un contrat clé en main, ce

1 sont des contrats de construction clé en main, donc
2 ce sont censés être des coûts fixes. On a mis
3 quatre points qui ont été établis en deux mille
4 vingt et un (2021). On avait établi une réserve
5 d'inflation à quatre point un pour cent (4,1 %).
6 Vous pourrez évidemment nous « challenger » sur le
7 quatre point un pour cent (4,1 %) qui, évidemment,
8 est moins valable aujourd'hui, mais à l'époque ça
9 faisait... ça faisait du sens.

10 On a une contingence de [REDACTED]
11 [REDACTED], qui représente [REDACTED]
12 [REDACTED] de l'ensemble des coûts. Voilà, donc on
13 pourra en reparler un peu plus tard. Donc, voilà en
14 gros.

15 Dans la plupart des projets, si vous
16 comparez avec d'autres projets, vous ne verrez pas
17 les taxes. Souvent ces tableaux sont présentés hors
18 taxes. La raison pour laquelle, nous, on mentionne
19 les taxes c'est que le décalage entre le paiement et
20 le crédit des taxes crée un besoin en fonds de
21 roulement et pour être plus précis on préfère le
22 présenter comme ça et faire apparaître le besoin en
23 fonds de roulement que nous avons à financer au
24 départ du projet. Donc, voilà. C'est simplement pour
25 être un peu plus précis dans nos estimés.

1 Donc, voilà, sur les graphs, je vais vous
2 en montrer deux. Le premier, c'est celui des frais
3 du calendrier des dépenses de construction qui
4 s'étalent sur seize (16) mois, qui montrent
5 qu'effectivement, au début, on a des dépenses
6 d'ingénierie.

7 Après, on a un certain temps de latence
8 durant lequel on commande les équipements, on signe
9 des contrats. Bref, on attend que les pièces
10 rentrent. Le chantier démarre tranquillement.

11 Après, il y a une période de construction
12 intense, disons, puis un achèvement substantiel,
13 une période de tests et finalement, une période de
14 finalisation, ce qu'on appelle la « punch list » où
15 on finalise les derniers détails de finition, et
16 caetera, pour arriver donc en [REDACTED]
17 [REDACTED] à avoir l'usine construite selon
18 ce calendrier.

19 Alors, si on cumule les frais de
20 construction, bien, on obtient cette courbe-là qu'on
21 appelle « la courbe en S ». C'est une expression que
22 vous entendrez souvent, « la courbe en S » qui est
23 typiquement la manière de représenter les coûts
24 cumulés de construction d'un projet. Donc, voilà.

25

1 Alors, si je passe à l'onglet des coûts de
2 construction. Typiquement... excusez-moi, je vais
3 remonter en haut. Donc, nous avons, bon, d'abord
4 les coûts de construction acceptables au PSP GNR,
5 qui ne sont pas les coûts totaux mais une partie de
6 ces coûts.

7 Le taux que nous avons indiqué de
8 subventions attendues qui est de cinquante pour
9 cent (50 %). La part qui va être versée avant la
10 construction, qui va donc nous aider à financer la
11 construction. La portion de quinze pour cent (15 %)
12 qui ne sera versée qu'après la construction.

13 Et puis, bon, quelques dates, et caetera.
14 Là, on parle le [REDACTED] pour la mise en
15 service. Ensuite, nous avons le détail des coûts de
16 construction avec la contingence dont j'ai parlé
17 tout à l'heure, qui est un peu plus bas. Bon, on ne
18 détaillera pas ces coûts.

19 La contingence qui est ici, qui est donc de
20 [REDACTED] sur seulement les coûts de
21 construction. Ce qui nous paraissait correct au
22 départ. Les ingénieurs, en ce moment, les ingénieurs
23 indépendants ont tendance à nous pousser plutôt vers
24 un quinze (15 %), vingt pour cent
25 (20 %).

1 Donc, ça va être à voir si on doit la
2 réviser ou pas. Mais au moins, il y avait quand
3 même une contingence considérée acceptable, à ce
4 moment-là.

5 Alors, vous allez certainement me poser la
6 question : « Est-ce qu'on pourrait réduire ces
7 coûts de construction? » La réponse, c'est... Bien,
8 ce sont des coûts qui sont calculés au plus serrés.
9 Ce sont des coûts de construction clés en main.
10 Donc, qui déjà incluent des contingences.

11 Si nous réduisons ces coûts, nécessairement
12 ça va devoir se faire au détriment de la qualité et
13 de la sécurité de l'usine. Ça va vouloir dire qu'on
14 va devoir prendre plus de risques en termes de
15 santé sécurité.

16 Ça va dire qu'on va devoir acheter des
17 équipements de constructeurs moins connus, moins
18 référencés, des technologies moins prouvées. Ça
19 veut dire qu'on va devoir prendre, faire des choix.

20 Comme par exemple, nous, nous exigeons
21 toujours que la matière soit déversée dans un sas à
22 pression négative. On n'accepte pas les projets où
23 la matière serait déchargée à l'extérieur.
24 Naturellement, si on évite le sas à pression
25 négative, bien, on peut sauver des coûts, mais ça

1 va être au détriment de la gestion des odeurs et
2 donc de l'acceptabilité sociale.

3 Donc, tout ce que nous ferons pour diminuer
4 ce coût-là va nécessairement se faire au détriment
5 de la qualité et de la sécurité du projet et de la
6 fiabilité. On peut aussi réduire le bâtiment
7 administratif, ce qui se fera au détriment du
8 confort des employés, et caetera.

9 Donc, il n'y a pas énormément de gains à
10 faire, en tout cas, raisonnablement, selon nous, en
11 tout cas, par rapport à ces coûts. Donc, voilà.

12 Ensuite, je vais aller à l'onglet
13 « financement » où là... Bon, on va commencer par
14 le coût de l'équité. Le coût de l'équité, dix pour
15 cent (10 %), c'est le coût de l'équité de notre
16 actionnaire Xebec.

17 Donc, rien de confidentiel, c'est une
18 entreprise publique. Donc, toute l'information est
19 disponible. Donc, c'est ce qu'on a admis comme coût
20 d'équité.

21 Bon, là, on a considéré qu'on était
22 l'unique investisseur, pour des raisons de
23 confidentialité. Évidemment, notre rendement
24 calculé sur vingt (20) ans.

25 Ensuite de ça, on passe à la dette. Donc,

1 comme on l'a dit, [REDACTED]
2 d'endettement par rapport au coût du projet. Un
3 ratio de service de la dette de [REDACTED]
4 [REDACTED], en partant.

5 Le taux d'intérêt est de sept point cinq
6 pour cent (7,5 %), ce qui, à l'époque, était un
7 petit peu plus cher qu'une banque traditionnelle.
8 Aujourd'hui, ça serait probablement plus proche,
9 avec des frais d'attente de cinquante (50) points
10 de base et des « up-front fees » de deux points de
11 base... de cent (100) points de base, pardon, qui
12 sont au marché. Et une période d'« amortization »
13 de dix-neuf point cinq (19.5) ans. Pourquoi dix-
14 neuf point cinq (19.5) ans? C'est parce que la
15 banque se prend toujours un coussin de six mois à
16 la fin, pour des raisons de sécurité.

17 L'équité donc de [REDACTED]
18 comme on a dit, la dette long terme, [REDACTED]
19 [REDACTED] Donc, voilà. On retrouve ici les
20 frais de transaction, le « working capital », et
21 voilà.

22 Les réserves, comme je l'ai expliqué, il y
23 aurait une réserve de service de la dette de six
24 mois, qui est imposée par le prêteur à être
25 « fundé » au départ. Et comme je l'expliquais, la

1 réserve de maintenance, qu'on devrait voir ici, a
2 été diluée dans les OPEX, mais ça, c'est quelque
3 chose que nous devons corriger parce que même si
4 on ne la « fund » pas au départ, il va valoir qu'on
5 la fasse... qu'on commence à la faire apparaître
6 dès le premier exercice. Et cette réserve est
7 censée s'assurer que toutes les maintenances
8 majeures qui sont planifiées à l'avance sur les
9 vingt (20) prochaines années pourront se financer
10 sans difficulté quels que soient les résultats de
11 l'entreprise. Donc, même si l'entreprise avait des
12 problèmes de rentabilité, on veut s'assurer qu'on
13 ait toujours les fonds, en réserve, nécessaires
14 pour changer les pièces importantes, effectuer les
15 réparations importantes planifiées. LC Fees; ça,
16 c'est le montant de la... c'est le frais de la
17 lettre de crédit qui est exigée par le ministère de
18 l'Environnement. Voilà.

19 Et alors, c'est donc cette petite case là,
20 NRCan Financing, ça, c'est le programme fédéral du
21 fond pour les combustibles propres auquel le projet
22 n'a pas obtenu de subvention, mais on l'avait
23 prévu, disons, dans la modélisation, c'est pour ça
24 que vous le voyez, ici.

25 Je vais passer maintenant à l'onglet sur

1 les frais d'opération. Donc, les points importants
2 à noter. Alors, le point le plus important, c'est
3 ça, c'est la nature de la matière. Donc, on a prévu
4 à peu près [REDACTED]
5 de matières. L'essentiel étant le lisier de porc,
6 qui, comme je l'ai dit, est une matière peu
7 méthanogène, mais malheureusement, dans ce secteur-
8 là, c'est ce que nous avons de disponible. [REDACTED]

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

13 Ça, c'est deux items là sont les plus
14 intéressants parce que c'est ceux-là qui ont le
15 pouvoir méthanogène le plus important. Et c'est ça
16 qui fait le succès du projet. Parce que même si on
17 arrivait à augmenter, et on pourrait le faire,
18 probablement, la quantité de lisier de porc,
19 malheureusement, on a fait nos calculs, ça ne
20 permettrait pas d'améliorer substantiellement les
21 résultats financiers du projet. C'est vraiment sur
22 [REDACTED] que la
23 production de GNR va se multiplier. Donc, voilà.

24 Ici, nous avons, bien, la production de gaz traduit
25 en gigajoules, le prix que nous souhaitons,

1 que nous projetons pour ce projet, qui est de
2 quarante-cinq dollars le gigajoule (45 \$/GJ). Donc,
3 vous voyez que, là, on atteint un peu le maximum
4 proposé par Énergir parce que, justement, on est
5 dans un projet qui est moins riche que certains
6 autres à cause des questions de matières que je
7 viens de vous expliquer. On a mis une inflation de
8 deux pour cent (2 %) pour être conservateur. C'est
9 sûr que c'est un chiffre qui pourrait être
10 challengé et révisé. Mais ça, c'est un défi que
11 nous avons actuellement. Ici, l'inflation, je
12 pense, quand toutes les industries... et pour être
13 bien honnête, on n'a pas encore la réponse parfaite
14 à cet enjeu.

15 On va avoir également des revenus de ce
16 qu'on appelle un « tipping fee » qui va venir des
17 boues du [REDACTED]
18 [REDACTED] Donc, ils nous paieront un petit
19 montant pour traiter leur matière. Donc, ça, c'est
20 un revenu additionnel qui... bien, qui est bien
21 appréciable dans ce projet-là, même si ce n'est pas
22 énorme, comme vous le voyez, parce qu'il y a
23 beaucoup de pression à la baisse sur les « tipping
24 fee ».

25 En revanche, si pour la [REDACTED],

1 [REDACTED] vont payer le transport pour nous
2 apporter la matière et payer pour récupérer le
3 digestat. Pour [REDACTED], on va devoir leur
4 payer une partie de leur transport. Donc, ça, ce
5 sont des frais que vous voyez ici. Ce qui fait que,
6 effectivement, ça va neutraliser une partie des
7 revenus que nous allons obtenir de par le « tipping
8 fee ». Donc, malheureusement, « tipping fee », ici,
9 ne sera pas la panacée.

10 Ensuite, nous avons des coûts de
11 traitement. Alors, ces coûts-là, d'habitude, nous
12 les calculons, mais dans ce cas-là, comme nous
13 avons eu une étude de pré faisabilité assez précise
14 qui a été faite par une firme d'ingénierie, nous
15 avons simplement mis les montants en valeur absolue
16 qu'ils nous ont donnés. Donc, voilà, pour être un
17 peu plus... un peu plus précis, un peu plus
18 réaliste.

19 Donc, voilà. Après nous avons la main-
20 d'oeuvre. Nous prévoyons [REDACTED] employés, un
21 directeur d'usine, [REDACTED] techniciens
22 seniors et [REDACTED] technicien un peu moins
23 senior. [REDACTED] employés c'est une moyenne acceptable.
24 Ça pourrait être plus si, par exemple, on voulait
25 avoir deux équipes.

1 Difficile de descendre en-dessous sans...
2 encore une fois, sans mettre en... en cause la
3 sécurité et la fiabilité des opérations, parce que
4 les gens prennent des vacances, les gens peuvent
5 être malades, etc., donc on commence à se mettre à
6 risque. Donc, voilà.

7 Et en plus de ça, nous avons un contrat dit
8 d'O&M, opération et maintenance, que j'appelle
9 plutôt un contrat d'assistance technique, car en
10 fait, bon, la biométhanisation est une industrie
11 nouvelle. Nos employés ont une certaine expertise,
12 mais pas totale. Ils auront besoin d'assistance
13 technique. En générale, cette assistance technique
14 est souvent fournie par le technologiste, qui
15 produit les... les équipements de purification.
16 Donc, ça nous prend une entreprise qu'on peut
17 appeler vingt-quatre heures (24 h) sur vingt-quatre
18 (24 h), sept jours sur sept et qui puisse nous
19 dépanner en cas de problème.

20 Donc, on a mis un coût de [REDACTED]
21 [REDACTED] par année, ce qui est
22 raisonnable. Ça pourrait être plus, ça peut
23 difficilement être moins. On pourrait aller jusqu'à
24 sous-traiter l'ensemble des opérations, mais en
25 général l'histoire prouve qu'on est mieux d'opérer

1 au maximum nous-mêmes un projet et d'essayer de...
2 de... comment dire... d'internaliser la compétence
3 au maximum dans nos projets. Voilà.

4 Ensuite, nous avons bien des frais
5 d'administration puisque nous aurons un commandité
6 qui va gérer le projet. On estime les frais généraux
7 de gestion à [REDACTED]
8 [REDACTED] par année en comptabilité, en frais
9 légaux, en audit, en frais de consultants.

10 Des frais d'administration et d'assurance,
11 [REDACTED] ça coûte
12 très cher les assurances. Les deux dernières années,
13 les coûts d'assurance ont énormément augmenté. On
14 est obligé de vivre avec. Et ça, c'est basé sur des
15 vraies cotations de compagnies d'assurance.

16 Les taxes municipales, les frais d'injection
17 que... que facture Énergir donc pour... pour pouvoir
18 injecter dans leur réseau. Et puis finalement bien
19 le loyer du terrain. [REDACTED]

20 [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25



Après, on a quelques éléments sur les amortissements, mais sur lesquels je passerai plus rapidement. On se prévoit toujours au moins un mois de... de fonds de roulement. Et puis voilà. Donc ça, ça fait le tour de l'onglet des opérations.

Cet onglet-là c'est un onglet, le « time-base », c'est un onglet qui détaille les frais de construction mois par mois durant la phase de construction. L'intérêt de cet onglet-là c'est simplement de calculer les frais financiers que nous allons payer sur la dette quand nous allons la déboursier durant la phase de construction. Donc, je... je vais passer sur... rapidement sur cet onglet en essayant d'arriver jusqu'à l'onglet suivant.

Cet onglet-là, encore une fois dans la phase de construction, présente l'usage des fonds versus les sources de fonds mois par mois durant la phase de construction. Et le... le but de cet onglet c'est de commencer à... à présenter un bilan puisque la société de gestion... la société en commandite aura été créée. Et donc, à partir du moment où on commence à avoir des... des dépenses, des investissements, on va devoir avoir un bilan

1 qui va se créer. Donc, ça permet d'ouvrir le bilan
2 de la société et de commencer à le comptabiliser.

3 Ensuite de ça, nous avons... nous passons
4 aux opérations. Nous avons un modèle de... d'état
5 des résultats des opérations mois par mois. Au
6 niveau de l'état des résultats et des « cashflows »,
7 sur lequel je vais passer très rapidement. Parce
8 qu'en fait le seul but de cet onglet c'est de
9 préparer l'état financier annuel que voilà avec
10 donc le... l'état des résultats, les « cashflows »
11 et le bilan.

12 Donc, on va démarrer en [REDACTED]
13 [REDACTED] avec une production de gaz qui, la
14 première année, sera seulement [REDACTED]
15 [REDACTED] mais qui va passer dès la deuxième année
16 à plus de [REDACTED] donc pour votre
17 information, [REDACTED]
18 [REDACTED] c'est vraiment un minimum pour un
19 projet de biométhanisation. Là, on est juste un peu
20 au-dessus. Idéalement, si on avait pu avoir un [REDACTED]
21 [REDACTED] ça aurait été préférable.
22 Et vous avez la conversion en gigajoules en dessous.
23 Donc, on est quand même sur un projet qui est un
24 petit peu serré. Donc, il faut faire attention.

25

1 Ensuite, bien, vous avez l'état des
2 résultats très classique avec les revenus qu'on a
3 vus tout à l'heure, les revenus de GNR et les
4 revenus « tipping fees » qui viennent donc des deux
5 industriels qui nous versent la matière. Après ça,
6 les dépenses d'opération, les coûts fixes, les
7 frais administratifs, l'EBITDA.

8 Et nous arrivons finalement au résultat
9 net, déficitaire la première année, et qui devient
10 positif dès la deuxième année et qui s'apprécie
11 avec le temps parce que, par le biais de
12 l'inflation qui augmente les revenus qui augmente
13 aussi les charges mais il ne faut pas oublier que
14 nous avons une dette de type hypothécaire à coûts
15 fixes. Donc, notre marge augmentant, on arrive
16 finalement à améliorer notre rentabilité avec le
17 temps, voilà.

18 Ensuite, l'état des « cashflows », très
19 traditionnel. Je vais passer là-dessus. Et le bilan
20 qui va évoluer au fur et à mesure, où nous aurons,
21 évidemment, nos équipements, notre usine, notre
22 dette à long terme.

23 L'équité de [REDACTED]
24 qu'on a injectés, au départ. Et la ligne
25 « Retained Earnings » qui est, en fait, les

1 dividendes, les dividendes que l'on va se payer,
2 année après année, qui vont diminuer l'équité
3 globale du projet jusqu'à un moment où la courbe va
4 s'inverser et où finalement, l'amélioration de la
5 rentabilité du projet va compenser le versement des
6 dividendes, et où finalement l'équité va ré-
7 augmenter du projet jusqu'à la fin, jusqu'à la fin.
8 Donc, voilà.

9 Et alors, à la fin, peut-être, simplement
10 je vais passer tous ces calculs de support. Peut-
11 être pointer ce ratio qui est le ratio de la dette,
12 alors, de la dette portant intérêts nets sur l'
13 EBITDA de [REDACTED] Donc,
14 juste pour vous donner quelques repères.

15 Dans le financement traditionnel
16 corporatif, le bon chiffre c'est « 3 ». Donc, une
17 entreprise, on considère qu'elle est bien financée
18 quand sa dette portant intérêts ne dépasse pas
19 trois fois l'EBITDA. En d'autres termes, que la
20 dette est remboursable en trois années d'EBITDA.

21 Par contre, dans un financement de projets,
22 on peut très bien aller à sept (7), même à huit
23 (8), voire à neuf (9). Donc, à [REDACTED]
24 [REDACTED] on est très correct. On est très correct à
25 ce niveau-là. Et ce ratio va en diminuant. Donc,

1 voilà, je voulais simplement mentionner ce point.

2 Ensuite, ça, c'est un onglet de calculs de
3 la dette senior. Je vais passer rapidement là-
4 dessus parce que c'est vraiment juste un onglet de
5 calculs. Un onglet sur les réserves. Comme je l'ai
6 dit, on a une réserve de service de la dette que
7 nous allons devoir constituer, et s'assurer qu'elle
8 est maintenue et qu'elle est « inflatée ».

9 Il n'y pas de réserve d'O&M parce que ce
10 n'est plus demandé par le marché, à l'heure
11 actuelle. Mais il y a une réserve de maintenance
12 majeure qui devra être remise, de manière
13 apparente, ici et non cachée dans les OPEX, comme
14 c'est le cas, actuellement. C'est un peu optique,
15 mais les banquiers vont l'exiger. L'ingénieur
16 indépendant va nous le demander, aussi. Donc,
17 voilà.

18 Et finalement, le dernier onglet, c'est
19 l'onglet sur le financement NRCan [REDACTED]
20 [REDACTED] Donc, finalement, qui ne sera pas
21 utilisé.

22 Voilà. Donc, ça fait le tour de ma
23 présentation. J'espère que ce n'est pas trop
24 indigeste, mais c'est ce à quoi ressemble un modèle
25 financier de financement de projets très classique.

1 Vous verriez des modèles de parcs éoliens, de parcs
2 solaires ou de barrages, ça serait à peu près la
3 même chose.

4 La complexité qu'il y a dans nos projets,
5 c'est la matière, la nature de la matière. Le fait
6 que toute la matière n'a pas le même poids
7 méthanogène, qu'elle n'a pas nécessairement le même
8 coût, qu'il y a des coûts de transport. Donc, la
9 matière n'est ni infinie ni gratuite dans notre
10 cas. C'est ce qui induit un élément de risques
11 supplémentaires par rapport, par exemple, à un
12 projet éolien. Voilà! Écoutez, je vais m'arrêter
13 là. Et puis je vais ouvrir aux questions s'il y en
14 a.

15 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

16 Oui, Madame la Présidente, on va être prêt pour les
17 contre-interrogatoires des intervenants.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 En fait, je pense que les contre-interrogatoires
20 devront avoir lieu demain matin, parce que... À
21 moins que vous ayez une question puis que vous ne
22 soyez pas disponibles demain matin. Mais il est
23 quinze heures cinquante (15 h 50)...

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Je serai disponible demain matin. C'est parfait.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Parce qu'il est quinze heures cinquante
3 (15 h 50). Alors, on se reverra demain à neuf
4 heures (9 h). Et puis à ce moment-là les contre-
5 interrogatoires sur votre présentation pourront
6 avoir lieu. Je vous remercie tous de votre
7 collaboration et puis on se revoit demain matin à
8 neuf heures (9 h).

9 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

10 C'est bon. Merci, Madame la Présidente.

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Madame la Présidente, nous n'aurons pas de
13 questions. Alors je voulais juste vous l'annoncer
14 d'avance. Ça sera ça de fait. Merci.

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Madame la Présidente, nous non plus on n'aura pas
17 de questions pour ces témoins-là. J'indiquerai
18 également que je dois m'absenter demain, et c'est
19 madame Veilleux qui va être ici pour le ROÉÉ.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Je vous remercie de m'aviser.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Et, Madame la Présidente, j'ai dit que j'avais des
24 questions. J'ai une question d'intendance à vous
25 adresser. Juste pour confirmer. Mon analyste me

1 demande. Alors, demain matin, c'est ce contre-
2 interrogatoire, la preuve de la FCEI. Et après, en
3 audience publique non confidentielle, vous avez
4 prévu... on commence avec l'AQPER pour sa preuve
5 publique. Et nous serons après?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 O.K. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE:

11 Alors, l'autre mouvement qui a été fait, c'est,
12 l'ACIG a été reportée à la fin des intervenants et
13 passera fort probablement jeudi.

14 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

15 Madame la Présidente, excusez-moi, juste une
16 question de précision. Est-ce qu'on pourrait
17 évaluer, puis je comprends que peut-être la nuit
18 porte conseil, mais est-ce qu'on pourrait évaluer,
19 avant de terminer l'audience d'aujourd'hui, quel
20 intervenant pense avoir des questions sur la
21 présentation du modèle financier? Est-ce que ce
22 serait possible de faire un tour de table s'il vous
23 plaît?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bien, je ne sais pas si les procureurs veulent se

1 prononcer immédiatement sur le temps. Je peux
2 demander. Maître Sicard, est-ce que vous êtes en
3 mesure de savoir combien de temps?

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Non. Ça ne devrait pas être très long, mais je peux
6 difficilement... Vous savez, quand on commence,
7 dépendant des réponses, puis c'est très technique
8 tous ces chiffres. Alors, l'éclairage va peut-être
9 amener d'autres questions. C'est difficile, Maître
10 Boudreau, je suis désolée, je ne peux pas... je ne
11 peux pas vous répondre.

12 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

13 C'est peut-être plus pour sonder l'intérêt qu'un
14 temps précis. O.K.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Mais il y a un intérêt, ça, c'est certain.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Écoutez, je pense qu'on verra demain, parce que les
19 gens vont profiter probablement de la soirée pour
20 regarder les questions, analyser et puis savoir
21 exactement quelles questions ils veulent vous poser
22 suite aux explications de monsieur Mounier sur la
23 pièce en question. C'est beau?

24 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

25 Parfait. Merci, Madame la Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On se revoit demain matin à neuf heures (9 h).

3 Merci.

4 AJOURNEMENT

5

6

7 SERMENT D'OFFICE :

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

14

15 ET J'AI SIGNE:

16

17

18

Sténographe officiel. 200569-7