

**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 21 SEPTEMBRE 2022  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 37 - 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 de 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>
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'AQPER HUIS CLOS (suite)	
GÉRARD MOUNIER	
BENOÎT LAMONTAGNE	
ARTHUR DELAPORTE	
PASCAL CORMIER	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT	30
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	41
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	55
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	61
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	63
PREUVE DE LA FCEI HUIS CLOS	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT	77
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	117
CONTRE-INTERROGÉ PAR Mme EUGÉNIE VEILLEUX	124
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	130
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	137

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingt et  
2 unième (21e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt et un (21)  
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 tout le monde. Avant de recommencer avec le  
15 contre-interrogatoire du panel confidentiel de  
16 l'AQPER, j'ai un petit point d'intendance. Maître  
17 Thibodeau...

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Bon matin.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bon matin. Je ne sais pas si madame Dallaire est  
22 là, mais, hier, elle a pris un engagement de nous  
23 faire parvenir une nouvelle version de l'article  
24 11.1.3.5 concernant le calcul du règlement  
25 financier. On se demandait si, dans le même

1 article, tant qu'à nous faire parvenir le nouvel  
2 article, elle pouvait y faire mention dans cet  
3 article-là du seuil minimal pour l'entente  
4 contractuelle de douze (12) mois qu'elle nous avait  
5 parlé lors de son témoignage, ainsi que du  
6 paragraphe que la Régie avait suggéré dans sa  
7 dernière DDR 31, et dont vous nous aviez répondu le  
8 quinze (15) septembre, la dernière phrase sur...  
9 Alors, si vous pouviez inclure les trois  
10 modifications, ça serait bien gentil.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 J'ai eu un hochement de tête franc et enthousiaste.  
13 Donc, oui, il n'y a pas de problème.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Je vous remercie, Maître Thibodeau. Alors,  
16 Maître Boudreau, on va retourner à votre panel.

17

18 PREUVE DE L'AQPER HUIS CLOS (suite)

19

20 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

21 Oui. Bonjour, Madame la Présidente.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Et nous étions à maître Sicard pour le contre-  
24 interrogatoire. Je vois monsieur Cormier. Mais est-  
25 ce que les trois autres sont là? Oui. O.K. Alors on

1 peut y aller.

2

3 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingt et  
4 unième (21e) jour du mois de septembre, ONT

5 COMPARU :

6

7 GÉRARD MOUNIER,

8 BENOÎT LAMONTAGNE,

9 ARTHUR DELAPORTE,

10 PASCAL CORMIER,

11

12 LESQUELS témoignent sous la même affirmation  
13 solennelle, déposent et disent :

14

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

16 Est-ce que vous m'entendez bien, Maître Boudreau?

17 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

18 Oui, on vous entend bien.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Alors, Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.

21 Bonjour, Madame la Présidente et bonjour aux  
22 témoins et à tout le monde qui nous écoute et aux  
23 régisseurs.

24 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Mounier. Mes questions  
25 évidemment vont s'adresser à vous puisque vous nous

1           avez fait cette présentation. Alors, dans un  
2           premier temps, vous nous avez dit que votre  
3           compagnie a fait l'analyse de trente et un (31)  
4           projets au Québec. J'ai bien compris? Il faut que  
5           vous parliez parce que...

6           M. GÉRARD MOUNIER :

7           R. Oui, oui.

8           Q. **[2]** ... le sténographe ne peut pas prendre vos  
9           signes de tête. Merci.

10          R. Oui, Maître Sicard.

11          Q. **[3]** Maintenant, de ces trente et un (31) projets,  
12          comme ce sont des projets au Québec, vous en avez  
13          combien qui sont en opération en date  
14          d'aujourd'hui, c'est-à-dire qui produisent du GNR?

15          R. Aucun projet est en opération actuellement. Ce sont  
16          tous des projets qui sont en développement.

17          Q. **[4]** Est-ce qu'ils sont tous en développement ou  
18          s'il y en a qui sont morts de leur belle mort une  
19          fois que vous en avez fait l'analyse?

20          R. Alors, certains sont considérés comme morts, c'est-  
21          à-dire que nous avons soit décliné, soit qu'il  
22          était abandonné par le promoteur. Je vous dirais  
23          qu'il y a... Si je vais plus en détail, il y a un  
24          projet qui n'injecte pas, mais qui pourrait être en  
25          opération mais qui ne parvient pas à injecter pour



1 l'instant. C'est un cas un petit peu à part. Mais  
2 actuellement, voilà, c'est ça.

3 Q. **[5]** Mais il y en a combien qui ne vont plus de  
4 l'avant? Sur les trente et un (31), il y en a  
5 combien qui sont encore vivants?

6 R. Je n'ai pas le chiffre exact, mais je vous dirais,  
7 il y en a peut-être une dizaine qui sont considérés  
8 comme n'étant plus actifs dans notre pipeline de  
9 projets, soit parce qu'on les a déclinés, soit  
10 parce qu'ils ont été abandonnés par le promoteur.

11 Q. **[6]** O.K.

12 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

13 Maître Sicard, si vous voulez avoir le chiffre  
14 exact, peut-être qu'on pourrait le prendre comme  
15 engagement si vous voulez une information plus  
16 précise.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Bien, à peu près dix (10), là, ça nous donne le  
19 tiers de trente et un (31), ça... pour moi, ça va  
20 me... ça me donne une idée de grandeur, là, je ne  
21 cherche pas à ce niveau-ci des chiffres précis,  
22 mais des informations, là, plus... plus générales  
23 de l'aspect de cette « business » qu'est le GNR  
24 pour le moment. Merci. Mais c'est gentil de  
25 l'offrir.

1 Q. **[7]** Alors pour le... vous me dites, là, qu'il y  
2 quelqu'un qui pourrait, il y en a un qui pourrait  
3 injecter, mais qui n'injecte pas. Est-ce que  
4 c'est... c'est parce qu'il n'a pas contracté pour  
5 vendre son GNR ou...?

6 R. Non, parce que le... le contrat de GNR évidemment  
7 est signé bien avant que la construction démarre.  
8 Donc, si l'usine a été construite et qu'elle  
9 n'injecte pas c'est parce qu'elle a des difficultés  
10 techniques, qui font en sorte qu'elle n'est pas  
11 capable d'injecter.

12 Q. **[8]** Ah. Bon. O.K. Maintenant savez-vous quand elle  
13 espère injecter et régler ses problèmes techniques?

14 R. Non, je ne pourrais pas m'avancer là-dessus.

15 Q. **[9]** C'est des problèmes plus sérieux. O.K.

16 R. Oui, forcément.

17 Q. **[10]** Maintenant des... des à peu près vingt (20)  
18 projets qui restent et qui espèrent être en  
19 opération éventuellement, savez-vous combien ont  
20 participé à un appel d'offres d'Énergir ou à des  
21 ententes de gré à gré avec Énergir?

22 R. Alors potentiellement tous ces projets pourraient  
23 être en négociation. Alors certains ont déjà des  
24 négociations avec Énergir. Certains pourraient en  
25 avoir, certains en ont commencé. Je n'ai pas

1 connaissance qu'un seul de ces projets ait  
2 soumissionné dans l'appel d'offres d'Énergir, mais  
3 ça ne veut pas dire qu'ils ne l'ont pas fait. Ça  
4 veut dire que j'en ai pas connaissance. Il est  
5 possible qu'il y en ait un qui a soumissionné peut-  
6 être, mais peut-être deux, mais je ne penserais pas  
7 plus que ça.

8 Q. **[11]** O.K. Je vous reviendrai possiblement sur cette  
9 question-là tout à l'heure. Maintenant dans ceux  
10 qui ont eu des discussions de gré à gré savez-vous  
11 combien?

12 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

13 Madame la Présidente, pour ce niveau de détail je  
14 propose que les lignes de question s'adressent plus  
15 à monsieur Gabriel Durany, qui a une connaissance  
16 un peu plus approfondie, là, de sa position des  
17 membres, donc...

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Madame... Maître Boudreau, c'est votre panel. Les  
20 témoins, si quelqu'un est plus qualifié, je...  
21 j'invite juste les témoins à... à s'avancer avec  
22 l'image et à donner les... les réponses, si c'est  
23 possible de les avoir.

24 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

25 De... de mon... de mon opinion, monsieur Mounier va

1 être plus apte à répondre à des questions de nature  
2 financière puis sur le modèle.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Je vais y revenir après.

5 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

6 Oui.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 O.K.

9 Q. **[12]** Alors est-ce que... est-ce qu'il y a un membre  
10 du panel qui peut me donner une réponse à la  
11 question?

12 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

13 Maître Sicard, pour un point de clarification en  
14 fait, les membres du panel ici ce sont les membres  
15 du huis clos. Le témoin auquel je vous réfère c'est  
16 monsieur Gabriel Durany, qui fait partie de notre  
17 preuve publique.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 O.K. Alors je reviendrai en preuve publique. Et je  
20 peux poser cette question sans problème en preuve  
21 publique, là.

22 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

23 Oui, oui.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 C'est pas des informations privilégiées, combien de

1 membres ont discuté ou combien de ces projets avec  
2 Énergir?

3 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

4 En effet.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Il n'y aura pas de problème. O.K.

7 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

8 Oui.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Q. **[13]** Maintenant dans les projets vous nous avez  
11 parlé, là, que le projet, Monsieur Mounier,  
12 l'exemple que vous nous donniez, si j'ai bien noté,  
13 était un projet qui allait livrer à terme, là, [REDACTED]  
14 [REDACTED] ou à peu près.

15 J'ai bien compris?

16 R. Oui, un petit peu plus. [REDACTED]  
17 [REDACTED]

18 Q. **[14]** O.K. Vous nous avez... maintenant dans les  
19 projets que vous avez étudiés savez-vous si c'est  
20 un des volumes les plus bas?

21 R. Oui, on peut dire ça effectivement parce qu'en-  
22 dessous de ce volume-là je ne pense pas qu'un  
23 projet soit viable.

24 Q. **[15]** O.K.

25 R. Donc, oui, c'est un relativement petit projet, donc

1 oui c'est un des plus bas.

2 Q. [16] Et dans les projets qui sont toujours vivants  
3 pouvez-vous me donner une idée des volumes? Le  
4 volume le plus haut, par exemple? Ça n'a pas besoin  
5 d'être précis, précis, là, mais me donner une idée  
6 de grandeur, là, des volumes des projets. Je vois un  
7 des témoins, là, qui lève la main. Est-ce que c'est  
8 parce qu'il a la réponse?

9 R. Je vous dirais... je vous dirais... j'irais jusqu'à

10

11 Q. [17] O.K. Donc...

12 R. Millions de mètres cubes par année pour le plus  
13 gros.

14 Q. [18] Le plus gros projet serait à [REDACTED]  
15 [REDACTED] à peu près.

16 R. Oui.

17 Q. [19] O.K. Maintenant quand vous faites l'analyse des  
18 chiffres vous nous avez dit à [REDACTED]  
19 [REDACTED] le prix qu'ils devaient  
20 demander était de quarante-cinq dollars du gigajoule  
21 (45 \$/GJ). Si on est à [REDACTED]  
22 [REDACTED] est-ce que ce projet est en mesure  
23 d'offrir un meilleur prix, quand vous avez fait son  
24 analyse?

25 R. Alors, il n'y a pas une corrélation immédiate entre

1 le volume et le prix. Le prix découle d'un ensemble  
2 de choses. Oui, le volume est important parce que  
3 c'est ce qui génère des revenus.

4 Évidemment, après, il y a les coûts. Il y a  
5 le coût de construction du projet, il y a le coût  
6 de la dette, il y a un nombre de facteurs  
7 additionnels.

8 Je vous dirais, d'une manière générale,  
9 d'une manière approximative, il n'y a aucun projet  
10 au Québec qui fonctionnerait à moins de trente-cinq  
11 dollars du gigajoule (35 \$/GJ).

12 Après ça, je vous dirais que les bons  
13 projets, les meilleurs projets que nous avons  
14 actuellement seraient plutôt dans les trente-huit  
15 (38 \$/GJ), trente-neuf dollars du gigajoule  
16 (39 \$/GJ).

17 Et nous avons des projets, disons, plus  
18 petits qui ont... bien, qui ont un peu moins de  
19 matière, un peu moins méthanogène, moins de revenus  
20 accessoires, comme celui que nous avons présenté,  
21 où là, on est obligé de « toper » le quarante-cinq  
22 dollars du gigajoule (45 \$)/GJ.

23 Donc, voilà un petit peu le « range » que  
24 je pourrais vous donner.

25 Q. [20] O.K., mais est-ce que je dois comprendre de

1 votre témoignage, aujourd'hui, puis le témoignage  
2 que vous avez rendu hier, que considérant le volume  
3 de livraison de [REDACTED]  
4 [REDACTED] c'est quand même exceptionnel et c'est  
5 prendre un grand risque que de faire un projet aussi  
6 petit?

7 R. Ce n'est pas exceptionnel. C'est un projet typique,  
8 je dirais, de l'industrie québécoise, des projets  
9 agricoles de taille moyenne. Oui, ce sont des  
10 projets risqués. Ils sont tous risqués.

11 Effectivement, c'est un projet qui n'a pas  
12 un très gros volume, qui n'a pas une très grosse  
13 matière méthanogène et qui n'a pas beaucoup de  
14 revenus accessoires.

15 Donc, effectivement, il serait dans une  
16 zone de risque économique un petit peu plus grande  
17 que d'autres, mais il n'est pas non plus... ce  
18 n'est pas un projet marginal, non plus. C'est un  
19 projet tel que nous voudrions en développer  
20 d'autres au Québec.

21 Donc, on n'a pas pris un cas extrême, si  
22 vous voulez. On n'a pas pris un cas extrêmement  
23 négatif, non. C'est un cas, je dirais, standard du  
24 marché de la biométhanisation agricole.

25 Q. [21] O.K. Maintenant, vous nous avez également dit,



1 hier, que dans votre prévision... Bon, vous nous  
2 avez dit que vous avez préparé des coûts de  
3 construction qui sont très serrées dans vos  
4 chiffres. Mais vous nous avez également dit que  
5 votre prévision de coûts avait une marge erreur de  
6 vingt-cinq pour cent (25 %) ? J'ai bien...

7 R. Oui.

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

9 R. Oui.

10 Q. **[23]** J'ai bien compris. Maintenant, quand vous  
11 calculez le prix ou que vous suggérez un prix de  
12 quarante-cinq dollars du gigajoule (45 \$/GJ), sur  
13 cette marge d'erreur de vingt-cinq pour cent  
14 (25 %), comment vous la prenez en considération  
15 pour fixer le quarante-cinq dollars du gigajoule  
16 (45 \$/GJ) ? Est-ce que c'est clair comme question ?

17 R. Oui. En fait, on ne la prend pas en considération.  
18 On prend ces chiffres bruts parce que c'est ceux  
19 qui nous étaient fournis par la firme d'ingénierie  
20 qui a fait l'étude de pré-faisabilité. Et eux, ce  
21 qu'ils nous disent, c'est : « Vous devez vous baser  
22 sur ces chiffres-là. »

23 Évidemment, quand on va continuer le  
24 développement du projet, on va faire d'autres  
25 études qui vont affiner ces chiffres-là. Et à un

1 moment donné, on va passer à l'étape de la  
2 soumission. Donc, on va faire des soumissions  
3 réelles.

4           Donc, on va retourner voir les contracteurs  
5 que nous avons vus durant l'étude de pré-  
6 faisabilité. Et là, on va leur dire : Attention,  
7 là, vous devez nous faire un prix fixe, définitif,  
8 pour fins de construction. Et ça va être le dernier  
9 prix.

10           Donc, là, on va avoir le prix réel, si vous  
11 voulez. Donc, c'est là où la marge d'erreur de plus  
12 ou moins vingt-cinq pour cent ( $\pm 25\%$ )... Et entre  
13 vous et moi, j'ai rarement vu le moins vingt-cinq  
14 pour cent ( $-25\%$ ), c'est plutôt toujours du plus  
15 (+), malheureusement, surtout en ce moment.

16           Donc, c'est là où on va avoir le prix réel.  
17 Et on devra réajuster notre modèle financier au  
18 complet, en espérant qu'on va le faire aboutir.

19 Q. **[24]** Est-ce que ça veut dire qu'à ce moment-là, le  
20 prix qu'on retrouve dans votre fichier, de  
21 quarante-cinq dollars du gigajoule (45 \$/JG),  
22 risque d'être encore plus, si les coûts sont  
23 augmentés de vingt-cinq pour cent (25%)?

24 R. C'est un risque, effectivement, absolument.  
25 Surtout, en ce moment, avec le contexte d'inflation

1 que nous connaissons, c'est un risque. Alors,  
2 évidemment, on va essayer de travailler sur toutes  
3 les lignes de dépenses du projet pour essayer de  
4 voir si on a moyen de faire des économies pour  
5 compenser des hausses.

6 Par exemple, je vous ai cité dans ma  
7 présentation, hier, le loyer. Bon, je pense qu'on a  
8 été un petit peu conservateur sur le loyer, qu'on  
9 devrait être capable de négocier un loyer un peu  
10 inférieur, [REDACTED]  
11 [REDACTED] Donc, voilà, c'est le  
12 genre de gains qu'on va aller chercher.

13 Même, vous avez raison, on a le risque que  
14 le quarante-cinq dollars le gigajoule (45 \$/GJ) ne  
15 soit plus suffisant d'ici un an, par exemple.

16 Q. [25] O.K. Maintenant, vous avez également parlé, et  
17 c'est quand même un bon montant, là. Il y a un  
18 contrat d'assistance technique...

19 R. Oui.

20 Q. [26] ... parce que c'est un contrat clé en main, de  
21 toute façon. Maintenant, vous avez également  
22 mentionné qu'un des deux actionnaires est une  
23 compagnie qui oeuvre depuis les années soixante  
24 (60) dans ce domaine-là.

25 Est-ce que par hasard, le contrat

1 d'assistance technique est fourni par cette  
2 compagnie ou un de ses affiliés?

3 R. Non, ce n'est pas, ce n'est pas ce qui est prévu.  
4 Ça pourrait être le cas si le projet décidait de  
5 choisir de l'équipement Xebec. Xebec pourrait  
6 offrir un contrat d'assistance technique en même  
7 temps, mais si le projet choisit d'aller vers une  
8 autre technologie, on fera affaire avec un autre  
9 technologie et une autre compagnie de service.  
10 Donc, il n'y a pas de lien direct entre notre  
11 actionnaire et le fait d'assurer le contrat  
12 d'assistance technique au projet.

13 Le mandat de GNR Québec Capital, c'est  
14 d'être neutre technologiquement.

15 Q. **[27]** O.K.

16 R. Donc, on n'est pas là pour financer à tout prix la  
17 technologie Xebec, c'est un accord entre les  
18 partenaires, on se doit d'être neutres  
19 technologiquement.

20 Q. **[28]** Je vous remercie. Maintenant, vous avez  
21 également mentionné, là, quand vous nous présentez  
22 le fichier, cette subvention où vous mettez, et  
23 vous pouvez l'afficher, si vous voulez là, de  
24 mémoire, mais je ne peux pas vous dire sur quelle  
25 page c'était, c'était au tout début.

1                   Vous avez des coûts. Le montant total était  
2                   autour de [REDACTED] puis vous  
3                   aviez un [REDACTED] qui représente quatre-  
4                   vingt-cinq pour cent (85 %) de la subvention qui est  
5                   remise par le gouvernement du Québec, c'est bien ça?

6

7                   R. Oui, oui.

8                   Q. **[29]** O.K. Et ça vous donnait un chiffre, là, d'à  
9                   peu près [REDACTED] Mais quand vous  
10                  calculez le rendement, la dette du projet et tout,  
11                  est-ce que vous déduisez et gardez déduit, ce  
12                  montant de subvention ou vous allez chercher un  
13                  rendement sur tout le coût du projet, y inclus le  
14                  montant de la subvention?

15                 R. Non, le rendement, c'est le rapport entre le  
16                 capital qu'on injecte et les dividendes que l'on  
17                 reçoit. Donc, le coût du projet n'intervient pas  
18                 dans le calcul du rendement.

19                 Q. **[30]** O.K. Mais est-ce que la subvention intervient  
20                 dans le calcul du rendement?

21                 R. Non, absolument pas.

22                 Q. **[31]** O.K. Maintenant, vous avez également indiqué  
23                 que quinze pour cent (15 %) du projet qui est remis  
24                 après la mise en service était un montant  
25                 distribué, là, aux commanditaires, la première

1           année?

2           R. Oui

3           Q. **[32]** Alors, j'aimerais savoir pourquoi ce montant  
4           de subvention qui vient du gouvernement, et donc  
5           des contribuables du Québec, n'est pas directement  
6           alloué pour venir réduire les coûts du projet,  
7           et...

8           R. Parce qu'il l'a déjà... oui.

9           Q. **[33]** Oui.

10          R. C'est parce qu'il l'a déjà été, parce qu'on a dû le  
11          financer. Il n'y a que cette somme-là que nous  
12          n'avons pas touchée, au moment où nous en avons  
13          besoin, c'est-à-dire au moment de la construction,  
14          que nous allons toucher une fois l'usine  
15          construite, donc, à un moment où nous n'en avons  
16          plus besoin, il a fallu le financer.

17                        Donc, il a fallu le financer par de  
18          l'équité et de la dette. Donc, on va utiliser ce  
19          montant pour rembourser ce financement et on va,  
20          financièrement, on va toujours privilégier de  
21          rembourser l'équité d'abord, parce que l'équité  
22          coûte plus cher que la dette et voilà. On pourrait  
23          aussi rembourser la dette, mais financièrement, ça  
24          ne fait pas de sens. La dette étant moins chère que  
25          l'équité.

1 Q. [34] Donc, les commanditaires financent une partie  
2 du projet?

3 R. Absolument.

4 Q. [35] O.K. Et c'est pour cette raison que ça leur  
5 est remboursé directement?

6 R. Absolument, absolument. Il a fallu, pardonnez-moi  
7 l'anglicisme, mais il a fallu « bridger » cette  
8 subvention.

9 Q. [36] O.K. Maintenant, dans ce projet, vous nous  
10 avez indiqué que la connexion au point de livraison  
11 était incluse? Les coûts, là, pour se connecter au  
12 réseau d'Énergir étaient inclus?

13 R. Oui.

14 Q. [37] Le projet que vous nous présentez était à peu  
15 près à quelle distance? Je n'ai pas besoin d'un  
16 chiffre précis, là, mais la distance du réseau  
17 d'Énergir.

18 R. [REDACTED].

19 Donc, il n'y a pas de distance avec le gazoduc qui  
20 passe sur le terrain.

21 Q. [38] O.K. Alors, ça... je pense, Madame la  
22 Présidente, que ça compléterait... ah, non, une  
23 dernière question. Vous nous avez dit que ce projet  
24 va chercher du... principalement du lisier de porc,  
25 du lisier de vache, également, produits agricoles

1 et produits foresterie en petites quantités. De  
2 quelle manière est-ce qu'un producteur s'assure  
3 qu'il va obtenir ses livraisons qu'il a prévues,  
4 là, dans son projet? Est-ce qu'il y a des contrats,  
5 des garanties de signées avec les gens qui vont  
6 fournir le lisier et les autres produits agricoles  
7 et de foresterie?

8 R. Oui, alors on commence à sécuriser  
9 l'approvisionnement en matières en signant des  
10 lettres d'intention avec des agriculteurs pour  
11 minimalement disons sécuriser la matière en  
12 quantité. Et ensuite de ça, ces lettres d'intention  
13 vont se transformer en contrat, en contrat  
14 d'approvisionnement de matières, contrat ferme, où  
15 on va demander à l'agriculteur de s'engager à nous  
16 fournir... à nous fournir la matière pendant un  
17 certain nombre d'années et avec des quantités.  
18 Voilà. Donc, il y a un contrat formel qui est passé  
19 avec les agriculteurs.

20 Q. **[39]** O.K. Maintenant... Maître Boudreau, si vous  
21 pensez que je devrais adresser cette question à un  
22 autre panel, là, je ne sais pas si monsieur Mounier  
23 sera présent dans le prochain panel, mais alors...  
24 Expliquez-moi pourquoi au Québec quatre millions  
25 (4 M)... je pense que dans le milieu du GNR c'est



1 quand même, quatre millions de mètres cubes  
2 (4 Mm3), un petit volume pour un projet de GNR. On  
3 voit des beaucoup plus gros projets aux États-Unis.  
4 Pourquoi le Québec a plusieurs petits projets et  
5 qu'on n'essaie pas d'avoir un... un plus gros  
6 projet où la matière serait... serait envoyée puis  
7 qui... surtout ce projet, là, [REDACTED]  
8 [REDACTED] puis il est collé sur le  
9 réseau donc il y a beaucoup de frais qui peuvent  
10 être un peu moindre, dont les frais de connexion?  
11 Pourquoi ne pas avoir fait un plus gros projet et y  
12 faire venir la matière? Qu'est-ce qui... qu'est-ce  
13 qui se passe avec notre industrie, là, du GNR au  
14 Québec?

15 R. Alors la réponse rapide c'est que les fermes au  
16 Québec sont beaucoup plus petites que les fermes  
17 aux États-Unis. Une des plus grosses fermes  
18 d'élevage que j'ai rencontrée au Québec comportait  
19 mille (1000) vaches. Aux États-Unis, on parle de  
20 dix mille (10 000) vaches pour une ferme de  
21 quantité... de taille raisonnable. Donc, on a une  
22 différence de taille d'exploitation qui est énorme  
23 entre le Québec et les États-Unis. On est sur deux  
24 marchés complètement différents. Donc ça, c'est la  
25 première raison. Donc, il faut aller chercher... il

1 faut aller chercher de la matière auprès  
2 d'exploitations agricoles beaucoup plus petites  
3 qu'aux États-Unis. Et il y a une notion de  
4 distance, c'est-à-dire qu'on ne peut pas étirer la  
5 distance à l'infini. Le rayon d'action je vous  
6 dirais, il est autour d'un projet de  
7 biométhanisation, pour qu'il soit... pour qu'aller  
8 chercher la matière soit rentable et la  
9 transporter, c'est à peu près entre quinze (15 km)  
10 et vingt-cinq kilomètres (25 km), peut-être  
11 maximum, mais on peut pas aller chercher de la  
12 matière à cent (100 km) ou cent cinquante  
13 kilomètres (150 km) ou deux cents kilomètres (200  
14 km). Sinon, nos coûts de transport vont  
15 complètement grever la rentabilité du projet.

16 Alors, oui, il y a... vous avez sûrement  
17 entendu parler au Québec de méga projets de cinq  
18 cents (500 000 t) à sept cent cinquante mille  
19 tonnes (750 000 t), qui sont des projets qui font  
20 appel à un modèle européen. Nous avons beaucoup de  
21 doutes personnellement que ce type de projet soit  
22 réaliste au Québec parce que, comment dirais-je,  
23 l'environnement macroéconomique de l'agriculture  
24 québécoise est très différent. Vous avez des pays  
25 en Europe où vous avez une densité agricole

1 beaucoup plus grande. Et vous pouvez monter un  
2 projet avec d'énormes quantités de matière sur une  
3 distance relativement réduite. Et vous pouvez faire  
4 ça également aux États-Unis parce que vous avez  
5 d'énormes fermes. Vous ne pouvez pas faire ça au  
6 Québec. Un projet de cinq cents (500 000 t) à sept  
7 cent cinquante mille tonnes (750 000 t) c'est cent  
8 cinquante (150) agriculteurs, donc c'est  
9 considérable.

10 Et là, ça vient poser des problèmes de  
11 taille de projet, de camionnage, tous les problèmes  
12 sont démultipliés. Un méga projet, c'est cent  
13 camions par jour, cinq jours par semaine. Donc là,  
14 vous avez un problème d'acceptabilité sociale, etc.  
15 Donc, voilà. Nous nous efforçons d'adapter la  
16 nature et la taille des projets à la  
17 caractéristique de notre industrie.

18 Q. [40] O.K.

19 M. BENOÎT LAMONTAGNE :

20 R. Si vous permettez, Madame Sicard, j'aimerais  
21 compléter en disant que si vous regardez des  
22 données agricoles de justement de l'UPA et tout, la  
23 ferme moyenne typique québécoise est encore environ  
24 à soixante-dix (70) à quatre-vingts (80) vaches ici  
25 au Québec. C'est minuscule. C'est un modèle un peu

1 même unique au... au monde. C'est un choix de  
2 société que nous avons fait, d'avoir encore des  
3 fermes familiales. Donc, pour pouvoir  
4 s'approvisionner en plusieurs dizaine de milliers  
5 de tonnes de fumier lisier, ça prend beaucoup  
6 d'intervenants. On peut citer le projet de Warwick,  
7 qui est en opération, où douze (12) agriculteurs se  
8 sont unis pour pouvoir lever le projet. Le projet  
9 typique de GNR avec le monde agricole ressemblera  
10 environ à ça. Donc c'est malheureusement très  
11 difficile de comparer au marché américain, où une  
12 seule ferme a l'ensemble de la matière pour pouvoir  
13 rentabiliser une installation.

14 Q. [41] Merci. Ça complète mes questions. Merci  
15 beaucoup.

16 DISCUSSION

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie, Maître Sicard. Maître Hamelin,  
19 vous ne changez pas d'idée sur le fait que vous  
20 n'avez pas de questions? Non. D'accord. Maître  
21 Therriault de la FCEI, vous-même?

22 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

23 Bonjour, Madame la Présidente. Jean-Philippe  
24 Therriault pour la FCEI. Me donneriez-vous juste  
25 une minute pour parler à mon analyste?

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

4 Merci. Juste un instant.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vais faire le tour des autres pendant ce temps-  
7 là. Je veux juste voir pour estimer le temps.

8 Maître Paquet pour le GRAME, avez-vous des  
9 questions? Et si oui, vous en avez pour à peu près  
10 combien de temps?

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Je n'aurai pas  
13 de questions.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci. Maître Gertler, avez-vous des questions? Et  
16 si oui, vous en avez pour combien de temps? Maître  
17 Veilleux.

18 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

19 Bonjour. C'est Eugénie Veilleux ce matin qui va  
20 représenter le ROÉÉ. Nous n'avons pas de questions  
21 pour l'instant. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Parfait. Maître Neuman, avez-vous des questions? Et  
24 si oui, combien de temps?

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui, quinze (15) minutes. Bonjour, Madame la  
3 Présidente, Monsieur et Madame les Régisseurs.  
4 Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA-GIRAM.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Maître Thibodeau.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui. De notre côté, on va avoir deux ou trois  
9 questions, donc peut-être un cinq minutes.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Maître  
12 Therriault, je vous vois réapparaître.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

14 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Donc,  
15 j'aurai... En fait les questions de maître Sicard  
16 ont pu répondre à plusieurs des questions qu'on  
17 avait. Donc, j'aurais peut-être juste deux  
18 questions ou deux petites lignes de questions à  
19 poser au panel.

20 Q. **[42]** Bonjour aux membres du panel. Bonjour,  
21 Monsieur Mounier. Tout d'abord, hier lors de votre  
22 témoignage...  
23 En fait, je vois que maître Neuman est toujours à  
24 l'écran.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui. Maître Neuman, je vous vois également. Est-ce  
3 que vous voulez demander quelque chose? Ou sinon je  
4 vais vous demander de fermer votre caméra.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Désolé! Voici.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Il n'y a pas de problème. Maître Therriault.

9 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

10 Q. **[43]** Donc, vous avez expliqué hier lors de votre  
11 témoignage, et je vous cite, que :

12 Il y a beaucoup de pression à la  
13 baisse sur les Tipping Fees.

14 Pouvez-vous juste nous donner davantage  
15 d'explication sur qu'est-ce qui crée cette pression  
16 à la baisse sur les Tipping Fees?

17 M. GÉRARD MOUNIER :

18 R. Oui. C'est une question de marché. C'est que...

19 D'abord, il y a beaucoup de compétition dans le  
20 marché. Donc, vous avez beaucoup d'entreprises, que  
21 ce soit des courtiers en matière, que ce soit des  
22 sites d'enfouissement, que ce soit des usines de  
23 biométhanisation. Il y a beaucoup d'acteurs dans le  
24 marché qui ont beaucoup de matière, qui cherchent  
25 de la matière. Donc, il y a une compétition qui se

1 crée autour des contrats de matière organique. Ça,  
2 c'est un premier point.

3 Deuxièmement, évidemment, ceux qui ont de  
4 la matière se rendent bien compte qu'il y a cette  
5 compétition et se rendent bien compte que cette  
6 matière pourrait être utilisée pour alimenter des  
7 projets de développement économique. Donc, c'est un  
8 élément qui influe dans les négociations. Les  
9 villes font des appels d'offres, par exemple, pour  
10 traiter leur matière. Donc il y a de la  
11 compétition.

12 Et le secteur privé, comme les usines  
13 agroalimentaires, bien, elles, elles cherchent  
14 évidemment à valoriser le maximum la matière  
15 qu'elles doivent envoyer, dont elles doivent  
16 disposer. Donc, si elles ont la possibilité de  
17 baisser le coût de cette disposition de matière,  
18 même voire de faire un peu d'argent avec cette  
19 matière, elles vont essayer de le faire. Donc, le  
20 marché, la tendance du marché que l'on observe,  
21 c'est une baisse constante du montant des Tipping  
22 Fees. Et on doit composer avec.

23 Vous avez même des entreprises qui iraient  
24 jusqu'à nous confier la matière gratuitement, voire  
25 à un moment donné de payer pour leur matière. Et



1 dans certaines régions, dans certains projets, le  
2 producteur doit payer de la matière même aux  
3 agriculteurs pour arriver à les convaincre de lui  
4 livrer ses fumiers et ses lisiers. Donc, c'est une  
5 organisation qui est complexe. Et je pense que  
6 viendra un jour où nous devons payer pour la  
7 matière.

8 Q. **[44]** Je comprends. Je vous remercie. Toujours en  
9 lien avec votre témoignage d'hier, vous avez  
10 indiqué que vous deveniez, en quelque sorte, le  
11 conseiller financier du projet, par le biais de la  
12 réalisation de la modélisation que vous effectuez.

13 Dans le cadre des conseils que vous donnez  
14 aux producteurs, est-ce que vous êtes impliqué dans  
15 les discussions auprès d'Énergir?

16 R. Oui, absolument. C'est sûr qu'on essaie de garder  
17 un petit peu de retrait. Ce n'est pas notre rôle  
18 d'aller négocier avec Énergir. Mais on est impliqué  
19 dans la mesure où on accompagne le promoteur. On  
20 fait la modélisation financière, donc on nous  
21 fournit l'information pour lui permettre de  
22 négocier avec Énergir.

23 Q. **[45]** Donc, à partir du moment où un projet commence  
24 à être élaboré, à quel moment vous intervenez dans  
25 la séquence des événements, entre les discussions

1           entre le Producteur et Énergir?

2           R. Le plus tôt possible. Le plus tôt possible parce  
3           que nous voulons, le plus tôt possible, modéliser  
4           le projet, faire parler les chiffres, montrer la  
5           réalité économique qu'on va projeter du projet, et  
6           donner les éléments nécessaires aux promoteurs pour  
7           discuter avec Énergir.

8                        Et ce qui serait désastreux, c'est de  
9           commencer à négocier avec un chiffre trop bas et de  
10          devoir réajuster, après, son prix. C'est toujours  
11          un peu plus délicat d'aller dans ce sens-là qu'en  
12          sens inverse.

13                       Donc, idéalement, on cherche à rentrer le  
14          plus en amont possible d'un projet.

15          Q. **[46]** Donc, le plus tôt possible, dans les  
16          discussions, Énergir est au courant de la  
17          modélisation que vous êtes en train de monter, des  
18          chiffres et des variables, les balises que vous  
19          intégrez dans votre modélisation?

20          R. Absolument.

21          Q. **[47]** Et est-ce que c'est comme ça pour tous les  
22          projets dans lesquels vous êtes impliqué, donc les  
23          trente et un (31) ou les trente et un (31) moins  
24          dix (10) projets que...

25          R. Non...

1 Q. **[48]** ... sur lesquels vous avez été impliqué?

2 R. Vous avez des promoteurs qui nous voient un peu  
3 plus comme des banquiers et qui voudraient nous  
4 voir arriver le plus tard possible dans le  
5 processus. Alors qu'eux pensent qu'ils vont  
6 attacher leur projet au complet et venir nous le  
7 présenter, une fois le projet attaché.

8 Malheureusement, nous, nous sommes des  
9 investisseurs en équité, on est des partenaires.  
10 Donc, idéalement, il est préférable qu'on rentre  
11 très en amont du projet pour participer au  
12 développement du projet, participer à la  
13 structuration.

14 Le risque est donc que le promoteur nous  
15 arrive avec un projet qui ne tienne pas la route  
16 lorsqu'on plonge dans l'analyse du projet, qu'on le  
17 modélise et qu'on s'aperçoive qu'on doit réajuster  
18 certains paramètres.

19 Donc, oui, pour répondre à votre question,  
20 vous avez des promoteurs qui nous disent : « Non,  
21 non, non, je ne suis pas prêt, attendez. Je vais  
22 venir vous voir plus tard. » Ça, malheureusement,  
23 ce n'est pas ce que nous souhaitons.

24 Q. **[49]** Et là, on parle parmi les vingt (20) projets  
25 qui sont encore en vie? Donc, les projets qui

1           continuent? On a les deux types d'accompagnements  
2           que vous effectuez?

3           R. Oui, absolument.

4           Q. **[50]** Donc...

5           R. Absolument.

6           Q. **[51]** Et lors de votre témoignage, hier, vous avez  
7           indiqué... Et si vous voulez, on peut afficher les  
8           notes sténographiques, mais vous avez indiqué que  
9           pour qu'un projet soit rentable, la marge de  
10          rentabilité doit se situer être quinze (15 %) et  
11          dix-sept pour cent (17 %), sur la base des  
12          informations que vous obtenez d'évaluateurs  
13          externes.

14                        Est-ce que cette marge de rentabilité  
15                        s'applique à tous les types de projets de  
16                        production de GNR?

17          R. Alors, ce n'est pas une marge de rentabilité, c'est  
18          le taux de rendement interne.

19          Q. **[52]** Le taux de rendement.

20          R. Donc, c'est le rendement de l'équité qui va être  
21          investi dans le projet. Et c'est le rendement  
22          global de l'équité, donc aussi bien celle du  
23          promoteur que la nôtre. Et ce montant-là, il est  
24          fonction du risque du projet. Donc, effectivement,  
25          il pourrait être différent en fonction de la nature

1 du projet.

2 Alors, je m'explique. Par exemple, si nous  
3 avons un projet en partenariat public privé, qui  
4 soit très risqué par rapport à un projet privé  
5 agricole moyen, tel que nous l'avons présenté, on  
6 pourrait accepter un taux de rendement plus bas.

7 Si on achetait un projet en opération, par  
8 exemple. Si on investit dans un projet déjà en  
9 opération, on devrait, probablement, accepter un  
10 rendement plus bas parce que le projet est moins  
11 risqué et parce qu'on sait très bien que le vendeur  
12 va vouloir faire un profit.

13 Donc, on va accepter. Le profit serait  
14 toujours au détriment de quelqu'un. Donc, il va  
15 falloir qu'on accepte un rendement plus bas. Donc,  
16 effectivement, nous avons une marge, dépendamment  
17 de la nature du projet.

18 Effectivement, il y a quand même un  
19 plancher, si vous voulez. Le plancher, c'est le dix  
20 pour cent (10 %) qui est le coût du capital que  
21 nous avons mis dans le projet qui est  
22 principalement lié à celui de nos actionnaires.

23 Q. [53] Et... excusez-moi, si jamais ma question, elle  
24 est bête un peu, là. Ça sort un peu de mon champ  
25 d'expertise économique. Mais est-ce qu'une

1 variation à la baisse du taux de rendement va avoir  
2 un impact sur le prix qui est proposé pour un  
3 projet?

4 R. Non. Le seul impact... Le rendement se calcule, une  
5 fois le projet en opération. D'abord, il est  
6 calculé sur vingt (20) ans. Donc, une fois le  
7 projet en opération, de toute façon...

8 Non, une fois que le projet est en  
9 opération, le prix est fixé. Les revenus sont les  
10 revenus que l'on constate, on ne peut plus rien y  
11 changer ou très peu, en fait, on ne peut plus que  
12 constater le rendement.

13 Donc, si le rendement est inférieur,  
14 malheureusement, on n'a pas grand-chose à faire, on  
15 ne peut pas renégocier le prix avec Énergir. On  
16 peut juste essayer de travailler sur les coûts et  
17 c'est très dur, les coûts, pour monter la  
18 rentabilité, mais non, malheureusement, le  
19 rendement est constaté par la suite. Est-ce que ma  
20 réponse est claire?

21 Q. **[54]** Oui, oui, très claire, merci. Madame la  
22 Présidente, si vous me permettez, j'aimerais  
23 prendre juste une minute pour vérifier si j'ai  
24 d'autres questions de suivi.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait, je vous remercie.

3 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

4 Bonjour. Bonjour, Madame la Présidente. Peut-être  
5 une dernière question pour monsieur Mounier.

6 Q. [55] Vous nous avez indiqué, là, que le plus tôt  
7 possible, dans le processus, vous tentez, là, de  
8 rentrer en contact avec Énergir pour leur présenter  
9 la modélisation financière, puis pour vous entendre  
10 sur les balises et les modalités, là, qui seront  
11 prévues à la modélisation, est-ce que, dans le  
12 cadre des discussions, il arrive un point où, entre  
13 le producteur et Énergir, les parties en arrivent à  
14 une entente sur les paramètres ou, dans tous les  
15 cas, en fonction des taux de production réels par  
16 la suite, les paramètres prévus à la modélisation  
17 financière sont sujets à variation ou à être  
18 modulés par la suite?

19 R. Alors ça, justement, c'est toute la difficulté dans  
20 la négociation avec Énergir. C'est que si on  
21 approche Énergir trop tôt dans le processus avec un  
22 prix, bien on risque, on risque de se mettre en  
23 difficulté.

24 Si on propose un prix et que six mois  
25 après, on s'aperçoit que ce prix-là ne tient plus

1 la route, bien c'est toujours délicat de revenir en  
2 arrière et de demander un prix plus favorable.

3           Donc, en général, quand on approche avec  
4 Énergir, on commence par les approcher sur la  
5 question du gazoduc. La question du coût de  
6 l'infrastructure. La question des frais  
7 d'injection. On essaie de parler du prix le plus  
8 tard possible. Donc, on essaie de faire avancer la  
9 modélisation de notre projet le plus longtemps  
10 possible avant de proposer un prix à Énergir, de  
11 façon à ce que cette négociation soit solide, que  
12 le prix qu'on propose soit solide et qu'on puisse  
13 vraiment le négocier avec un maximum de fiabilité.

14 Q. **[56]** Je comprends. Et une fois que le prix est  
15 négocié avec suffisamment de fiabilité, c'est sur  
16 la base du prix qui va être convenu ou qui va être  
17 proposé, en fait, qu'on va aller de l'avant avec  
18 les démarches pour le projet?

19 R. Oui, absolument.

20 Q. **[57]** Et à partir de quel moment, dans la séquence  
21 d'événements, on devient suffisamment, le  
22 producteur ou vous, devenez suffisamment confiants  
23 dans les projections pour être en mesure de  
24 commencer à parler de prix avec Énergir?

25 R. Bien, idéalement, il faut avoir des soumissions au



1 niveau construction et équipement très avancées.  
2 Idéalement, des soumissions finales, définitives  
3 avec quasiment des contrats ou des projets de  
4 contrats signés ou pratiquement signés et des  
5 offres de financement quasi-fermes, en tout cas,  
6 très avancées, pour qu'on ait une marge d'erreur au  
7 niveau du coût du projet, qui soit, qui soit très  
8 limitée.

9 Q. [58] Je comprends, je vous remercie. Madame la  
10 Présidente, ça fera le tour des questions que  
11 j'avais pour le témoin.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci beaucoup, Maître Therriault. Alors, Maître  
14 Neuman?

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Oui. Merci, Madame la Présidente, Dominique Neuman  
17 pour SÉ-AQLPA-GIRAM. Donc, bonjour, Madame la  
18 Présidente, Madame, Monsieur les régisseurs.

19 Q. [59] Bonjour, Monsieur Mounier. D'abord, nous  
20 désirons vous féliciter pour, à la fois pour votre  
21 présentation d'aujourd'hui, mais également pour les  
22 activités de votre entreprise, comme investisseurs  
23 en projets de GNR au Québec.

24 Ma première question, pour ma première  
25 question, j'aimerais voir avec vous s'il serait

1 correct ou s'il serait incorrect de qualifier le  
2 projet dont vous avez présenté la modélisation plus  
3 détaillée, s'il serait correct de le présenter  
4 comme étant un projet agricole ou si l'on devrait  
5 nuancer davantage, puisqu'il y aurait plusieurs  
6 sources d'intrants?

7 R. Merci, Maître Neuman. Oui, bonne question. Nous le  
8 considérons comme un projet agricole, dans la  
9 mesure où la matière agricole est quand même  
10 l'essentiel de l'approvisionnement en matière. Mais  
11 vous avez raison, on a des projets que nous  
12 appelons des projets mixtes où nous avons un peu de  
13 matière agricole, un peu de matière municipale, par  
14 exemple du bac brun, un petit peu de matière agro-  
15 alimentaire et quand on a un mix un peu plus  
16 équilibré, tout ça, on les appelle des projets  
17 mixtes, effectivement. Mais je dirais que ce  
18 projet-là quand même, nous continuons le considérer  
19 comme un projet agricole, à moins que le projet  
20 vienne à changer, à moins que nous arrivions à  
21 obtenir un gisement industriel plus important, ça  
22 changerait effectivement un petit peu la couleur du  
23 projet. Voilà, c'est ce que je pourrais répondre à  
24 votre question.

25 Q. **[60]** D'accord. Est-ce qu'il serait également

1 correct de le qualifier comme étant un projet à  
2 faible intensité carbone, c'est-à-dire à forte  
3 décarbonation?

4 R. Oui. Alors, d'une manière théorique, s'agissant  
5 d'un projet agricole principalement sur la base de  
6 lisier de porc, les études nous démontrent, en tout  
7 cas un certain nombre d'études, que ces projets  
8 sont considérés comme carbonégaatif. Maintenant,  
9 nous n'avons pas une étude précise sur ce projet  
10 qui le démontre. Étant donné que nous ne pouvons  
11 pas valoriser actuellement les attributs  
12 environnementaux, comme vous le savez, dans nos  
13 projets, on ne fait pas faire ce genre d'étude et  
14 ce genre de calcul d'intensité carbone. Mais disons  
15 que si on se réfère à la littérature sur ces  
16 projets, oui, c'est typiquement le genre de projet  
17 qui serait carboneutre... carbonégaatif. Excusez-  
18 moi!

19 Q. **[61]** Mais pas juste carboneutre ou carbonégaatif,  
20 mais quand même à faible intensité, donc avec un  
21 fort chiffre négatif?

22 R. Oui, tout à fait. Tout à fait.

23 Q. **[62]** Par rapport à d'autres projets qui, par  
24 exemple, ne seraient pas agricoles?

25 R. Oui, tout à fait.

1 Q. [63] D'accord. Ma consœur de l'ACEF de Québec vous  
2 a posé tout à l'heure une question sur une  
3 subvention que je comprends être une subvention  
4 provinciale. Est-ce qu'il est exact qu'il existe  
5 aussi une subvention fédérale dont vous n'avez pas  
6 tenu compte? Et je présume que vous ne l'avez pas  
7 obtenue ou pas demandée, je ne sais pas.

8 R. Exact.

9 Q. [64] Une subvention fédérale pour le coût du projet  
10 à partir du Fonds des carburants propres.

11 R. Oui, absolument. Vous la voyez apparaître en...  
12 disons à zéro dans notre modèle financier, parce  
13 qu'elle n'a pas été... En fait, on ne l'a pas  
14 demandée parce qu'on ne se qualifiait pas à la base  
15 pour ce programme [REDACTED]

16 [REDACTED]  
17 [REDACTED]. Donc, on ne l'avait pas demandée  
18 dans ce projet, et donc évidemment pas obtenue.

19

20 Q. [65] Est-ce que vous qualifieriez l'obtention d'une  
21 telle subvention par des projets GNR au Québec  
22 comme étant quelque chose qui survient rarement ou  
23 qui survient très fréquemment, et en sens que votre  
24 projet aurait été un peu l'exception? Ou est-ce  
25 que, au contraire, votre projet est plus dans la

1 norme et qu'il est fréquent que de tels projets de  
2 GNR ne demandent pas ou n'obtiennent pas cette  
3 subvention fédérale du Fonds des carburants  
4 propres?

5 R. La subvention fédérale, c'est un peu un mystère  
6 pour moi. D'abord, c'est un processus qui est très  
7 long, qui est très opaque, très différent des  
8 subventions provinciales où nous pouvons avoir des  
9 contacts réguliers avec les ministères, faire des  
10 suivis sur notre dossier, poser des questions, et  
11 caetera, avoir un retour d'information très, très  
12 transparent. La relation avec le Fonds pour les  
13 carburants propres est très différente.

14 C'est une subvention qui est complexe, qui  
15 est un genre de... qui est une subvention qui peut  
16 être éventuellement transformée en prêt, qui est  
17 difficile à modéliser, difficile à comptabiliser.  
18 La rumeur est que seulement deux projets au Québec  
19 l'auraient obtenue, que je ne peux pas confirmer.  
20 Aucun des projets que nous avons analysés ne l'a  
21 obtenue. Un seul a eu, je dirais, une absence de  
22 réponse, c'est-à-dire qu'on n'a pas décliné, on n'a  
23 pas approuvé. Donc, ils sont toujours en attente.  
24 Donc, ça reste, je vous dirais qu'il y a encore un  
25 voile de mystère sur cette subvention. Mais,

1 effectivement, il ne semble pas qu'elle ait été  
2 distribuée à beaucoup de projets au Québec.

3 Q. **[66]** À titre comparatif, pour ce qui est de l'autre  
4 subvention, la subvention provinciale, est-ce qu'il  
5 serait correct de dire que, au contraire, il est  
6 fréquent, donc il n'est pas rare d'obtenir la  
7 subvention provinciale dont il a été question tout  
8 à l'heure?

9 R. Oui, absolument. D'ailleurs, à ma connaissance,  
10 tous nos projets dans lesquels nous sommes  
11 impliqués qui l'ont demandée l'ont obtenue.

12 Q. **[67]** Pour la subvention fédérale, donc celle au  
13 Fonds des carburants propres, est-ce qu'il est  
14 correct, pour l'obtenir, le demandeur, le promoteur  
15 doit fournir son calcul d'intensité carbone?

16 R. Oui. Oui. Absolument.

17 Q. **[68]** D'accord. Et dans votre projet, en fait dans  
18 vos projets spécifiques vous ne... vous ne faites  
19 pas ce calcul.

20 R. Non, absolument, absolument. De notre propre chef,  
21 non.

22 Q. **[69]** Sur... bien sur le prix total, bon, vous avez  
23 dit qu'un coût de quarante-cinq dollars le  
24 gigajoule (45 \$/GJ) est vraiment le minimum qu'il  
25 faut pour être à peine rentable. Est-ce que j'ai

1           correctement compris vos propos?

2       R. Oui, dans ce projet-là. En fait, ce qui se passe  
3           c'est que si on avait un prix plus bas le projet  
4           pourrait être rentable, mais on ne pourrait pas le  
5           financer parce qu'on ne respecterait pas les ratios  
6           exigés par les prêteurs, donc le projet ne pourrait  
7           pas lever de la dette. Et probablement donc on  
8           devrait mettre moins de dette dans le projet, plus  
9           d'équité. Si on met plus d'équité, ça veut dire  
10          qu'on va avoir un rendement moindre sur l'équité,  
11          donc on n'atteindrait pas nous-mêmes notre objectif  
12          en termes de rendement. Donc, ça mettrait en péril  
13          le financement du projet, même si le projet  
14          arrivait à dégager une rentabilité.

15       Q. **[70]** Et quel serait le niveau en dollars par  
16          gigajoule qui serait... je sais pas comment le  
17          dire... plus dans la norme, plus pour que... pour  
18          que vous ne soyez pas à la limite de la  
19          rentabilité? Est-ce que vous... est-ce que vous  
20          êtes en mesure de fournir une approximation?

21       R. Dans le projet qu'on vous a présenté on ne veut pas  
22          descendre en-dessous de quarante-cinq dollars du  
23          gigajoule (45 \$/GJ).

24       Q. **[71]** Et plus haut est-ce que... pour les projets de  
25          ce type-là en général, pour être plus confortable,

1 pour être moins à la frontière de rentabilité, quel  
2 serait le niveau qui serait davant... qui serait  
3 davantage requis?

4 R. Ça dépend... ça dépend évidemment de chaque projet.  
5 Comme je l'ai dit il n'y a aucun projet à mon avis  
6 au Québec qui peut se faire en bas de trente-cinq  
7 dollars le gigajoule (35 \$/GJ). La plupart sont  
8 plus autour de trente-huit (38 \$/GJ), trente-neuf  
9 (39 \$/GJ). Des projets plus... moins riches, disons  
10 comme celui qu'on vous a présenté, il est à  
11 quarante-cinq (45). Mais à chaque fois c'est un  
12 minimum, c'est-à-dire que si on demande trente-neuf  
13 dollars du gigajoule (39 \$/GJ) c'est parce qu'en-  
14 dessous on ne peut pas faire le projet. Le projet  
15 ne se finance pas. Je sais pas si ça répond à votre  
16 question?

17 Q. [72] Oui, en fait ma question était de savoir s'il  
18 y avait un seuil supérieur, donc au-dessus.

19 R. Alors il y a déjà des projets où malheureusement,  
20 quand on fait notre modèle financier, on  
21 dépasserait potentiellement le quarante-cinq  
22 dollars le gigajoule (45 \$/GJ), oui. Effectivement,  
23 ce qui nous pose un problème parce qu'on se dit :  
24 on va dépasser le montant maximum qui a été demandé  
25 par Énergir, oui. La réponse c'est oui.



1 Q. **[73]** Et ces projets est-ce qu'ils doivent être  
2 considérés comme abandonnés ou est-ce que...  
3 comment vous...

4 R. Bien ça veut dire qu'il faut... il faut travailler,  
5 il faut retravailler le projet dans tous ses  
6 paramètres. Il faut peut-être changer la  
7 technologie pour aller vers une technologie moins  
8 onéreuse. Il faut peut-être essayer d'augmenter la  
9 quantité de matière, changer la nature de la  
10 matière, trouver d'autres partenaires, trouver  
11 d'autres sources de revenus. Il faut retravailler  
12 le projet au complet. Ce qui n'est pas  
13 nécessairement possible dans une région donnée,  
14 comme je l'ai expliqué, mais il n'y a pas d'autres  
15 solutions. Il faut retravailler le projet ou  
16 éventuellement l'abandonner. Ce qui était le cas,  
17 on a... on a quelques projets qui ont été  
18 abandonnés par le promoteur parce qu'il y a des  
19 éléments qu'il n'arrivait plus à satisfaire.

20 Q. **[74]** O.K. Vous avez répondu il y a quelques minutes  
21 à une question d'un autre intervenant, où vous  
22 faisiez état des différences entre le Québec et les  
23 États-Unis, qui pouvaient expliquer, si j'ai bien  
24 compris, le prix plus élevé en dollars par  
25 gigajoule de projet de GNR. Donc, vous avez

1 mentionné, attendez, je vais revenir à mes notes.  
2 Donc, aux États-Unis il y a des projets plus  
3 grands, donc en termes de... les projets agricole,  
4 donc c'est des... des quantités de bétail beaucoup  
5 plus grandes que ce que l'on retrouve au Québec.  
6 Vous avez mentionné aussi la distance de transport  
7 des intrants. Est-ce qu'il y a d'autres différences  
8 que vous voyez entre les projets québécois et les  
9 projets aux États-Unis, qui pourraient contribuer à  
10 expliquer la différence de prix entre les deux.

11 M. BENOÎT LAMONTAGNE :

12 R. Si vous me permettez, Monsieur Neuman, oui, il y a  
13 beaucoup d'explications qui expliquent ces écarts  
14 de coûts. Il faut comprendre que la législation  
15 environnementale du Québec est très différente  
16 d'ailleurs, probablement la référence en Amérique  
17 du Nord au niveau des contraintes, où on a une  
18 législation quand même très sévère.

19 La particularité du Québec également est la  
20 localisation qui est faite de ces projet-là. Nous,  
21 pour le développement des projets on a ce qu'on  
22 appelle notre « bible », qui s'appelle les lignes  
23 directrice pour l'encadrement des activités de  
24 biométhanisation. Ce sont des lignes directrices  
25 qui ont été émises par le ministère de

1 l'Environnement. Dans ces lignes directrices-là,  
2 c'est bien indiqué que tout projet de compostage ou  
3 de biométhanisation doit être à un kilomètre (1 km)  
4 de toute habitation commerciale, résidentielle,  
5 ainsi de suite. Si nous voulons réduire cette  
6 distance-là, nous devons faire une étude de  
7 dispersion des odeurs qui, si elle répond aux  
8 paramètres dictés par les lignes directrices, peut  
9 descendre, en fait, la distance à cinq cents mètres  
10 (500 m) des maisons.

11 Mais il faut comprendre que même à un demi  
12 kilomètre (0,5 km) de toute habitation, surtout  
13 dans le sud du Québec, ça réduit grandement la  
14 possibilité d'installer un projet dans ces zones-  
15 là. D'autant plus qu'il faut aussi, une autre  
16 contrainte, être à proximité du gazoduc d'Énergir,  
17 qui n'est pas un réseau si étendu que ça, à  
18 l'échelle du Québec.

19 Donc, au niveau des coûts à respecter,  
20 toutes ces lignes directrices-là, et surtout à  
21 commencer par les normes de localisation et la  
22 protection de l'eau, de l'air et du sol exigée par  
23 le Ministère de l'Environnement, ça met évidemment  
24 une pression à la hausse sur les coûts de projet,  
25 que d'autres juridictions en Amérique du Nord n'ont

1           absolument pas.

2                       On peut faire, même, une comparaison avec  
3           l'Europe où il existe beaucoup d'usines de  
4           biométhanisation agricole. Et ces usines-là sont  
5           installées à la ferme, à proximité des voisins.  
6           Donc, ces préoccupations-là que je viens d'évoquer  
7           existent aussi, mais dans une moindre mesure.

8    Q. [75] Je veux être sûr de bien avoir noté. Donc, en  
9           Europe...

10   M. GÉRARD MOUNIER :

11   R. Excusez-moi, Maître Neuman. Je voudrais compléter  
12       un petit peu...

13   Q. [76] Oui.

14   R. ... la réponse de Benoît, si vous me le permettez.  
15       Donc, pour compléter ce que vient de dire mon  
16       collègue, d'un point de vue plus macroéconomique,  
17       il faut comprendre qu'aussi, aux États-Unis, le  
18       marché américain est plus mature que le marché du  
19       Québec.

20                    C'est un marché où vous avez maintenant des  
21       flottes de véhicules qui fonctionnent au GNR. Vous  
22       avez des stations de distribution de GNR. Vous avez  
23       des Distributeurs de GNR qui achètent du GNR aux  
24       projets de biométhanisation.

25                    Donc, vous avez ce marché qui a évolué, pas

1           autant qu'en Europe, encore, mais beaucoup plus au  
2           Québec. Évidemment, ce n'est pas un marché régulé  
3           comme au Québec. Donc, le prix du GNR est beaucoup  
4           plus libre, est beaucoup plus élevé.

5                        Vous avez du GNR agricole qui se transige à  
6           cinquante-cinq dollars US le gigajoule (55 \$US/GJ).  
7           Donc, on est vraiment dans un marché complètement  
8           différent, non seulement comme l'a dit Benoît, au  
9           niveau de la législation, de la réglementation, et  
10          caetera, mais aussi de la profondeur du marché.  
11          Voilà.

12        Q. [77] D'accord. Comme monsieur Lamontagne vient de  
13          le mentionner, les lignes directrices de distance,  
14          on parle bien de la distance de l'usine de  
15          biométhanisation? On n'est pas en train de parler à  
16          distance de la ferme, par exemple?

17          M. BENOÎT LAMONTAGNE :

18        R. On parle de distance entre l'usine, la limite de  
19          propriété de l'usine, et le voisin le plus  
20          immédiat.

21        Q. [78] D'accord. Bon, en fait, j'avais une question  
22          de précision. En tout cas, je comprends de ce que  
23          vous indiquez, que... Justement, comme votre  
24          groupe, comme vous l'avez indiqué avec justesse,  
25          n'est pas un banquier mais un investisseur. Je

1           comprends que vous participez aux négociations,  
2           notamment aux négociations de prix avec Énergir.

3                       Est-ce que ça serait correct de dire que  
4           votre groupe, lorsqu'il est associé à un projet,  
5           est le principal interlocuteur avec Énergir pour  
6           négocier le contrat ou ça serait incorrect de faire  
7           cette affirmation?

8           M. GÉRARD MOUNIER :

9           R. Non, ça serait incorrect. Le principal  
10          interlocuteur est toujours le promoteur. On  
11          souhaite que ce soit le promoteur, ça doit demeurer  
12          le promoteur. Nous, on est un partenaire, on est un  
13          conseiller, mais on souhaite toujours laisser au  
14          promoteur, comment dire... le rôle principal de  
15          négociateur.

16          Q. [79] D'accord. Je vais voir si j'ai d'autres  
17          questions, non. Euh... oui, simplement une question  
18          pour savoir dans quelle mesure... Parce que notre  
19          preuve à nous sera publique.

20                       Évidemment, nous ne ferons aucune  
21          mention... votre témoignage est confidentielle et  
22          votre preuve écrite, ils sont confidentiels. Nous  
23          ne ferons mention d'aucun chiffre. Mais est-ce que  
24          c'est une information publique de dire que votre  
25          projet... bien, d'abord, il est situé au Québec. Le

1 projet sur lequel vous avez fait l'évaluation plus  
2 détaillée, et que c'est un projet principalement  
3 agricole.

4 Est-ce que juste ça, c'est correct que ce  
5 soit public ou ça pose un problème de  
6 confidentialité?

7 R. Non, non, effectivement. Indiquer que c'est un  
8 projet agricole au Québec, il n'y a pas de problème  
9 à ce niveau-là.

10 Q. **[80]** O.K. Donc, je vous remercie énormément. Ça  
11 termine mes questions, Madame la Présidente.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci beaucoup, Maître Neuman. Maître Thibodeau?

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

15 Oui.

16 Q. **[81]** Alors, bonjours monsieur Mounier. Philip  
17 Thibodeau pour Énergir. Écoutez, j'ai quelques  
18 questions pour vous. N'hésitez pas, par contre, là,  
19 si jamais vous pensez que je devrais plutôt diriger  
20 mes questions vers un de vos collègues, là. Je ne  
21 vous en tiendrai pas rigueur.

22 Première question que j'ai pour vous,  
23 Énergir propose, on l'a vu, d'avoir la possibilité  
24 de signer des contrats pouvant aller jusqu'à une  
25 durée de vingt (20) ans. Pouvez-vous, s'il vous

1           plaît, nous expliquer en quoi un terme de vingt  
2           (20) ans serait important pour vous, le cas  
3           échéant?

4           R. Bien, le terme, en fait, va définir la durée sur  
5           laquelle nous allons financer et amortir le projet.  
6           Bon, d'abord, si on se base, toute chose étant  
7           égale, par ailleurs, si on veut amortir un projet  
8           sur vingt (20) ans, si on avait une durée de  
9           contrat qui était moindre, par exemple de dix (10)  
10          ans, bien le projet ne serait pas finançable,  
11          puisqu'il n'y a aucun prêteur qui voudrait financer  
12          un projet avec un contrat de dix ans, mais que le  
13          projet nécessite vingt (20) ans pour rembourser sa  
14          dette.

15                    Bien, je pense qu'il est évident, même si  
16                    le contrat pouvait être éventuellement renouvelé,  
17                    ce ne serait pas finançable. Si on avait un contrat  
18                    de dix (10) ans, bien ça veut dire qu'il faudrait  
19                    rembourser la dette sur dix (10) ans, donc, dans  
20                    ces cas-là, grosso modo, ce n'est plus un prix de  
21                    quarante-cinq dollars du gigajoule (45 \$/GJ) que ça  
22                    nous prend, c'est un prix de quatre-vingt-dix  
23                    dollars du gigajoule (90 \$/GJ), parce qu'il  
24                    faudrait doubler les revenus, doubler les cash  
25                    flows pour rembourser la dette deux fois plus vite.



1                   Par contre, ce qui pourrait être  
2                   intéressant, c'est des durées plus longues, comme  
3                   on le voit, dans les autres secteurs d'énergie  
4                   renouvelable. Je pense que l'éolien, ils sont  
5                   passés à vingt-cinq (25) ans, en hydroélectricité,  
6                   ils sont rendus à des contrats de quarante (40) ou  
7                   quarante-cinq (45) ans. Donc, évidemment, plus on  
8                   peut allonger la durée du contrat, plus ça donne de  
9                   la sécurité aux investisseurs et aux prêteurs, plus  
10                  on peut amortir la dette sur des durées longues.  
11                  Donc, ça a beaucoup plus d'avantages.

12                  Donc, la durée de vingt (20) ans, à l'heure  
13                  actuelle, est importante, parce que c'est une... on  
14                  pourrait la comparer, en Europe, je pense qu'ils  
15                  font du financement sur quinze (15) ans. Il ne faut  
16                  pas oublier que pendant de très nombreuses années,  
17                  en Europe, les taux d'intérêt ont été beaucoup plus  
18                  bas.

19                  Donc, financer des projets à trois pour  
20                  cent (3 %) versus des projets à cinq ou six pour  
21                  cent (6 %) au Canada, ça fait une différence. Ça  
22                  explique qu'on peut rembourser la dette plus  
23                  rapidement. Donc, il faut avoir ça en tête quand on  
24                  fait des comparaisons, mais c'est sûr qu'un contrat  
25                  de vingt (20) ans, pour nous, c'est très... un

1 contrat à long terme, d'une manière générale, est  
2 très important pour pouvoir financer le projet.

3 Q. [82] Je vous remercie et je ne sais pas dans quelle  
4 mesure, là, vous êtes au fait des discussions qui  
5 ont eu lieu, là, au cours des derniers jours, là,  
6 mais sur la liste de souhaits de Noël d'Énergir,  
7 là, Énergir espère fortement recevoir une décision  
8 quant à l'étape D d'ici la fin de l'année. Alors,  
9 on a eu droit, là, il y a un cri du coeur de la  
10 haute direction d'Énergir sur cet enjeu-là, hier.  
11 Selon votre perspective, quel serait l'impact sur  
12 vos projets ou de manière plus générale, là, sur la  
13 filière du GNR, si la décision sur l'étape D devait  
14 être retardée ou si l'autorisation des nouveaux  
15 projets de GNR était mise sur la glace, le temps  
16 que le débat quant à l'interprétation des  
17 définitions de la loi soient réglés?

18 R. Écoutez, l'impact, l'impact est d'ores et déjà,  
19 j'allais dire dramatique, puisque nous avons, bon,  
20 si je reviens un petit peu en arrière, la décision  
21 de la Régie concernant les projets dont le prix n'a  
22 pas été accepté, un de ces projets-là est un projet  
23 dans lequel nous sommes impliqués. Donc, c'est un  
24 projet qui a été développé pendant des années, par  
25 un promoteur qui est aujourd'hui sur la glace. Un

1 projet qui aurait dû se construire, commencer à se  
2 construire cette année, qui est donc sur la glace,  
3 qui ne pourra pas démarrer sa construction, donc,  
4 ça veut dire qu'il y a des équipes qui sont payées  
5 à ne plus pouvoir travailler. Il va devoir attendre  
6 parce que les contrats qui ont été évalués, les  
7 estimés qui ont été obtenus ne seront plus valables  
8 à cause de l'inflation. Donc, il va falloir  
9 repenser complètement le modèle financier du  
10 projet, même si une décision positive intervenait  
11 maintenant de la Régie. Donc, il faut être  
12 conscients de cette situation.

13 La décision de la Régie a été un choc pour  
14 mes actionnaires qui se sont posé la question de  
15 savoir, mais... si on attend la fin de l'année deux  
16 mille vingt-deux (2022), voire début deux mille  
17 vingt-trois (2023) pour une décision, ça veut dire  
18 que tout l'année deux mille vingt-deux (2022), on  
19 travaille, on déploie des coûts, des dépenses pour  
20 une décision qui sera peut-être négative et qui va,  
21 à toutes fins pratiques, signifier la mise à mort  
22 de l'industrie au Québec.

23 Donc, c'est un... et j'ai régulièrement des  
24 questions extrêmement inconfortables de la part de  
25 mes actionnaires qui se demandent si ça vaut le

1 coup de continuer cette industrie au Québec et  
2 continuer le développement au Québec et s'il y a un  
3 avenir de l'industrie, tout simplement, au Québec.

4 Il faut être conscient que cette  
5 problématique de prix, le prix du GNR au Québec est  
6 le plus bas du monde occidental. C'est-à-dire, on  
7 s'entend par monde occidental, États-Unis, Europe.  
8 Je ne connais aucun état, aucune province, aucune  
9 législation qui a un prix aussi bas. Je discutais  
10 en début de semaine avec un fonds européen  
11 français, qui me disait : c'est sûr qu'à vingt-deux  
12 dollars du gigajoule (22 \$/GJ), il n'y a aucun  
13 projet en Europe qui pourrait fonctionner. Donc,  
14 tout ce que nous demandons, c'est le prix du  
15 marché, rien de plus que le prix du marché, tel  
16 qu'on le voit.

17 Et actuellement, le problème de tous les  
18 développeurs, les investisseurs et les parties  
19 prenantes, c'est que nous dépensons de l'argent  
20 dans des frais de développement sur des projets qui  
21 peut-être ne seront pas viables si la décision de  
22 la Régie venait à être négative. Et tout délai  
23 supplémentaire est dramatique pour l'industrie.

24 Moi, j'ai eu des conseils d'administration  
25 très inconfortables avec mes actionnaires où je

1 n'ai pas de réponse à leur apporter sinon continuer  
2 à dépenser de l'argent en espérant une bonne  
3 nouvelle, en espérant une bonne décision, mais sans  
4 aucune assurance. Déjà le mal est fait, je vous  
5 dirais. Fin de l'année serait probablement plus  
6 gérable. Début deux mille vingt-trois (2023) est  
7 très, très inconfortable pour tout le monde.

8 Q. **[83]** Je vous remercie pour vos généreuses réponses.  
9 Ça compléterait, Madame la Présidente, de notre  
10 côté.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. Maître Therriault... Thibodeau.  
13 Excusez! Maître Cardinal ou Maître Bellemare, avez-  
14 vous des questions pour la Régie?

15 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Merci. En fait, oui. J'ai seulement une question.  
17 En fait ma question va s'adresser à monsieur  
18 Mounier. Bonjour aux membres du panel.

19 Q. **[84]** Et, Monsieur Mounier, en fait j'en profite  
20 parce que vous nous quittez par la suite, et si  
21 vous voulez commenter cette question-là ou sinon  
22 vous pouvez me dire que c'est plus approprié de le  
23 mettre dans le panel public. Mais bref. Au début de  
24 la semaine, j'ai posé des questions à Énergir par  
25 rapport aux attributs environnementaux et le

1           contexte réglementaire applicable actuellement. Et  
2           en fait ce qu'on a compris, là, de nos questions,  
3           c'est qu'Énergir mentionnait que, en fait,  
4           présentement, les attributs environnementaux sont  
5           considérés comme étant attachés à la molécule de  
6           GNR, mais que, en vertu du RCP, ça va être  
7           différent et on va pouvoir dissocier de la molécule  
8           les attributs environnementaux, les unités de  
9           conformité.

10                       En fait, est-ce que, selon vous, les  
11           producteurs pourraient éventuellement vendre le GNR  
12           en y incluant les attributs environnementaux, mais  
13           pas les unités de conformité et, à ce moment-là,  
14           les producteurs pourraient conserver les unités de  
15           conformité dans un inventaire pour éventuellement  
16           les revendre?

17           M. GÉRARD MOUNIER :

18           R. Écoutez, j'imagine que, en théorie, oui, c'est  
19           quelque chose qui serait possible, c'est quelque  
20           chose qui pourrait potentiellement créer une autre  
21           source de revenu pour les projets. Il me semble que  
22           c'est gymnastique, et je ne suis pas un spécialiste  
23           de la question, pardonnez-moi, il me semble que  
24           cette gymnastique est possible aux États-Unis à  
25           l'heure actuelle. Mais pour l'instant au Québec,

1 effectivement, les protocoles ne sont pas en place  
2 pour cela. Donc, pour l'instant, on ne peut pas en  
3 tenir compte dans nos projets. Mais, effectivement,  
4 toutes sortes, toutes sources additionnels de  
5 revenus qui pourraient bonifier nos projets  
6 seraient la bienvenue. C'est sûr que les attributs  
7 environnementaux sont une avenue que l'on  
8 souhaiterait voir se développer, se concrétiser.  
9 Mais pour l'instant on ne peut pas en tenir compte  
10 dans le développement de projets actuels.

11 Q. **[85]** Je vous remercie. Ça répond à ma question. Ça  
12 termine. Merci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Cardinal.

15 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[86]** Une ou deux questions. Et une de suivi sur la  
18 question de maître Cardinal. Parce que le Règlement  
19 sur les carburants propres est entré en vigueur en  
20 juin deux mille vingt-deux (2022). Alors je sais  
21 que c'est tout nouveau. Mais avez-vous l'intention  
22 de regarder cet aspect-là afin de bonifier au  
23 profit de vos actionnaires ou du promoteur cet  
24 aspect-là et d'en discuter avec la possibilité pour  
25 vous, enfin pour les projets, de garder les unités

1 de conformité? Est-ce que c'est quelque chose que  
2 vous avez discuté jusqu'à maintenant?

3 M. GÉRARD MOUNIER :

4 R. On évoque ce sujet dans nos rencontres avec  
5 l'AQPER, avec les autres producteurs, avec les  
6 autres parties prenantes de l'industrie. Mais  
7 encore une fois, nous, dans notre position  
8 d'investisseur, nous ne pouvons prendre en compte  
9 que ce qui existe. Donc, on ne peut rien modéliser  
10 qui soit à l'étape du projet, des discussions ou  
11 des hypothèses. On ne peut modéliser dans un projet  
12 que ce qui existe. Donc, oui, on est au courant de  
13 ces discussions, oui, on y participe, oui, on  
14 souhaite que ça évolue, mais on ne peut rien  
15 prendre en compte pour l'instant. Donc, voilà.  
16 C'est un peu la situation dans laquelle on est en  
17 tant qu'investisseur.

18 On ne peut pas bâtir un modèle financier  
19 sur l'espoir que cela va évoluer et va se  
20 concrétiser par des revenus que nous ne pouvons  
21 même pas évaluer à l'heure actuelle.

22 Je pense qu'il y a un protocole qui a été  
23 mis en place pour le crédit carbone pour les...  
24 pour les fumiers lisiers. On avait calculé que ça  
25 pourrait rapporter à peu près vingt-sept mille



1 dollars (27 000 \$) de revenus supplémentaires pour  
2 un projet de quarante-cinq mille tonnes (45 000 t).  
3 Bon, vingt-sept mille dollars (27 000 \$) c'est  
4 négligeable dans le... dans... comme revenu  
5 additionnel dans un projet. Ça paye à peine le coût  
6 du consultant pour... pour déposer le dossier.

7           Donc, encore une fois, ce sont des  
8 discussions très préliminaires sur lesquelles...  
9 qu'on ne peut pas vraiment prendre en compte dans  
10 le cadre de notre... du développement de nos  
11 projets actuels.

12 Q. **[87]** Est-ce que vous avez fait la recherche de  
13 clients autres qu'Énergir? Des grands clients, par  
14 exemple industriels qui seraient prêts à acheter du  
15 GNR afin de se conformer eux-mêmes à diverses  
16 réglementation liées au carbone.

17 R. On n'a jamais eu cette approche-là au Québec.  
18 L'objectif ayant toujours été de vendre du GNR à  
19 Énergir pour l'injecter dans le réseau et remplacer  
20 du gaz naturel. On a eu cette approche... on a  
21 commencé à explorer un petit peu aux États-Unis en  
22 se disant : mais si on n'arrive pas à obtenir un  
23 prix du GNR suffisant au Québec, on va regarder le  
24 marché américain. On a eu des contacts  
25 effectivement des entreprises américaines qui

1           seraient prêtes à acheter en direct du GNR. Mais on  
2           n'a pas eu cette approche-là au Québec  
3           actuellement.

4       Q. **[88]** On peut... est-ce qu'on peut savoir pourquoi  
5           ou c'est le contexte particulier du Québec? Est-ce  
6           que c'est les subventions que vous avez reçues qui  
7           vous empêchent?

8       R. Bien les programmes de subventions, effectivement,  
9           nous obligent à distribuer et à consommer le GNR au  
10          Québec et à l'injecter dans le réseau d'Énergir.  
11        Donc, effectivement, on ne voudrait pas être en  
12        conflit avec les programmes de subvention, qui sont  
13        quand même intéressants dans l'équation financière  
14        de nos projets.

15                    On n'a jamais eu de demande non plus. Je  
16        pense que les industriels qui veulent du GNR bien  
17        la voie la plus simple c'est quand même de faire  
18        appel à Énergir.

19                    Donc, je pense que c'est un marché, à ma  
20        connaissance, qui n'existe pas au Québec, de  
21        production, de vente de gré à gré.

22       Q. **[89]** Ça m'amène sur votre connaissance de la  
23           réglementation de l'énergie au Québec. Est-ce que  
24           vous avez pris connaissance de la décision D-2020-  
25           057, qui fixait le cadre pour le premier plan

1 d'approvisionnement en GNR d'Énergir?

2 R. Non, je vous avoue, Madame la Présidente, que je  
3 n'ai pas une connaissance suffisante de ce  
4 document.

5 Q. **[90]** Et puis si jamais vous voulez me relancer dans  
6 le panel public, là, parce que là on s'éloigne. Je  
7 veux m'avouer... je vais avouer, on s'éloigne un  
8 peu du financement, là, mais le... ce que la  
9 décision D-2020-54 est venue dire notamment, c'est  
10 qu'il n'y avait pas de caractéristiques à imposer à  
11 Énergir pour la provenance ou le lieu de provenance  
12 du GNR. Donc, il n'y a pas de boni ou de somme  
13 supplémentaire parce que le gaz... le GNR provenait  
14 du Québec. Donc, c'est une compétition sur le  
15 marché nord-américain. Donc, si le gaz... le GNR  
16 québécois est plus élevé ou le prix est plus élevé  
17 que ses contreparties de GNR nord-américain, on  
18 devrait privilégier le GNR nord... bien en fait  
19 hors province. Alors est-ce que c'est quelque chose  
20 dont vous êtes conscient de réglementation en ce  
21 moment?

22 R. Oui, oui, absolument, mais à l'heure actuelle on  
23 est dans une situation inverse. On est dans une  
24 situation où le prix finalement contrôlé du GNR au  
25 Québec est beaucoup plus bas qu'ailleurs en

1 Amérique du Nord.

2 D'ailleurs, l'appel d'offres d'Énergir l'a  
3 très bien démontré avec un prix moyen  
4 approximativement de trente-cinq dollars du  
5 gigajoule (35 \$/GJ).

6 Donc, on a vu que le résultat de l'appel  
7 d'offres nous a emmené à un prix beaucoup plus  
8 élevé que le vingt-deux dollars du gigajoule  
9 (22 \$/GJ) actuellement au Québec. Donc, on est dans  
10 la situation inverse.

11 Q. [91] Bien, en fait, il y a un prix maximum de  
12 trente dollars (30 \$/GJ) plus l'inflation ou trente  
13 et un dollars (31 \$/GJ) en Colombie-Britannique où  
14 c'est un maximum. Selon certains coûts, les prix  
15 sont beaucoup plus bas en Colombie-Britannique.

16 Je ne veux pas me lancer dans une guerre de  
17 chiffres avec vous. La question était plus sur s'il  
18 n'y a pas d'acheteur parce que Énergir ne le  
19 consomme pas lui-même. Il faut qu'il le vende à des  
20 consommateurs.

21 Les consommateurs... La preuve d'Énergir  
22 démontre que les consommateurs, le prix, plus que  
23 l'origine du GNR, le prix est une composante  
24 essentielle de leur volonté d'acheter du GNR. Et  
25 selon les derniers sondages d'Énergir, au-delà de

1 quinze dollars du gigajoule (15 \$/GJ), ils n'en  
2 veulent pas.

3 Alors, est-ce qu'on devrait quand même  
4 forcer des achats à quarante-cinq dollars (45 \$/GJ)  
5 de GNR québécois, quand les consommateurs, au-delà  
6 de quinze dollars (15 \$/GJ) n'en veulent pas?

7 R. Alors, c'est un petit peu difficile pour moi de  
8 commenter le prix de quinze dollars du gigajoule  
9 (15 \$/GJ) quand vous dites...

10 Et je ne sais pas à quoi vous référez,  
11 Madame la Présidente, en disant que le prix de  
12 quinze dollars (15 \$)/GJ) est le prix maximum qu'un  
13 consommateur québécois est prêt à payer. Même ça  
14 dépend du type de consommateur.

15 Je prends un exemple. Récemment, mon  
16 actionnaire, Xebec, à son usine de Blainville,  
17 s'est fait proposer du GNR par Énergir. Et le CEO a  
18 demandé quel était le coût de la facture annuelle.  
19 Et on lui a répondu : « Bien, on passerait de trois  
20 mille dollars par an (3 000 \$/an) à cinq mille  
21 dollars par année (5000 \$/an). »

22 Sa réaction était de dire : « Écoutez, ne  
23 nous posez même pas la question. Achetez du GNR  
24 tout de suite, à ce prix-là, ce n'est pas un  
25 problème pour nous. » Donc, je pense que les

1 clients industriels... Actuellement, il faut savoir  
2 que les industriels ont un objectif, celui de  
3 conformité à des facteurs ESG. Le maître mot, c'est  
4 « Facteur ESG ».

5 Les industries veulent se verdir, veulent  
6 être conformes à certains paramètres  
7 environnementaux, et acheter du GNR, même à un prix  
8 plus élevé, est une manière pour eux de se  
9 décarboner et de devenir conformes à des cibles ESG  
10 qu'elles ont. Et c'est ça qui est un élément, un  
11 vecteur absolument déterminant dans l'avenir du  
12 GNR.

13 Et on a souvent des contacts avec des  
14 industriels pour lesquels on sent bien que le coût  
15 n'est pas un enjeu. L'enjeu, c'est de se décarboner  
16 et de montrer qu'ils sont capables de verdir leurs  
17 filières.

18 M. BENOÎT LAMONTAGNE :

19 R. Si vous me le permettez, Madame la Présidente,  
20 j'aimerais compléter aussi la réponse de monsieur  
21 Mounier.

22 Il faut aussi faire attention à tout  
23 l'aspect Facteur ESG, comme monsieur Mounier le  
24 disait. Mais il faut comprendre que si, exemple, on  
25 se base sur les projets de la Colombie-Britannique,

1 c'est des projets essentiellement de sites  
2 d'enfouissement. Les projets sont faits par le  
3 promoteur qui est Fortis BC, lui-même.

4           Donc, la comparaison est très difficile. Il  
5 faut aller toujours dans la mouvance des facteurs  
6 ESG parce que, si, exemple, la société choisissait  
7 de choisir le prix du GNR le plus bas qui est  
8 souvent soumis par les sites d'enfouissements ça  
9 demanderait que la société enfouisse le plus de  
10 matière possible avec la matière organique pour  
11 obtenir ce prix très intéressant sur le marché.

12           Alors, ça devient... Malheureusement, ici,  
13 on sort un peu du cadre, mais un choix de société  
14 d'aller vers une molécule intéressante au niveau  
15 facteur ESG que d'aller, exemple, vers tout  
16 simplement les sites d'enfouissement.

17           Parce qu'encore là, il faut comprendre que  
18 les politiques gouvernementales en Amérique du  
19 Nord, c'est de diminuer l'enfouissement et d'aller  
20 vers la tendance zéro enfouissement.

21           Donc, si cette volonté politique des  
22 gouvernements se réalise, il n'y aura plus d'offre  
23 de GNR provenant des sites d'enfouissement. On  
24 devra se tourner vers une autre offre qui viendra  
25 des usines de biométhanisation, et encore là,

1           probablement plus du secteur agricole.

2                       Exemple, au Québec où on a une production  
3           agricole très importante de niveau animal, laitier,  
4           porcin, ainsi de suite. Donc, c'est en fait un  
5           débat, je crois, qui est beaucoup plus loin que  
6           simplement la modélisation financière de nos  
7           projets.

8       Q. **[92]** Oui. En fait. Je vais lancer la question, mais  
9           ça sera probablement à votre panel public. Mais  
10          dans la fameuse décision... Je vous vois, Monsieur  
11          Cormier, mais ça ne sera pas long. Dans la décision  
12          D-2020-057 qu'on a rendue sur le premier plan, il y  
13          avait plusieurs points de décision. Un des points  
14          de décision était de dire, on comptait la  
15          comptabilisation... on comptabilisait le GNR livré  
16          aux interconnexions et il y avait notamment le fait  
17          de ne pas reconnaître la provenance ou le lieu de  
18          provenance du GNR comme caractéristique.

19                       Et dans son tout récent règlement, le  
20          Règlement a été modifié par le gouvernement pour  
21          enlever la caractéristique ou le fait que  
22          l'interconnexion... le GNR aux interconnexions  
23          devait être comptabilisé aux fins du GNR, mais il  
24          n'a pas modifié la caractéristique ou le fait que  
25          la provenance du GNR ne devait pas être une



1 caractéristique du Plan d'approvisionnement. Alors,  
2 on pourrait en conclure que le gouvernement est  
3 d'accord avec le fait que le prix est une  
4 caractéristique du GNR qu'on doit prendre en compte  
5 mais pas la provenance et que c'est le meilleur  
6 prix. Mais, ça, je vais vous laisser cette  
7 question-là pour le panel peut-être cet après-midi.  
8 Monsieur Cormier?

9 M. PASCAL CORMIER :

10 R. Oui. Mais dans le fond ça confirme un peu ce que  
11 vous venez de dire. C'est qu'on compte aborder  
12 spécifiquement cette question-là ainsi que les  
13 questions philosophiques au niveau tarifaire.

14 Q. **[93]** Alors un homme avisé en vaut deux.

15 R. Oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, je pense que ça va être l'ensemble de nos  
18 questions. Maître Boudreau, voudriez-vous faire un  
19 réinterrogatoire?

20 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

21 Non, Madame la Présidente. Ça complète pour notre  
22 part également.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je vous remercie beaucoup. Je vous remercie  
25 beaucoup. Monsieur Mounier, Monsieur Delaporte et

1 Monsieur Lamontagne, vous êtes maintenant libérés.  
2 Et puis on va vous souhaiter une bonne semaine.  
3 Peut-être qu'on va vous revoir dans les séances  
4 publiques. Mais pour l'instant on va continuer en  
5 huis clos auquel vous ne pouvez pas assister. Alors  
6 je vous remercie. Je vous souhaite une bonne  
7 journée.

8 M. GÉRARD MOUNIER :

9 R. Merci, Madame la Présidente.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Bonjour, Madame la Présidente. Dominique Neuman  
12 pour SÉ-AQLPA-GIRAM. Ce serait simplement une  
13 précision de la part de maître Boudreau. Je vous  
14 assure que j'ai bien... Puisqu'il y a certaines  
15 réponses qui ont été notamment fournies il y a  
16 quelques minutes d'ordre philosophique, Madame la  
17 Présidente. Est-ce que maître Boudreau se livrera à  
18 un exercice comparable à celui d'Énergir, à savoir  
19 que lorsque les notes sténographiques seront  
20 disponibles, qu'elle épurera les parties  
21 confidentielles, donc même dans ce que nous venons  
22 d'entendre, il y aura des parties non  
23 confidentielles qui vont survivre et qui  
24 deviendront publiques? Est-ce que j'ai bien compris  
25 cela?

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est ce qui lui a été demandé de passer au travers  
3 de son panel confidentiel, donc hier soir, enfin  
4 hier en fin de journée. Et ce matin, on va lui  
5 demander de passer au travers et de proposer ce qui  
6 devrait être caviardé et le reste sera rendu  
7 public.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 C'est parfait. Parce que nous aimons beaucoup la  
10 philosophie.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 C'est parfait. Je vous remercie. Alors, il est dix  
13 heures vingt-six (10 h 26). On va prendre une pause  
14 en ce moment de quinze (15) minutes, donc jusqu'à  
15 et quarante (40), parce qu'on serait quand même une  
16 journée en retard sur l'horaire. Et puis on va  
17 laisser le panel de la FCEI s'installer. Et puis on  
18 va recommencer à huis clos, mais la version huis  
19 clos d'Énergir.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21

22 REPRISE DE L'AUDIENCE

23

24

25

1 PREUVE DE LA FCEI HUIS CLOS

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Rebonjour. Maître Therriault.

5 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

6 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur  
7 les Régisseurs.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Est-ce que votre témoin est prêt?

10 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

11 Oui, je vois monsieur Gosselin qui se joint à nous  
12 à l'instant.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Alors allez-y!

15 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

16 Donc, Madame la Greffière, le témoin est prêt à  
17 être assermenté.

18

19 L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX (2022), ce vingt et  
20 unième (21e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

21

22 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place  
23 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

24

25 LEQUEL, après avoir fait une affirmation

1 solennelle, dépose et dit :

2

3 INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

4 Q. **[94]** Monsieur Gosselin, avez-vous participé à la  
5 rédaction du mémoire de la FCEI déposé sous la  
6 pièce C-FCEI-0176, de même que la présentation qui  
7 sera affichée ce matin déposée sous la pièce  
8 C-FCEI-0186?

9 R. Oui, tout à fait, ainsi que la réponse à une  
10 demande de renseignements dont je n'ai pas la cote.

11 Q. **[95]** Que je pourrai sortir à l'instant. Donnez-moi  
12 juste un instant! En fait, je la retrouverai. J'y  
13 ferai référence par la suite. Adoptez-vous ces  
14 pièces comme pour valoir la preuve écrite de la  
15 FCEI dans le cadre de la présente audience?

16 R. Oui.

17 Q. **[96]** Avez-vous des modifications à apporter à ces  
18 documents?

19 R. Non.

20 Q. **[97]** Parfait. Donc, Madame la Greffière, si vous  
21 pouviez afficher la présentation de la FCEI, la  
22 pièce C-FCEI-0186. Et pour le bénéfice des notes  
23 sténographiques, la réponse de la FCEI à la demande  
24 de renseignements numéro 4 de la Régie est déposée  
25 sous la cote C-FCEI-0183. Donc, Monsieur Gosselin,

1 je vous cède la parole.

2 R. Merci beaucoup, Maître Therriault. Bonjour, Madame  
3 la Présidente, Monsieur et Madame les Régisseurs.  
4 Bonjour aussi à tous les participants. Dans ce  
5 dossier-ci, je pense que tout le monde est à même  
6 de constater qu'il y a des divergences assez  
7 profondes entre Énergir et la FCEI et d'autres  
8 participants également. Alors, je pense que c'est  
9 important peut-être de revenir, avant de commencer,  
10 peut-être sur le contexte dans lequel on se trouve,  
11 puis un petit peu la genèse de la position qu'on  
12 adopte.

13 Donc, en termes de contexte, je suis... Je  
14 vais attendre peut-être la présentation.

15 Q. [98] Madame la Greffière, c'était la pièce  
16 C-FCEI-0186 qui était à l'écran il y a un instant.

17 R. Donc, je vous amène directement à la page 3. Donc,  
18 en termes d'éléments de contexte, bien, d'abord, il  
19 y a les considérations légales et réglementaires.  
20 Et donc, il y en a deux qu'on a pris en  
21 considération dans l'élaboration de la position de  
22 la FCEI. D'abord l'obligation de protection des  
23 consommateurs. Et ici j'indique consommateurs  
24 volontaires et non-volontaires. Je trouvais  
25 important de faire cette distinction-là parce que,

1 dans la réponse d'Énergir à la DDR numéro 31 de la  
2 Régie, la Régie a demandé à Énergir d'évaluer  
3 l'impact... dans le fond, l'impact tarifaire de sa  
4 proposition, en tout cas disons l'achat de GNR à  
5 trente dollars le gigajoule (30 \$/GJ). Et Énergir a  
6 évalué ce montant-là à quatre cent soixante  
7 millions (460 M\$) - je vais y revenir un petit peu  
8 plus bas - mais Énergir a fait le commentaire de se  
9 dire « Oui, mais ça ne sera pas ça l'impact  
10 tarifaire parce qu'il y a une très grande portion  
11 de ces montants-là... ou, en tout cas, à tout le  
12 moins, il y a une portion de ces montants-là qui va  
13 faire l'objet de ventes volontaires » et pense que  
14 c'est vrai. Mais ça ne veut pas dire qu'on ne doit  
15 pas s'en soucier pour autant parce que Énergir a  
16 aussi un devoir puis l'obligation de protection du  
17 consommateur s'applique, à mon sens, tout autant  
18 aux acheteurs volontaires qu'aux acheteurs non  
19 volontaires. Alors, les gens qui veulent acheter du  
20 GNR de manière volontaire ont aussi droit à avoir  
21 accès au meilleur prix possible.

22 L'autre élément, là, réglementaire, bon,  
23 c'est au niveau des livraisons de GNR, une cible  
24 réglementaire, évidemment, à dix pour cent (10 %)  
25 en deux mille trente (2030) et qui augmente

1 depuis... d'ici là. Et l'absence, là, d'exigences,  
2 comme vous le mentionniez il n'y a pas très  
3 longtemps, Madame la Présidente, sur la provenance  
4 géographique. Il y a également... un élément qu'on  
5 a pris en compte, c'est les orientations  
6 gouvernementales et je pense que la documentation  
7 qu'on a vu tout au cours de ce dossier-là, là,  
8 depuis l'Étape 1, il est apparu assez clair qu'il y  
9 a une volonté gouvernementale de favoriser la  
10 production de GNR au Québec que la Régie elle-même  
11 a noté.

12 On a pris également en compte... On a tenu  
13 également en compte la préférence des  
14 consommateurs, tant celle que la FCEI, là, observe  
15 elle-même dans ses sondages internes que des  
16 résultats du sondage d'Énergir. Et ces préférences-  
17 là, comme on l'a vu, accordent une prépondérance  
18 importante, là, aux coûts dans le choix  
19 énergétique, dans la décision des clients d'acheter  
20 ou non du GNR. Et la provenance locale, la  
21 provenance québécoise du GNR occupe une place  
22 relativement faible, qu'on aborde dans notre  
23 preuve, mais on parlait, je pense, là, de six pour  
24 cent (6 %) des personnes sondées, là, qui plaçaient  
25 le GNR, si je me souviens bien, dans les... « la



1 provenance locale » - pardon - dans les deux, trois  
2 critères les plus importants, là, pour prendre leur  
3 décision.

4 Et en conséquence, si vous voulez, ou en  
5 tout cas, directement lié à ça, bien, il y l'impact  
6 de la situation globale de la croissance des coûts  
7 à laquelle la clientèle va devoir faire face d'ici  
8 à deux mille trente (2030). Sur la base d'achat à  
9 trente dollars le gigajoule (30 \$/GJ) d'ici deux  
10 mille trente (2030), le GNR va entraîner un surcoût  
11 global pour la clientèle de quatre cent soixante  
12 millions de dollars (460 M\$). C'est sur la base,  
13 évidemment, d'une hypothèse au niveau du SPEDE,  
14 mais ça l'a assez peu d'importance parce que,  
15 ultimement, si le SPEDE augmente plus, le surcoût  
16 de GNR va être moindre et si le SPEDE augmente  
17 moins, le surcoût net du GNR sera plus élevé; mais  
18 l'impact global, ici, qu'on identifie, est autour  
19 d'un milliard de dollars (1 G\$).

20 Alors, les coûts, c'est une préoccupation  
21 qui est toujours importante pour les membres de la  
22 FCEI, c'est toujours une... quelque chose qui  
23 ressort dans les sondages, qui est une  
24 préoccupation, puis les coûts de l'énergie en  
25 particulier. Alors, l'importance de s'assurer qu'on

1 minimise les coûts, elle est très grande.

2 Et autre élément contextuel, évidemment,  
3 c'est la position concurrentielle générale du GNR,  
4 puis en particulier, dans le marché, dans les  
5 marchés, puis monsieur Goyette en parlait hier, là.  
6 Dans les marchés où on est susceptible de voir un  
7 bannissement, cette position concurrentielle-là,  
8 elle est très précaire. Dans les réponses qui ont  
9 été données à une question qu'on a posée à Énergir,  
10 la réponse 1.13 de la pièce B-0783, on demandait  
11 d'évaluer un petit peu la position concurrentielle  
12 par rapport... cent pour cent (100 %) GNR par  
13 rapport à l'électricité avec la biénergie. Donc, la  
14 biénergie cent pour cent (100 %) GNR versus  
15 électricité, puis ce qu'on voyait, c'est que dans  
16 le marché UDT, là, donc unifamiliale, duplex,  
17 triplex, dès dix-sept dollars du gigajoule  
18 (17 \$/GJ) la biénergie... même, bien, la biénergie  
19 cent pour cent (100 %) GNR n'était plus  
20 compétitive. Alors si vous êtes dans une  
21 juridiction où il y a un bannissement des  
22 combustibles fossiles, évidemment, là, c'est très  
23 préoccupant.

24 Puis de manière plus générale quand on  
25 regarde la position concurrentielle du gaz naturel

1 cent pour cent (100 %) GNR, là, sans biénergie face  
2 à l'électricité, c'est encore beaucoup plus  
3 préoccupant et cela au tableau 2 de la pièce B-  
4 0742.

5 Donc, sur la base de ce contexte-là, les  
6 objectifs qui devraient être poursuivis, selon  
7 nous, dans l'établissement des caractéristiques  
8 pour les approvisionnements en GNR, peut-être dans  
9 un premier temps c'est répondre aux besoins de la  
10 clientèle et répondre à l'obligation réglementaire.  
11 Dans un deuxième temps, c'est de minimiser les  
12 coûts de GNR et également de favoriser le  
13 développement du GNR au Québec.

14 Évidemment, comme on le mentionne, tout est  
15 dans l'équilibre entre minimiser les coûts et  
16 favoriser le développement du GNR au Québec. Et on  
17 a peut-être une perspective... bien assurément je  
18 vous dirais une perspective différente d'Énergir  
19 sur cette question-là.

20 Alors ce qu'on... ce qu'on a compris de...  
21 de la preuve puis de... au fond de ce qui s'est  
22 passé aussi antérieurement dans le dossier,  
23 notamment l'approbation dans le cadre des  
24 discussions sur l'approbation des contrats de  
25 Carbonaxion et Waga, c'est devenu de plus en plus

1 clair pour nous qu'Énergir était prêt à payer  
2 beaucoup plus cher pour du GNR produit au Québec  
3 que pour du GNR produit hors Québec. Et au fil des  
4 discussions dans le cours de cette audience-ci, je  
5 pense que ça s'est affirmé de façon encore beaucoup  
6 plus éloquente. Et, dans le fond, la conclusion à  
7 laquelle on en vient c'est qu'Énergir s'attribue la  
8 responsabilité ultime du développement du secteur  
9 du GNR au Québec.

10 Son processus de... pour combler ses  
11 approvisionnements en GNR... en fait d'abord le  
12 démontre, puis on nous l'a confirmé en audience, on  
13 va chercher ce qui est nécessaire au Québec puis  
14 après, s'il en manque, on va... on va aller  
15 chercher ce qu'on peut trouver à l'extérieur, ce  
16 qu'on doit aller trouver à l'extérieur. Mais quand  
17 on contracte au Québec, c'est sans égard à ce que  
18 les prix sont. Les autres options, ça va à  
19 l'extérieur du Québec.

20 On n'a pas été capable non plus de nous  
21 identifier, là, c'était quoi le maximum qu'il était  
22 raisonnable de payer pour des projets comparables  
23 Québec versus hors Québec. Je suis toujours à la  
24 diapositive 4. Madame la Greffière, je vous  
25 remercie.

1                   Puis on a compris aussi du témoignage de  
2 monsieur Regnault hier qui faisait le commentaire,  
3 il disait : bien si je... je ne peux pas, si  
4 j'accompagne un producteur pendant deux-trois ans  
5 dans le développement de son projet, ne pas lui  
6 acheter son GNR au bout du compte. Alors tout ça  
7 évidemment est très préoccupant pour nous puis sur  
8 cet aspect-là précisément je... j'ai envie peut-  
9 être de vous dire... j'ai un petit peu de  
10 difficulté à comprendre ça. Les projets aux États-  
11 Unis puis au Canada hors Québec, qui... qui  
12 répondent aux appels d'offres, ils l'ont développé  
13 leur projet aussi pendant deux-trois ans, comme  
14 n'importe quel producteur québécois. Et malgré  
15 tout, ils participent à l'appel d'offres. Donc, il  
16 n'y avait personne, là, qui leur garantissait de  
17 leur acheter le GNR. Ils ont quand même développé  
18 leur projet.

19                   Donc, je pense que c'est tout à fait  
20 possible pour Énergir d'accompagner les... les  
21 producteurs québécois comme ils le font, je pense  
22 que c'est une bonne chose, les orienter, les  
23 diriger vers les bonnes ressources, clarifier la  
24 situation réglementaire, et caetera, pour eux, sans  
25 nécessairement s'engager à devoir prendre leur GNR

1 au bout du compte.

2 Puis j'ai noté aussi que monsieur Mounier  
3 nous disait ce matin : est-ce que... dans le fond,  
4 le prix dans les discussions il survient, de ce que  
5 j'ai compris, assez tard. Alors je ne... j'ai de la  
6 difficulté à concevoir qu'un promoteur puisse  
7 prendre pour acquis qu'Énergir a l'obligation de  
8 lui acheter son GNR s'il n'a même pas encore été  
9 question de prix assez tard dans le processus.

10 D'autres arguments qu'Énergir a amenés lors  
11 de l'audience pour peut-être justifier sa position,  
12 c'était très important de payer le prix qui est  
13 demandé par les producteurs québécois.

14 On nous a dit que c'était nécessaire pour  
15 rencontrer les cibles. Mais dans la preuve, on  
16 avait déjà mentionné que, dans le fond, la question  
17 de l'arbitrage entre le GNR hors Québec et le GNR  
18 au Québec, c'est un faux débat parce que, de toute  
19 façon, on va devoir acquérir tout le GNR qui va se  
20 présenter à nous. Je ne suis pas d'accord avec ça.  
21 On va y revenir à la prochaine diapositive.

22 Un autre argument qui nous a été apporté,  
23 c'est la sécurité des approvisionnements. On va  
24 également y revenir.

25 Puis ce qu'on conclut, finalement, de

1 l'interprétation que fait Énergir de cette  
2 obligation-là de favoriser le développement du  
3 secteur du GNR au Québec, c'est qu'il accorde une  
4 priorité plus importante au développement de la  
5 filière du GNR au Québec qu'à la protection de la  
6 clientèle. Donc, on peut passer à la diapositive  
7 suivante.

8 Madame la Greffière, c'était la diapositive  
9 numéro 5, là. 5, oui. Donc, la FCEI interprète un  
10 petit peu différemment cette orientation-là  
11 gouvernementale. Alors, la FCEI n'est pas opposée à  
12 ce qu'on essaie de favoriser la production de GNR  
13 au Québec, bien au contraire, mais il faut qu'il y  
14 ait un équilibre qui soit trouvé avec la protection  
15 de la clientèle.

16 Et la proposition que l'on fait,  
17 d'ailleurs, au fond, elle va dans ce sens-là. Et  
18 donc, je vais vous expliquer un petit peu plus  
19 tard, pourquoi on pense que cette orientation-là  
20 est respectée par la proposition qu'on fait.

21 Sur les aspects de rencontrer les cibles de  
22 l'obligation et qu'Énergir nous dit que, bon, bien,  
23 c'est absolument nécessaire d'acquérir la  
24 production GNR québécoise puis de stimuler le  
25 secteur, au Québec, pour atteindre ces cibles-là.

1 Bien, je vous sou mets qu'il n'y a pas de preuve au  
2 dossier pour ça.

3 Dans les appels d'offres, d'abord il y a  
4 plusieurs projets qu'on n'a pas retenus, qu'on a  
5 laissés passer. Alors, de toute évidence, l'idée  
6 qu'il n'y a pas d'arbitrage à faire parce que, de  
7 toute façon, on doit tout acquérir, elle est  
8 inexacte.

9 Puis on a également, on pense à la question  
10 de la concurrence qui a été soulevée en disant,  
11 bien, on ne pourra pas, avec ces paramètres, avec  
12 des paramètres inférieurs à ce qu'on recommande ou  
13 des paramètres, tels que proposés par des  
14 intervenants, acquérir le GNR parce que la  
15 concurrence va être trop forte.

16 Alors, comme ça a été déjà souligné, Fortis  
17 n'est pas autorisé à acheter, pour l'instant, à  
18 tout le moins, à un prix supérieur à trente et un  
19 dollars (31 \$/GJ). Donc, Énergir est capable de  
20 concurrencer avec Fortis pour des projets.

21 Il y a eu aussi un commentaire, hier,  
22 sur... Puis qu'à ma connaissance c'était nouveau,  
23 où on a amené une considération de long terme. Puis  
24 on a dit : « Si on ne stimule pas la filière dès  
25 maintenant, à long terme, on ne sera pas capable



1 d'assurer l'atteinte des cibles. » Et puis je pense  
2 on faisait référence à des cibles, peut-être, au-  
3 delà du dix pour cent (10 %).

4           Encore là, j'ai un peu envie de vous dire  
5 qu'il n'y a pas vraiment de preuve au dossier à cet  
6 effet-là. Par contre, ce que j'observe, c'est que  
7 quand on regarde le fameux graphique, la projection  
8 de l'offre et de la demande, je pense, qui émane de  
9 Bloomberg, et qui se retrouve à la pièce B-0723, à  
10 la page 37, bien, il y a beaucoup de scénarios où  
11 on voit qu'à partir de deux mille vingt-six (2026),  
12 la courbe qui représente la production dans les  
13 scénarios, notamment, favorables, puis scénarios  
14 « 0 », je pense, qu'on appelle et les scénarios de  
15 base. La production excède la demande, là, à partir  
16 de deux mille vingt-six (2026) et pour une assez  
17 longue période. Donc, il n'y a pas... Je suis  
18 sceptique un peu, là, face à cette affirmation-là  
19 qui ne me semble pas soutenue par la preuve.

20           Au niveau de l'amélioration de la sécurité  
21 des approvisionnements, je pense que cet avantage-  
22 là non plus n'est pas démontré. L'expérience qu'on  
23 a avec les projets de GNR à ce jour, c'est qu'il  
24 n'y a pas une très grande stabilité dans la  
25 production, donc il y a beaucoup de variabilité,

1           donc... comparativement, par exemple, à un système  
2           où on a du transport à partir de Dawn pour  
3           s'approvisionner, j'ai de la misère à voir comment  
4           que ça peut être plus fiable. Puis évidemment,  
5           c'est sûr que si on a beaucoup de projets, ça  
6           permet de la diversification, donc ça peut réduire  
7           ce risque-là. Mais tout de même, jusqu'à preuve du  
8           contraire, le transport en provenance de Dawn est  
9           quand même un moyen d'approvisionnement très  
10          fiable.

11                       Et... bien, on faisait la comparaison avec  
12          les sites d'entreposage... bien, les sites  
13          d'entreposage à Dawn et à Saint-Flavien, vous  
14          n'êtes pas sans savoir qu'on peut faire varier les  
15          retraits sur une base quotidienne et même intra  
16          quotidienne. Et donc, on n'a pas ce genre de  
17          contrôle là avec, évidemment, les sites en  
18          franchise. Donc, je pense que la démonstration, là,  
19          que ça améliore la sécurité d'approvisionnement  
20          reste à faire.

21                       Puis maintenant, bien, un autre objectif,  
22          vous me suivez, bien, c'est l'allégement  
23          réglementaire. Par contre, pour nous, là, il  
24          faut... Puis on le mentionne dans notre preuve.  
25          D'une part, ce n'est pas parce qu'on veut qu'on

1 adopte des caractéristiques à l'Étape D que  
2 nécessairement, ces traits caractéristiques là  
3 doivent nous garantir qu'Énergir n'aura jamais à se  
4 représenter devant la Régie pour faire approuver un  
5 contrat spécifique.

6 Donc, cette possibilité-là, elle demeure,  
7 elle est tout le temps présente. Et je pense qu'en  
8 approuvant les caractéristiques, la Régie devrait  
9 s'assurer qu'elle est parfaitement confortable avec  
10 ce qui est susceptible de survenir à l'intérieur de  
11 ces caractéristiques-là si Énergir va contracter du  
12 GNR.

13 Et à l'extérieur de la zone de confort,  
14 bien, Énergir peut revenir puis la Régie pourra  
15 juger en fonction de l'évolution des circonstances,  
16 en fonction de commentaires qu'elle va recevoir, si  
17 le contrat est acceptable ou pas. Mais les  
18 caractéristiques ne devraient pas être définies de  
19 manière à ce qu'Énergir n'ait jamais à se présenter  
20 devant la Régie. Puis également, de toute évidence,  
21 là, l'allégement réglementaire ne devrait en aucun  
22 cas avoir priorité sur la protection des  
23 consommateurs.

24 Donc, en résumé, à la diapositive suivante,  
25 selon la FCEI, le cadre retenu pour les

1 approvisionnements en GNR devrait tout d'abord...  
2 de permettre de répondre aux besoins des clients et  
3 à l'atteinte des cibles, minimiser le coût de GNR  
4 et favoriser la production québécoise. La  
5 responsabilité que s'impose Énergir dans le  
6 développement dans la filière de GNR représente  
7 pour la FCEI un risque important pour sa clientèle.  
8 Et c'est ce qui explique, je vous dirais, en bonne  
9 partie, plusieurs paramètres de la recommandation  
10 que l'on fait.

11 Énergir n'a pas fait la démonstration que  
12 cette orientation-là qu'elle adopte est dans  
13 l'intérêt de la clientèle.

14 Donc, je ne vous présente pas puis je ne  
15 commente pas directement, là, la proposition  
16 d'Énergir sauf à quelques... sur quelques points,  
17 là, mais essentiellement, ce qu'on vous propose, ce  
18 qu'on vous présente, là, c'est les... la  
19 proposition de la FCEI.

20 Donc, les caractéristiques que l'on  
21 propose, vous les connaissez : un prix moyen de  
22 vingt-six dollars par gigajoule (26 \$/GJ), un prix  
23 maximal de trente-trois dollars de gigajoule  
24 (33 \$/GJ). Mais on a une différence importante, là,  
25 avec ce que... ce que propose Énergir c'est que ce

1 soit applicable seulement aux nouveaux  
2 approvisionnements.

3 Pour la reconnaissance du caractère  
4 québécois, on propose également, bon, qu'il y ait  
5 une possibilité de moduler le prix qui est soumis  
6 par les producteurs québécois. Évidemment, ici on  
7 parle d'une modulation à la baisse, là, pour  
8 reconnaître le... le caractère québécois du GNR,  
9 qui pourrait aller jusqu'à dix sous du mètre cube  
10 (10 ¢/m<sup>3</sup>), incluant la composante transport, là,  
11 qui est issue au fond de la fonctionnalisation à  
12 Dawn des achats.

13 Important de préciser ici, c'est que...  
14 peut-être que c'était pas clair, là, à la relecture  
15 dans notre... dans notre preuve écrite, mais ce  
16 n'est pas... c'est facultatif cette proposition-là,  
17 donc autrement dit ce qu'on dit c'est... on pense  
18 que c'est raisonnable de donner à Énergir la marge  
19 de manoeuvre pour dire : bien si je vois que les  
20 projets québécois ne sont pas compétitifs avec  
21 les... les projets à l'extérieur du Québec, je peux  
22 aller jouer un peu sur ça, mais il n'aurait pas eu  
23 l'obligation de le faire. C'est une marge de  
24 manoeuvre qu'on permet à Énergir puis je vous avoue  
25 que j'ai été un peu surpris peut-être par le

1 témoignage de l'AQPER ce matin, de monsieur Mounier  
2 tout à l'heure qui disait: « Bien en fait le GNR  
3 est beaucoup plus dispendieux à l'extérieur du  
4 Québec », parce que ça... ça vient un peu en  
5 contradiction avec les résultats de l'appel  
6 d'offres, mais bon peut-être qu'on parle pas  
7 nécessairement aussi de la même... du même type de  
8 GNR. Là, je pense que c'est... c'est probablement  
9 ce qui explique ça.

10 Mais par exemple si on se retrouvait dans  
11 des circonstances comme celles décrites par  
12 monsieur Mounier, bien évidemment Énergir n'aurait  
13 pas besoin d'utiliser cette... cette flexibilité-  
14 là. Et on propose également de reconnaître, là, les  
15 attributs environnementaux par la modulation du  
16 prix.

17 Évidemment, ici c'est important de  
18 préciser. Il ne s'agit pas ici, là, de... de  
19 spéculer sur ce que les... la valeur des attributs  
20 environnementaux pourrait être.

21 Ce à quoi on fait référence c'est une  
22 valeur qui est crédible puis c'est une valeur qui  
23 est basée sur des mécanismes connus. Donc, si  
24 Énergir acquérait du GNR dont il pensait qu'il  
25 pourrait... il y a beaucoup de conditionnels, là,

1           mais peut valoriser les attributs environnementaux  
2           par un mécanisme qui existe, puis selon une  
3           évaluation économique qu'il a faite, bien là il  
4           pourrait venir réduire le prix de la soumission  
5           pour se ramener plus à un coût net, là, un coût  
6           comparable à d'autres projets, où là il n'y aurait  
7           pas de valorisation possible. De manière à  
8           s'assurer qu'on va chercher les approvisionnements  
9           qui offrent le coût net le plus avantageux pour la  
10          clientèle.

11                   Alors on en connaît deux présentement : le  
12          RCP, puis à l'étape E, potentiellement un tarif  
13          basé sur l'intensité carbone ou cessions de  
14          contrat, là, qui étaient évoquées par Énergir.

15                   Évidemment ça n'empêche pas et au  
16          contraire, là, je pense qu'Énergir devrait mettre  
17          beaucoup d'efforts pour développer les opportunités  
18          autres dans ce sens-là. Évidemment, toutes les...  
19          les avenues qu'on peut trouver pour valoriser le...  
20          l'intensité carbone ou les réductions de GES est  
21          bonne et devrait être valorisée au maximum.

22                   Dans notre preuve écrite, on a fait  
23          allusion à la modification de la réglementation au  
24          Québec. Parce qu'une des raisons pourquoi on se  
25          retrouve en opposition comme ça, je pense, dans ce

1 dossier-ci c'est parce qu'on a des acteurs qui  
2 souhaitent valoriser les attributs environnementaux  
3 de leurs produits puis qui sont en opposition avec  
4 une réglementation qui ne leur accorde pas vraiment  
5 de valeur.

6 Alors peut-être que si on avait les  
7 modifications à la réglementation québécoise pour  
8 user non pas des injections de GNR, mais des  
9 réductions d'intensité carbone de la fourniture  
10 d'Énergir, on... je pense qu'il y aurait beaucoup  
11 de points de discordance qui peut-être tomberaient.  
12 Ou en tout cas on serait certainement plus proches  
13 d'une concordance de vues.

14 Alors, c'est sûr que des avenues comme ça  
15 méritent et devraient être poussées, je pense, par  
16 Énergir. Elles méritent d'être poussées, d'être  
17 investiguées.

18 Par contre, la réalité à laquelle on fait  
19 face présentement, c'est celle où l'obligation...  
20 c'est une obligation de livrer du GNR. Et on ne  
21 peut pas spéculer sur ce que ça va devenir. Puis on  
22 ne devrait pas, non plus, spéculer sur ce que  
23 pourraient prendre comme valeur, les attributs  
24 environnementaux, dans le futur.

25 À ce chapitre-là, je vous dirais que



1 l'approche qu'on propose est très similaire à ce  
2 que monsieur Mounier vous disait, il y a moins  
3 d'une heure (1 h).

4 Alors, pourquoi est-ce que les  
5 caractéristiques que l'on vous propose, à la  
6 diapositive 8, Madame la Greffière, s'il vous  
7 plaît, la prochaine... Euh... oui... non... pardon,  
8 c'est la bonne, je m'excuse.

9 Donc, pourquoi est-ce que les  
10 caractéristiques qu'on vous propose, on pense  
11 qu'elles sont les bonnes? Bon, d'abord, elles  
12 favorisent un équilibre dans le prix des nouveaux  
13 approvisionnements.

14 Bon, la caractéristique que l'on demande  
15 que le prix moyen ne soit appliqué qu'aux nouveaux  
16 approvisionnements, ce qu'elle fait, on l'aborde  
17 dans la preuve. C'est qu'elle vient s'assurer qu'on  
18 doit, dès maintenant, avoir un équilibre entre des  
19 approvisionnements moins chers et des  
20 approvisionnements plus chers, donc inférieurs à la  
21 moyenne et supérieurs à la moyenne. Ou, en tout  
22 cas, à tout le moins, on ne peut pas aller chercher  
23 seulement des approvisionnements supérieurs à la  
24 moyenne.

25 Madame Dallaire, dans le témoignage

1 d'Énergir, vous a dit, à un certain nombre de  
2 reprises : « Ce n'est pas juste le coût maximum  
3 qu'il faut considérer. On a aussi un coût moyen,  
4 puis ce coût moyen-là, il fait partie de l'offre  
5 globale, il est important. »

6 Elle a raison. C'est sûr que le coût moyen  
7 fait aussi partie de la proposition. Sauf que ce  
8 qu'on considère, c'est le portefeuille au complet,  
9 incluant à peu près cent vingt millions de mètres  
10 cubes (120 Mm3) qui est déjà sous contrat.

11 Bien, ce que ça fait, c'est qu'on a déjà  
12 une offre... une grosse masse de contrats qui est  
13 inférieure à la moyenne. Et ça veut dire qu'Énergir  
14 pourrait, demain matin, aller contracter toute une  
15 série de contrats largement supérieurs à la  
16 moyenne, sans aller chercher les contrats  
17 inférieurs à la moyenne.

18 Et vous avez, évidemment, dans la  
19 proposition d'Énergir, aucune garantie que ces  
20 caractéristiques-là vont nous emmener à cinq pour  
21 cent (5 %) ou six pour cent (6 %) ou sept pour cent  
22 (7 %).

23 Énergir peut très bien vous revenir, quand  
24 ils vont être rendus à quatre pour cent (4 %),  
25 l'année prochaine, et vous dire : « Bon, bien, je

1 ne suis plus capable. J'ai opéré à l'intérieur des  
2 contraintes que vous m'aviez données, mais je suis  
3 rendu à la limite. Et maintenant, bien, on doit  
4 charger ces contraintes-là. »

5 Alors, je ne pense pas que c'est un  
6 résultat qui serait souhaitable. Et donc, par  
7 conséquent, je ne pense pas que les  
8 caractéristiques qu'Énergir vous propose sont  
9 désirables, dans ce sens-là.

10 On pense que le prix maximal qu'on propose  
11 est suffisant pour acquérir... Bien, en fait, on  
12 pense et on constate qu'il est suffisant pour  
13 acquérir une part importante des volumes qui ont  
14 été soumis dans l'appel d'offres deux mille vingt  
15 et un (2021).

16 Donc, ça permet d'acquérir le GNR du  
17 contrat Archaea deux mille vingt-deux (2022). Et ça  
18 permet d'aller acquérir également, à peu près,  
19 quatre-vingt-dix millions de mètres cubes (90 Mm<sup>3</sup>)  
20 des autres offres. Et ça, ça se retrouve au Tableau  
21 2 de notre preuve. Et le tout à un prix moyen  
22 inférieur à vingt-six dollars du gigajoule  
23 (26 \$/GJ).

24 Je reviens rapidement sur les offres 10 et  
25 16 sur lesquelles on a posé quelques questions,

1 puis il y a eu des informations qui ont été  
2 données.

3 Sur l'Offre 10, si je me souviens bien, on  
4 nous a dit... C'était une offre à prix variable. Et  
5 donc, on ne voulait pas cette offre-là. Et c'était  
6 basé sur le prix du GNR fossile, donc...

7 Bon, on est allé voir un petit peu quel  
8 était le prix du GNR fossile en janvier deux mille  
9 vingt et un (2021). En dollars américains, c'était  
10 autour de quatre dollars et demi (4,5 \$US) peut-  
11 être, ou quelque chose comme ça. Et donc, on avait  
12 un prix, incluant la portion variable, qui était  
13 autour d'à peu près [REDACTED]

14 [REDACTED]

15 Donc, ce qu'on constate, c'est que pour que  
16 ce contrat-là devienne non compétitif, il y a quand  
17 même là, par rapport à d'autres options, il y a  
18 quand même une marge de manoeuvre assez importante  
19 sur l'augmentation du prix variable.

20 Et avant, en particulier, avant qu'on  
21 atteigne le prix maximum que l'on propose, il y a  
22 quand même une marge de [REDACTED]  
23 [REDACTED] Et ça, c'est évidemment, sans compter qu'il  
24 y a de l'inflation sur les paramètres que l'on  
25 propose. Donc, le trente-trois dollars (33 \$),

1 le prix maximum que l'on propose va être trente-  
2 cinq (35) dès octobre deux mille vingt-trois  
3 (2023), puis si ça trouve, en deux mille vingt-cinq  
4 (2025), il va être à quarante dollars du gigajoule  
5 (40 \$/GJ), là. Donc, c'est quand même... ça laisse  
6 quand même un marge de manoeuvre assez importante.  
7 Et donc, autrement... Bref, sur ce point-là, je ne  
8 pense pas que c'est parce qu'un contrat est à prix  
9 variable que nécessairement, il n'est pas  
10 intéressant, il faut l'analyser. Et dans ce cas-là,  
11 je pense que c'était peut-être un petit peu  
12 prématuré, là, de l'écarter.

13           Même chose pour le contrat numéro 16 où on  
14 a compris, essentiellement, que... bien, il a été  
15 écarté parce qu'il ne pouvait pas nous garantir de  
16 date de livraison et que même en deux mille vingt-  
17 quatre (2024), on ne pouvait pas nous garantir de  
18 date de livraison. Sauf que, quand vous considérez  
19 l'approvisionnement d'Archaea, en fait, Énergir n'a  
20 pas de besoin additionnel avant deux mille  
21 vingt-cinq (2025). Et même si un contrat comme ça  
22 arrivait en deux mille vingt-six (2026), ça ne  
23 serait pas nécessairement la fin du monde non plus,  
24 parce qu'on travaille dans une perspective d'avoir  
25 une marge de sécurité. Et donc... Et puis, il va de

1 toute façon... il va avoir d'autres contrats qui  
2 vont venir d'ici deux mille vingt-cinq (2025). Et  
3 donc, d'écarter ce contrat-là sur la base des  
4 considérations qu'on nous a données, à notre avis,  
5 ce n'était pas nécessairement justifié.

6 Alors, je ne veux pas... Puis je ne dis pas  
7 ça pour critiquer la façon dont Énergir a géré ces  
8 contrats-là, parce que, évidemment, là, on est en  
9 rétrospective, puis... t'sais, c'est toujours  
10 facile de jouer les « Monday Morning Quarterback »  
11 comme on dit, là. Mais ce que ça montre... Par  
12 contre, c'est que dans le marché, il y avait ce  
13 potentiel-là qui était là.

14 Ce que notre proposition aussi fait, c'est  
15 qu'elle permet, selon nous, là, d'avantager les  
16 projets québécois tout en limitant l'impact, comme  
17 on le disait. Donc, pas juste par le prix qu'on  
18 peut favoriser les projets québécois. Énergir offre  
19 un accompagnement assez intensif, là, de ce que  
20 j'en comprends, aux promoteurs; ça l'a une valeur,  
21 puis clairement, je pense que c'est un avantage  
22 pour la filière québécoise.

23 Il y a la composante, qu'on propose, sur le  
24 prix, la flexibilité qu'on offre pour moduler le  
25 prix pour favoriser les projets québécois. Puis

1 dans une de nos DDR, on avait évoqué la possibilité  
2 avec Énergir de dire « Mais pourquoi pas des  
3 contrats de plus de trente (30) ans? Est-ce que ça  
4 pourrait réduire les prix? » Et on nous avait dit :  
5 « Bien, en fait, ce que les promoteurs recherchent,  
6 pour l'instant, ça serait plutôt du... une  
7 vingtaine d'années. »

8 Ce matin, j'ai cru comprendre que... de  
9 monsieur Mounier, que cet élément-là avait peut-  
10 être changé. Alors, nous, on n'a pas fait de  
11 recommandation sur la durée, mais s'il y a des  
12 promoteurs qui nous disent que « bien, on serait  
13 peut-être prêt à offrir un meilleur prix si la  
14 durée de contrat était plus intéressante », on ne  
15 serait pas opposé à ça.

16 Et on pense, bien, finalement, que notre  
17 proposition, quand on tient compte notamment de  
18 l'inflation des paramètres, pourrait être valide  
19 pour une longue période. Donc, je ne pense pas que  
20 c'est une proposition où on va devoir revenir vous  
21 voir nécessairement demain matin pour approuver des  
22 contrats. Ici, c'est un petit peu la même  
23 considération que j'ai évoquée un petit peu plus  
24 tôt par rapport au fait que, quand on regarde les  
25 prévisions de l'offre de demande à partir de deux

1 mille vingt-six (2026), là, l'offre excède la  
2 demande. Alors, ce n'est pas clair pour nous que  
3 les prix sont appelés à augmenter nécessairement de  
4 manière inéluctable comme le suggère Énergir.

5 Donc, ici, un élément que j'ai déjà  
6 mentionné, le prix maximal qu'on propose est  
7 supérieur aux coûts qui sont permis aux concurrents  
8 connus à ce jour, et il est inflationné.

9 Maintenant, sur les autres aspects de la  
10 proposition...

11 Q. [99] Et, Madame la Greffière, si vous pouviez juste  
12 changer de page s'il vous plaît.

13 R. On propose également l'utilisation systématique  
14 pour l'acceptation des contrats d'un processus de  
15 sélection compétitif. Dans notre preuve, on a parlé  
16 de manière plus spécifique d'appel d'offres. Mais  
17 si d'autres processus de sélection compétitifs  
18 étaient envisagés, on n'aurait pas de problème.  
19 Mais pour nous, c'est important, évidemment avec la  
20 proposition que l'on fait d'accorder une modulation  
21 pour la valeur de la provenance québécoise  
22 notamment, je pense que c'est essentiel d'avoir ce  
23 genre de processus-là, parce que ça fait en sorte  
24 que les projets peuvent effectivement être comparés  
25 entre eux de manière contemporaine sur une base



1 équivalente.

2 Si on devait dire que les projets  
3 québécois, bien, c'est des ententes gré à gré à  
4 l'extérieur du processus d'appel d'offres, bien,  
5 là, évidemment, si vous signez un contrat dans le  
6 milieu de l'été puis que votre appel d'offres date  
7 de janvier, bien, peut-être que les offres que vous  
8 avez eues ne sont plus disponibles. Ça devient  
9 difficile de dire, bien, je ne peux... je dois ou  
10 je ne dois pas accepter ce projet-là, parce que  
11 vous n'avez plus vraiment de base de comparaison  
12 qui est parfaitement valable.

13 Et je ne pense pas que sur la... en termes  
14 de processus de projet, dans la mesure où on nous a  
15 dit que la période de développement de ces projets-  
16 là se compte sur plusieurs années, je ne pense pas  
17 que ce soit excessif et que ça remette en question  
18 tout le développement des projets de dire, bien, il  
19 faut que tu te présentes au moment des appels  
20 d'offres. À la limite, on pourrait faire des appels  
21 d'offres à une fréquence un peu plus grande qu'aux  
22 années. Donc, ça, c'est pour cet aspect-là.

23 On a également mentionné, bon, dans les  
24 caractéristiques qu'il n'y aurait pas de valeur qui  
25 devrait être accordée à la taille du projet. La

1       raison pour laquelle on a mis ça là, dans le fond,  
2       c'est un peu le fruit de notre préoccupation plus  
3       générale que manifestement, on voit les choses  
4       assez différemment d'Énergir. Puis on constate bien  
5       qu'Énergir, sa priorité, c'est de développer la  
6       filière québécoise, puis acquérir du GNR de projets  
7       québécois. Et que cette priorité-là passe avant la  
8       protection des consommateurs.

9               Et donc, notre crainte, c'est qu'Énergir,  
10       si on lui donne un certain terrain de jeu, bien, il  
11       va essayer d'utiliser ce terrain de jeu-là pour  
12       réaliser cet objectif-là. Et ce qu'on souhaite,  
13       c'est que le processus par lequel il acquiert ses  
14       contrats soit suffisamment encadré pour ne pas,  
15       dans le fond, faire indirectement ce qu'on  
16       n'aimerait pas qu'il fasse directement. Alors, il  
17       ne faudrait pas, par exemple, qu'on donne une  
18       valeur à des projets qu'on met dans nos critères,  
19       un pointage d'accordé à des valeurs de petite  
20       taille parce que, indirectement, ça va favoriser  
21       des projets qui, directement, ne seraient pas  
22       compétitifs.

23               Mais donc en tant que tel c'est pas tant...  
24       c'est pas tant cette caractéristique-là qui nous  
25       tient à coeur, vous comprenez, c'est juste de

1 s'assurer qu'on va... que le processus de sélection  
2 va être axé sur la recherche de projets au meilleur  
3 prix.

4 On propose également de bonifier le rapport  
5 semestriel sur les activités de commercialisation.  
6 On a été quand même rassurés, je vous dirais, par  
7 des éléments qui ont été mentionnés dans la  
8 présentation d'Énergir au niveau de la  
9 commercialisation par rapport aux efforts qui sont  
10 prévus notamment au niveau des outils de gestion,  
11 de la relation avec les clients puis le...  
12 l'entonnoir de projets. Par rapport au fait qu'on  
13 prévoit donner des plans de... de présenter des  
14 plans de décarbonation individuels aux clients.  
15 Dans le fond, vraiment aller... si j'ai bien  
16 compris, là, aller... aller vraiment d'une manière  
17 individualisée puis aller faire l'analyse du projet  
18 puis de la situation du client puis lui montrer  
19 qu'est-ce que le GNR pourrait signifier pour lui.  
20 Et c'est la refonte aussi des objectifs des  
21 représentants. Je pense que que donner les bons  
22 incitatifs, c'est évidemment positif dans ce sens-  
23 là.

24 Par contre, on a d'un autre côté été un peu  
25 refroidis par le fait qu'on nous dise : « Bien il

1 n'y a pas vraiment d'objectifs, sinon que de faire  
2 le maximum ». Il ne semble pas y avoir non plus de  
3 stratégie écrite clairement établie, qui dit : bien  
4 voici c'est quoi... ce qu'on veut faire, comment on  
5 va le faire, où sont les responsabilités. On ne  
6 voit pas ça dans les réponses qu'on nous a données.

7 Puis le fait aussi qu'on dise qu'il n'y  
8 aurait pas vraiment une personne, là, qui a... qui  
9 est le maître d'oeuvre de tout ça... ne nous  
10 rassure par tellement non plus. Ça ne veut pas dire  
11 nécessairement que... tout ça ne veut pas dire que  
12 les choses ne se font pas bien, mais dans un  
13 contexte où on a monsieur... pardon, monsieur  
14 Goyette qui est venu nous dire hier que la  
15 décarbonation c'était essentiellement, là, l'enjeu  
16 vital d'Énergir. On s'explique un peu mal que ces  
17 aspects-là ne soient pas... qu'ils ne sont pas  
18 rencontrés.

19 Donc, on pense que... puis aussi parce que  
20 je vous dirais que... on parle d'un enjeu...  
21 d'enjeux financiers très importants, là. Et c'est  
22 ça qui est... qui est vital pour la... la  
23 clientèle, là. Vous n'êtes pas sans savoir,  
24 monsieur... je pense que c'est monsieur Goyette  
25 aussi qui a parlé de... des clients captifs. Vous

1 n'êtes pas sans savoir que les clients, la  
2 clientèle de la FCEI c'est celle qui... qui tend à  
3 présenter la position concurrentielle la plus  
4 favorable par rapport aux autres options  
5 énergétiques. Alors par conséquence, c'est aussi  
6 une clientèle qui est très captive et puis on voit  
7 des enjeux, comme je vous le disais en début de  
8 présentation, au niveau de la position  
9 concurrentielle.

10 Alors c'est sûr que les problèmes liés à la  
11 position concurrentielle, éventuellement, il va y  
12 avoir différentes façons de les gérer. C'est sûr  
13 que vous pourrez accepter de perdre de la  
14 clientèle, mais le réflexe auquel je m'attends  
15 c'est de gérer commercialement cette situation-là.  
16 Puis la façon de gérer commercialement cette  
17 situation-là, bien c'est de limiter les tarifs des  
18 clientèles moins captives à ce qu'ils sont capables  
19 d'absorber avant les perdre. Et donc, ça veut dire  
20 de transférer plus de coûts, peu importe le  
21 service, vers les clientèles plus captives. Et à  
22 chaque fois c'est quelque chose qui préoccupe la  
23 FCEI, là, je pense que j'ai dit dans d'autres  
24 forums, mais beaucoup depuis... depuis quelques  
25 années. Et donc, le contrôle des coûts, il est

1 absolument crucial.

2 Et donc, ici, et la position  
3 concurrentielle puis évidemment le... Ici, ce qui  
4 est socialisé, cet impact-là sur le coût lié au  
5 GNR, bien, il est affecté beaucoup par la  
6 socialisation. Et donc, la capacité de maximiser  
7 les ventes volontaires, elle est cruciale.

8 Et donc, dans ce contexte-là... Puis on ne  
9 demanderait probablement pas ce suivi-là si les  
10 enjeux financiers n'étaient pas si importants ou,  
11 en tout cas, à ce qu'on perçoit. Mais dans le  
12 présent contexte, on pense que c'est nécessaire  
13 d'avoir un suivi des activités de commercialisation  
14 dans le processus puis dans le résultat. Et aussi  
15 d'avoir des objectifs, puis de pouvoir mesurer,  
16 dans le fond, comment on performe au niveau de  
17 cette activité-là.

18 Puis également, l'autre recommandation que  
19 l'on fait en terme de suivi, c'est au niveau des  
20 appels d'offres. Et puis ça, bien, c'est lié un  
21 petit peu plus à la préoccupation dont je vous  
22 parlais, au préalable.

23 On veut s'assurer qu'à l'intérieur du carré  
24 de sable qu'on va donner à Énergir, ils vont se  
25 comporter en fonction des objectifs de minimisation

1 des coûts et non pas en fonction des objectifs de  
2 développement de la filière de GNR en priorité, à  
3 l'intérieur de la flexibilité qu'on donne.

4 Et donc, le suivi des appels d'offres,  
5 c'est aussi pour ça. En fait, c'est surtout pour ça  
6 qu'on le demande. On veut pouvoir valider cette  
7 chose-là.

8 Et je pense que ça fait le tour de ce que  
9 j'avais à vous dire ce matin. Je vous remercie de  
10 votre écoute. Je pense que j'ai été un petit peu  
11 plus long que ce qu'on avait annoncé. Donc, merci  
12 pour la flexibilité.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Vous n'avez pas d'autres questions pour votre  
15 témoin?

16 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

17 J'aurais peut-être juste une question, Madame la  
18 Présidente.

19 Q. **[100]** Monsieur Gosselin... Il y a comme un écho...  
20 Monsieur Gosselin... peut-être si vous fermez  
21 votre micro, Monsieur Gosselin, pendant la  
22 question.

23 Monsieur Gosselin, certains intervenants  
24 ont formulé des recommandations à l'égard d'avoir  
25 une caractéristique volumétrique devant être

1 approuvée par la Régie. Puis la Régie, elle-même, a  
2 évoqué cette possibilité d'une balise volumétrique,  
3 en début d'audience.

4           Quelle est la position de la FCEI à l'égard  
5 d'une balise volumétrique?

6 R. Pardon, est-ce que vous m'entendez bien? Oui. O.K.  
7 Donc, la FCEI a proposé une balise volumétrique.  
8 Par contre, évidemment, comme on vous le disait, on  
9 pense que les caractéristiques qu'on propose  
10 pourraient être valables longtemps.

11           Et donc, une balise volumétrique est  
12 susceptible... Évidemment, ça dépend comment elle  
13 est formulée, mais elle est susceptible de demander  
14 un retour de modification des caractéristiques.

15           Alors, c'est pour ça qu'on ne l'avait pas  
16 proposé au départ. Mais c'est aussi parce qu'on n'a  
17 pas de raison de penser qu'Énergir va s'amuser à  
18 aller acheter du GNR de manière excessive, au-delà  
19 de sa cible.

20           Notre préoccupation par rapport aux  
21 orientations, ce que priorise Énergir, elle n'est  
22 pas là. Elle est vraiment au niveau du prix des  
23 contrats que l'on veut acquérir. Et puis on a des  
24 suivis au rapport annuel. On va avoir des suivis  
25 pour... On va avoir, je pense, des projections qui



1 vont être dans les dossiers tarifaires. Donc, ça  
2 serait très étonnant qu'on se retrouve là, sans  
3 avertissement, avec des volumes largement  
4 supérieurs à ce que la clientèle a besoin, d'autant  
5 plus que les sites sont en augmentation. Et on a la  
6 capacité de gérer... on a la capacité de mettre en  
7 inventaire jusqu'à deux ans de GNR.

8           Donc, tout ça fait que, même s'il y a un  
9 petit peu trop de GNR, ça se gère facilement. On a  
10 une visibilité, si je peux dire, sur les volumes  
11 qui s'en viennent. Et donc, on a la possibilité  
12 potentielle de venir dire, si jamais, là, les  
13 projections contractuelles apparaissent excessives,  
14 de venir le dire.

15           Tout ça fait que, pour nous, ce n'est pas,  
16 ce n'est pas une préoccupation qui est très  
17 importante. Cela dit, on a vu la proposition qui  
18 avait été faite par la Régie d'une balise  
19 volumétrique qui était flexible, qui s'adaptait un  
20 petit peu en cours de route aux cibles. On n'a pas  
21 d'objection. On ne voit pas vraiment de problème  
22 avec une balise comme ça non plus.

23 Q. **[101]** Je vous remercie, Monsieur Gosselin.

24 Madame la Présidente, ça complète les questions que  
25 j'avais pour le témoin. Monsieur Gosselin est

1 disponible pour les contre-interrogatoires.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je vous remercie beaucoup. Alors, Maître Sicard,  
4 vous aviez réservé du temps. Est-ce que vous aurez  
5 des questions pour monsieur Gosselin?

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. Non, je  
8 remercie monsieur Gosselin pour son témoignage.  
9 Nous n'aurons pas de questions pour monsieur  
10 Gosselin.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 D'accord. Maître Hamelin pour l'ACIG, vous aviez  
13 également réservé du temps pour le contre-  
14 interrogatoire de monsieur Gosselin. Est-ce que  
15 vous allez avoir des questions?

16 Me PAULE HAMELIN :

17 Bonjour, Madame la Présidente. Paule Hamelin pour  
18 l'ACIG. Je pense que ma lettre n'était peut-être  
19 pas assez claire. On avait prévu du temps pour  
20 contre-interroger Énergir, mais pour l'instant nous  
21 n'entendons pas contre-interroger les intervenants  
22 au dossier. Alors juste peut-être vous préciser. Je  
23 m'excuse si la lettre n'était pas assez claire. On  
24 s'assurera qu'à l'avenir ce soit plus clair.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 D'accord. Je vous remercie. Maître Boudreau, vous  
3 aviez également réservé du temps.

4 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

5 Peut-être dans le même sens que maître Hamelin, là.  
6 En fait, on s'était réservé du temps pour Énergir.  
7 Pour les intervenants, ce sera à voir selon la  
8 preuve orale qui va être amenée. Par contre, pour  
9 la FCEI, on n'avait pas de contre-interrogatoire  
10 pour monsieur Gosselin.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait. Et le dernier que j'ai sur ma liste, c'est  
13 maître Paquet du GRAME. Est-ce que vous avez des  
14 questions pour monsieur Gosselin?

15 Me GENEVIÈVE PAQUET :

16 Non, il n'y aura pas de questions. Je pense qu'on  
17 avait réservé notre droit de pouvoir les contre-  
18 interroger. Mais suite à la présentation de  
19 monsieur Gosselin, il n'y aura pas de questions. Je  
20 vous remercie.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 On vous met un cinq minutes. Quand vous réservez  
23 votre droit à contre-interroger, on vous met un  
24 cinq minutes dans le calendrier ici.

25

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Parfait.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Neuman.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et  
7 Monsieur les régisseurs. Dominique Neuman pour  
8 SÉ-AQLPA-GIRAM. Nous avons réservé du temps  
9 pour... en fait pour les différents intervenants.  
10 J'aurai simplement une question très brève à  
11 monsieur Gosselin.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est probablement parce que votre lettre, il a  
14 fallu courir après pour l'avoir. Alors, la  
15 prochaine fois, envoyez-la dans les temps prévus!

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 O.K. Je m'excuse. Peut-être une petite parenthèse.  
18 Bien, je croyais l'avoir envoyée. Possiblement elle  
19 n'avait pas... la communication électronique  
20 n'avait pas marché, mais je l'avais... J'avais même  
21 une trace que j'avais fait une démarche pour  
22 l'envoyer dans mon ordinateur. Peut-être que ça a  
23 mal été reçu. Quand le greffe m'en a informé, je  
24 l'ai réenvoyée dès que je l'ai su.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Allez-y!

3 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Q. **[102]** Simplement, Monsieur Gosselin, bien, je  
5 comprends de votre témoignage que vous pensez que  
6 vous êtes en désaccord avec la priorité qu'Énergir  
7 donne à certains objectifs que je pourrais  
8 qualifier de sociétaux. Et vous ne pensez pas que  
9 l'on devrait prioriser l'atteinte de ces objectifs  
10 sur la protection des consommateurs. Cependant,  
11 après avoir dit ça, je constate que votre  
12 proposition sur le prix maximal, je comprends votre  
13 réserve sur le prix moyen, là, que l'on devrait  
14 tenir compte, seulement des nouveaux contrats, mais  
15 sur le prix maximal, je constate que vous êtes  
16 quand même assez proches d'Énergir et corrigez-moi  
17 si je me trompe, à savoir que bon, vous faites une  
18 proposition, attends, je n'ai pas les chiffres  
19 devant moi, c'est trente-trois dollars (33 \$), je  
20 pense de prix maximal, mais plus une possibilité de  
21 dix dollars (10 \$) de plus, si le projet est  
22 québécois et plus une possibilité de prix  
23 additionnel s'il y a des attributs environnementaux  
24 plus avantageux pour le projet en question.

25 Donc, on se rapproche très fortement de ce

1 qu'Énergir propose quantitativement, quant au prix  
2 maximal?

3 R. Je... bien, en fait corriger une chose que vous  
4 avez dites, là, ce n'est pas dix dollars du  
5 gigajoule (10 \$/GJ) que l'on propose comme  
6 ajustement, là, pour la provenance québécoise,  
7 c'est dix sous du mètre cube (0,10 \$/m<sup>3</sup>).

8 Q. **[103]** Pardonnez mon erreur.

9 R. O.K. Donc, c'est sensiblement moindre, là, mais  
10 effectivement, il y a un ajustement, vous avez  
11 raison. Puis oui, je pense que si jamais il y a,  
12 puis, là, je ne veux pas analyser, là, la valeur  
13 que pourraient prendre les attributs  
14 environnementaux, Maître Neuman, mais  
15 effectivement, si, mais si et seulement si des  
16 attributs environnementaux peuvent être valorisés,  
17 de sorte que le coût net pour les clients soit  
18 ramené au maximum que l'on propose, oui, ça serait  
19 possible de... d'acheter du GNR à un prix supérieur  
20 à ce qu'on propose.

21 On voulait donner cette flexibilité-là,  
22 parce que les cibles, bon, les cibles puis le prix  
23 maximum en lui-même, bien, on ne nie pas que les  
24 cibles doivent être atteintes, puis on ne nie pas  
25 ce qu'on observe, non plus, dans l'appel d'offres,

1           alors, c'est sûr que les clients voudraient  
2           toujours que ça coûte moins cher, mais on travaille  
3           sous contrainte, mais en fonction de ces  
4           contraintes-là, on pense que ce que l'on propose  
5           est raisonnable, mais la différence, c'est que si  
6           vous accordez un prix maximum de quarante-cinq  
7           dollars (45 \$), il n'y a rien qui empêche Énergir  
8           d'aller acheter du GNR avec une très faible qualité  
9           environnementale, à ce prix-là.

10                       Alors, dans notre proposition, il y a  
11           certains projets qui peuvent effectivement être  
12           achetés au-delà de trente-trois dollars (33 \$),  
13           mais il doit y avoir la valeur environnementale qui  
14           est là, et elle doit pouvoir être monétisée.

15       Q. **[104]** Et vous anticipez ma question suivante, donc,  
16           quand vous dites : « si et seulement si », ça peut  
17           être, si les avantages environnementaux peuvent  
18           être monétisés, est-ce que je comprends que ce dont  
19           vous parlez, ça serait la possibilité qu'Énergir  
20           puisse fixer un prix de vente, un tarif de vente  
21           supérieur pour un GNR ayant une plus grande valeur  
22           environnementale?

23       R. Bien ça, ça va faire l'objet de l'étape E. C'est  
24           l'intention, je pense, de l'étape E. Alors, par  
25           exemple, si Énergir parlait de céder des contrats,

1 s'il y a un client industriel qui s'intéresse à un  
2 GNR qui a des qualités environnementales très  
3 bonnes et que, pour lui, il réussit à avoir un  
4 meilleur impact sur sa réduction de... sur sa  
5 décarbonation en achetant un contrat ou en se  
6 faisant céder par Énergir un contrat à quarante-  
7 cinq dollars (45 \$), qu'en achetant le gaz, le  
8 GNR, là, plus général d'Énergir, bien Énergir  
9 pourrait payer effectivement quarante-cinq dollars  
10 (45 \$) pour ce contrat-là, puis transférer au  
11 client, la responsabilité du contrat.

12 Mais donc, autrement dit, pour le reste de  
13 la clientèle, ça serait un coût neutre.

14 Q. **[105]** Oui, c'est ça.

15 R. Bon, évidemment, il faut que le client soit sérieux  
16 là-dedans, là, je ne pense pas que... Énergir va  
17 devoir faire la démonstration de notre proposition.  
18 C'est qu'Énergir doit venir faire la démonstration  
19 sérieuse qu'il va être capable de tirer cette  
20 valeur-là du GNR. Mais oui, si il y a une façon  
21 crédible et prévisible, de manière sérieuse, de  
22 monétiser le GNR, ça peut être ajouté au prix, au  
23 prix. Mais dans notre proposition aussi on parle de  
24 coûts moyens... de prix de... la valeur moyenne des  
25 attributs environnementaux sur la durée de vie du



1 projet. Alors là, il faut aussi qu'il y ait une  
2 projection crédible à long terme. Si vous me dites  
3 : dans vingt (20) ans, je vais être encore capable  
4 de vendre ce GNR-là à mon client... Bon, peut-  
5 être... il va falloir que la démonstration soit  
6 crédible.

7 La même chose pour le RCP. Bon, peut-être  
8 qu'en deux mille vingt-cinq (2025) j'aurais été  
9 capable d'aller chercher dix dollars (10 \$) de la  
10 tonne de GES ou je ne sais trop. Cinquante dollars  
11 (50 \$) la tonne de GES, dans le cadre du RCP. Est-  
12 ce qu'il peut sérieusement démontrer que tu vas  
13 être capable d'aller chercher ça dans quinze (15)  
14 ans. Donc, il faut que... c'est pour ça qu'on  
15 parlait de mécanisme connu et d'évaluation  
16 crédible.

17 Q. [106] Donc, ce que je comprends c'est que le  
18 mécanisme consisterait à s'assu... à ce qu'il y ait  
19 une prévision raisonnable pour qu'Énergir puisse  
20 récupérer en revenu le montant du surcoût  
21 correspondant à ce meilleur avantage  
22 environnemental.

23 R. Exact. Puis l'alternative à ça pourrait être  
24 simplement de ne pas avoir cette caractéristique-là  
25 et demander à Énergir de se présenter devant la

1 Régie de manière spécifique.

2 Q. [107] Alors ça termine mes questions, Madame la  
3 Présidente. Et j'en profite pour mentionner que...  
4 même si j'avais des questions à ce témoin, mais je  
5 ne donnerai pas de questions en après-midi aux  
6 témoins qui sont déjà prévus. Merci bien.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie. Madame Veilleux? Maître Veilleux?  
9 Est-ce que vous voulez poser des questions au  
10 témoin?

11 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

12 Bonjour, Madame la Présidente. Est-ce que vous  
13 m'entendez?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui. Est-ce que vous voulez poser des questions?

16 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

17 Bonjour, Madame la Présidente. Est-ce que vous  
18 m'entendez?

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Maintenant oui, mais j'ai l'impression que vous,  
21 vous ne m'entendez pas.

22 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

23 Non, je vous entends en fait.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 O.K.

1 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

2 C'est mon Internet qui a l'air faible. Il a  
3 fonctionné toute la matinée puis là il a décidé  
4 qu'il ne voulait pas. En fait, j'ai cru que le ROEÉ  
5 avait réservé du temps. Si c'était pas le cas, je  
6 suis vraiment désolée, est-ce que ce serait  
7 possible, on aurait des questions peut-être pour un  
8 maximum de dix (10) minutes.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Allez-y. Rebonjour. On vous perd des fois, hein.  
11 C'est une image puis là je ne vous entends pas.

12 Me EUGÉNIE VEILLEUX :

13 Est-ce que vous m'entendez maintenant?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Là, oui.

16 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

17 O.K. Je suis vraiment désolée, je vais réessayer  
18 une dernière fois, sinon on verra ce que ça donne.  
19 C'est ça, comme j'ai dit le ROEÉ je pense qu'on  
20 avait réservé du temps un peu. Si c'était pas le  
21 cas je m'en excuse puis je voulais savoir si on  
22 pouvait peut-être prendre dix (10) minutes pour  
23 poser des questions rapides.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Allez-y.

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

2 Q. **[108]** O.K. Bien merci beaucoup. Comme je l'ai déjà  
3 dit, c'est Eugénie Veilleux pour le ROÉÉ  
4 aujourd'hui. Juste pour rapidement me présenter,  
5 t'sais, comme vous le savez sûrement j'assiste  
6 maître Gertler dans ses divers dossiers à la Régie  
7 comme dans les tribunaux judiciaires. Je suis  
8 juriste, politologue de formation, spécialisée en  
9 environnement. J'ai travaillé longtemps dans les  
10 tribunaux administratifs, ça fait que c'est  
11 vraiment naturel, un plaisir d'être à la Régie avec  
12 vous. Ça fait que mes questions sont assez simple  
13 pour monsieur Gosselin. Je voulais savoir si vous  
14 aviez pris connaissance de la réponse du ROÉÉ à la  
15 question 2.1 de la Régie dans sa demande de  
16 renseignements numéro 2. C'est la pièce C-ROÉÉ-  
17 0178, mais je ne pense pas que c'est nécessaire de  
18 l'afficher. La question, dans le fond, ça se  
19 rapportait à l'effet que... que pourrait avoir la  
20 certification Green-e sur les ventes de GNR aux  
21 acheteurs volontaires. Est-ce que vous en aviez  
22 pris connaissance?

23 R. Peut-être, je ne suis pas certain.

24 Q. **[109]** Peut-être. O.K.

25

1 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

2 Madame... Madame Veilleux, je vous demanderais  
3 peut-être, là, d'afficher la pièce en question pur  
4 que monsieur Gosselin puisse avoir le bénéfice de  
5 ce à quoi vous référez.

6 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

7 O.K. Parfait. Je ne sais pas si madame la greffière  
8 pourrait afficher la pièce à l'écran. C'est la  
9 pièce C-ROEE-0178. Mais j'allais... je pouvais  
10 résumer aussi brièvement.

11 R. Mais je...

12 Q. **[110]** .. la réponse, si...

13 R. Je pense que j'en ai pris connaissance, mais c'est  
14 juste avec les numéros de questions puis les cotes,  
15 je suppose? Je ne suis pas sûr qu'on parle de la  
16 même chose, mais je pense que je sais de quoi vous  
17 parlez.

18 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

19 Si vous voulez, Madame Veilleux, pendant ce temps-  
20 là, pendant que madame la greffière affiche la  
21 question, peut-être que vous pouvez quand même y  
22 aller avec votre question, puis monsieur Gosselin  
23 pourra consulter le document, si besoin est.

24 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

25 Q. **[111]** O.K., c'est revenu pour moi. Je suis désolée

1 pour ça. O.K., c'était aux pages 3 à 5. Je pense  
2 que ça commence à la fin de la page 3.

3 Bien, en fait, brièvement, dans cette  
4 réponse-là, le ROÉÉ indique que la marque, le logo  
5 Green-e, pourrait être mis en valeur sur des  
6 produits, des emballages, du matériel promotionnel  
7 des acheteurs d'énergie renouvelable certifiée.

8 Donc, dans un marché d'achat volontaire, un  
9 produit certifié environnemental peut, évidemment,  
10 inciter des acheteurs particuliers à consommer du  
11 GNR, mais surtout peut aussi permettre à des  
12 entreprises qui visent la décarbonation de leurs  
13 activités, d'élaborer des politiques d'achat ou  
14 d'approvisionnement qui respectent des normes  
15 environnementales standardisées.

16 Donc, selon les notes sténographiques de  
17 lundi dernier, que j'ai devant moi, dans le volume  
18 35. Pas nécessaire d'aller voir, non plus. Énergir  
19 avait admis qu'une certification Green-e ne nuirait  
20 évidemment pas à la donnée volontaire, et que  
21 certains de leurs clients mettent déjà de l'avant  
22 des certifications environnementales, mais qu'il  
23 serait, selon eux, prématuré de conclure du succès  
24 d'une telle démarche marketing.

25 Donc, dans sa réponse à la DDR que vous

1           avez devant vous, le ROEÉ avait démontré que  
2           plusieurs compagnies trouvaient intérêt à acheter  
3           des produits certifiés. Par exemple, on avait donné  
4           la certification Leed ou encore Forest Stewardship  
5           Council.

6                        Donc, ce qui m'emmène à ma prochaine  
7           question, c'est qu'en tant que représentant de la  
8           FCEI, est-ce que vous pourriez m'indiquer si des  
9           membres de votre organisation utilisent déjà les  
10          divers programmes de certification environnementale  
11          en tant qu'outil marketing, par exemple, pour  
12          propulser les ventes de leurs produits?

13        R. Bien, vous savez que la FCEI, c'est à peu près  
14          vingt mille (20 000) membres au Québec.

15        Q. **[112]** Hum, hum.

16        R. Je n'ai pas d'exemple spécifique à vous donner,  
17          mais je suis à peu près convaincu qu'il doit y en  
18          avoir quelques uns, au moins, qui le font.

19        Q. **[113]** O.K., merci, super. Puis à votre avis, est-ce  
20          que vos membres seraient peut-être davantage  
21          susceptibles d'acheter du GNR s'il était certifié,  
22          dans la mesure où ils pourraient bénéficier, par  
23          exemple, d'un avantage concurrentiel que la  
24          certification procure, comparativement à un audit  
25          ou une traçabilité, comme le propose Énergir.

1 R. Bien, oui, j'imagine. Les arguments  
2 environnementaux, de toute évidence, je pense que  
3 ça porte chez les consommateurs. Ça serait, je  
4 pense... Parfois, que ça serait contentieux. Donc,  
5 toute compagnie qui est capable de dire : « Bien,  
6 moi, mes produits sont faits de manière plus  
7 environnementale » ou en particulier, eu égard aux  
8 GES, avec une certification comme ça qui  
9 permettrait de dire : bien, mon énergie, elle est  
10 carboneutre.

11 Certainement, je pense que ça peut,  
12 effectivement... Ça fait assez peu de doute pour  
13 moi, que pour une tranche de la clientèle, au  
14 moins, de pouvoir dire que ses achats de gaz  
15 naturel sont carboneutres ça a une valeur, alors,  
16 puis ça répondrait peut-être également à un besoin.  
17 Bien, probablement un besoin de la clientèle  
18 d'avoir cette option-là.

19 Donc, clairement, pour la FCEI, de pouvoir  
20 avoir une option de fourniture certifiée, je n'y  
21 vois pas d'inconvénient. Donc, je n'y vois que des  
22 avantages, je vous dirais.

23 Q. [114] Oui, merci pour votre réponse. Ma dernière  
24 question est super courte aussi, c'est : est-ce que  
25 vous seriez d'accord pour dire que le GNR certifié



1 par Green-e, par exemple, aurait une valeur  
2 commerciale plus grande qu'un GNR qui serait  
3 certifié ou plutôt vérifié serait le meilleur mot  
4 par EcoEngineers, comme le propose Énergir?

5 R. De ce que je comprends, là, de ce débat-là, c'est  
6 qu'EcoEngineers ne donne pas de... ne valide pas  
7 l'intensité carbone et que Green-e le fait.

8 Alors je... quand vous parlez de valeur  
9 commerciale, j'imagine que vous parlez de valeur  
10 commerciale d'Énergir face à sa clientèle. Je pense  
11 que c'est tout à fait possible qu'il y ait des  
12 clients qui soient davantage prêts à acquérir le  
13 GNR qui est certifié qu'un autre qui ne l'est pas.

14 Cela étant dit, on a vu au tout début de ma  
15 présentation, je pense qu'il est très clair que  
16 l'élément de coût est important pour... pour la  
17 clientèle et est déterminant même je vous dirais.

18 Donc, comment la clientèle réagirait entre  
19 un GNR certifié et un peu plus cher versus un GNR  
20 non certifié, mais moins cher? Bien évidemment, je  
21 ne suis pas capable de me prononcer là-dessus.

22 C'est évidemment une question de décision  
23 individuelle de chaque client. Je suis sûr qu'il y  
24 en a qui seraient des deux côtés.

25 Q. **[115]** Bien je vous remercie pour les réponses,

1 c'est ce qui conclut mes questions. Merci, Madame  
2 la Présidente, puis encore une fois je suis désolée  
3 pour les petits problèmes de connexion.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Pas de problème.

6 Mme EUGÉNIE VEILLEUX :

7 Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Thibodeau, avez-vous des questions pour le  
10 témoin?

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Oui. Alors bonjour, Monsieur Gosselin. Non, pas de  
13 questions de notre côté, Madame la Présidente.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie. Maître Cardinal ou Maître  
16 Bellemare, avez-vous des questions pour la Régie?

17 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

18 Q. **[116]** Quelques questions, oui. Donc, Alexandre  
19 Bellemare pour la Régie. Bonjour, Monsieur  
20 Gosselin. Encore aujourd'hui, je vais éviter  
21 d'afficher à l'écran, là, les références. Je vais  
22 quand même les mentionner puis si vous avez besoin  
23 d'un support visuel n'hésitez pas. Si jamais les  
24 courts extraits, là, que je vais citer, là, ou les  
25 prémisses ne sont pas contestées, je vais

1           poursuivre avec la question. Est-ce que ça vous va?

2           R. Oui, oui.

3           Q. **[117]** Donc, ma première question porte sur la durée  
4           des contrats. À la pièce C-FCEI-0183 on y lit :

5                           La FCEI estime que les bénéfices  
6                           économiques des contrats à plus long  
7                           terme, prix plus faible, surpassent le  
8                           bénéfice de la flexibilité  
9                           additionnelle des contrats à court  
10                          terme.

11           J'aimerais vous entendre sur la possibilité que la  
12           Régie module la durée des contrats, là, en  
13           proportion, c'est-à-dire un pourcentage de contrats  
14           qui devraient avoir une durée maximale de cinq ans,  
15           un pourcentage de contrats qui devraient avoir une  
16           durée maximale de dix (10) ans, etc., là. Vous  
17           comprenez le... le concept?

18           R. Oui et je comprenais également du concept que ça  
19           venait avec des prix plus élevés pour les contrats  
20           de plus court terme. Et ce qu'on exprimait, au  
21           fond, c'est qu'on n'est pas convaincu que ce soit  
22           la meilleure chose pour les clients parce  
23           qu'évidemment ça... ça réduit le risque... d'avoir  
24           des contrats plus court terme, ça réduit le risque  
25           dans un scénario où les prix devraient baisser dans

1 le futur.

2 Mais à l'heure actuelle, là, j'ai aucune  
3 raison de croire qu'il y a plus de chance que les  
4 prix baissent que les prix augmentent. Et donc, cet  
5 aspect-là de se donner la flexibilité de  
6 recontracter à un nouveau prix dans dix (10) ans  
7 disons, bien elle peut jouer contre nous. Elle peut  
8 jouer pour nous, elle peut jouer contre nous.

9 L'équilibre entre les deux, c'est pas  
10 évident de quel côté ça va aller. Mais ce que l'on  
11 sait, je pense qu'on peut raisonnablement conclure  
12 de la preuve et du témoignage de monsieur Mounier  
13 ce matin, c'est qu'on peut contracter sur des plus  
14 longues périodes pour des... en fait tout le monde  
15 a des projets à construire, ça nous permet d'aller  
16 chercher des meilleurs prix. Alors, signant à plus  
17 long terme, vous allez vous assurer en quelque  
18 sorte une économie tout de suite qui est pour la  
19 durée du contrat, alors que ce vous sacrifiez,  
20 c'est un tirage au sort en quelque sorte, une  
21 possibilité que vous ayez des prix plus faibles,  
22 mais une possibilité que vous ayez des prix plus  
23 hauts, donc vous créez un risque sur le prix plus  
24 tard.

25 Je comprends que... En fait il y a deux

1 raisons pour lesquelles vous voulez avoir des  
2 contrats de plus courte durée, la première, c'est  
3 parce que vous pensez que peut-être vous allez être  
4 capable de les contracter moins cher plus tard. La  
5 deuxième, c'est que vous pensez peut-être vous n'en  
6 aurez pas besoin plus tard. Alors, sur l'aspect du  
7 prix, je ne vois pas vraiment de raison à ce stade-  
8 ci de pencher en faveur de contrats plus gros.

9 Sur la question du besoin, je vous dirais  
10 non. Les cibles sont en augmentation. J'ai de la  
11 misère à voir comment les cibles pourraient être  
12 réduites dans le futur. Et en plus, bien, Énergir,  
13 comme je le disais tantôt, Énergir a des outils  
14 pour en gérer les inventaires si jamais le besoin  
15 devait diminuer de manière imprévue. Et il y a  
16 aussi de la flexibilité par la revente de certains  
17 volumes de GNR si jamais la demande ne devait pas  
18 être au rendez-vous. Donc, je vous dirais que la  
19 FCEI est plutôt favorable à des contrats à long  
20 terme. Je ne pense pas que c'est dans l'intérêt de  
21 la clientèle d'imposer des contrats de plus court  
22 terme en échange de prix plus élevés.

23 Q. [118] D'accord. Ma prochaine question porte sur le  
24 suivi des appels d'offres dont vous avez fait  
25 mention dans votre mémoire (problème sonore) aussi

1 vous avez référé à plusieurs reprises. Est-ce que  
2 la FCEI...

3 LE STÉNOGRAPHE :

4 Maître Bellemare...

5 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

6 ... recommanderait la tenue d'appels d'offres en  
7 bonne et due forme soit avec un prix, un volume de  
8 GNR déterminé plutôt que des appels de  
9 propositions?

10 R. Je m'excuse, Maître Bellemare, il y avait monsieur  
11 le sténographe qui parlait en même temps, on a  
12 manqué des petits bouts, je vais devoir vous  
13 demander de répéter la question.

14 Q. **[119]** Je vais laisser monsieur Morin s'exprimer.

15 LE STÉNOGRAPHE :

16 C'est exactement ce que... Au début, ça a coupé  
17 pour moi. J'ai manqué un bout. Alors, si vous  
18 voulez reprendre votre question s'il vous plaît.

19 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

20 Il n'y a pas de problème, Monsieur Morin.

21 Q. **[120]** Donc, la FCEI recommande de faire des suivis  
22 d'appels d'offres. On y fait référence dans le  
23 mémoire à plusieurs reprises. Donc, ma question  
24 c'est : Est-ce que la FCEI recommanderait de faire  
25 la tenue d'appels d'offres en bonne et due forme

1 soit avec un prix et un volume de GNR préalablement  
2 établi plutôt que la continuation par Énergir  
3 d'appels de propositions?

4 R. Donc, entre appel d'offres contraignant et non-  
5 contraignant, dans le fond?

6 Q. **[121]** Oui.

7 R. C'est une bonne question. J'ai réfléchi un petit  
8 peu à ça, mais je ne peux pas vous dire que j'ai  
9 une réponse très concluante. Je pense qu'il y a des  
10 avantages à ce qu'Énergir fait, dans le sens que  
11 probablement qu'ils ont raison que ça leur permet  
12 de recevoir plus d'offres que si c'était  
13 contraignant. Et probablement que ce qu'on propose,  
14 les prix sont probablement meilleurs aussi parce  
15 que quelqu'un qui fait une offre contraignante  
16 évidemment s'expose à plus de risque. Donc, je  
17 pense qu'il y a effectivement des avantages en tout  
18 cas à procéder comme ils le font. Mais c'est sûr  
19 que c'est plus facile de gérer puis de prendre des  
20 décisions quand t'as des appels d'offres  
21 contraignantes et puis... Je... je crains de ne pas  
22 avoir de réponse très utile finalement à vous  
23 donner sur tout ça.

24 Q. **[122]** Merci. Ma dernière question en fait c'est en  
25 deux volets. J'aimerais savoir sur quelle base la

1 FCEI a-t-elle déterminé le niveau maximale de  
2 modulation du prix associé au caractère québécois  
3 des approvisionnements de GNR de dix sous le mètre  
4 cube (10 ¢/m<sup>3</sup>), donc ça c'est le premier volet. Et  
5 le deuxième volet, si on veut, c'est : est-ce que  
6 cette modulation, selon vous, vise à couvrir les  
7 coûts actuellement supportés par les producteurs de  
8 GNR en franchise à travers le tarif de réception?

9 R. Non, il n'y a pas de... il n'y a pas de lien  
10 entre... entre cette modulation-là et les tarifs de  
11 réception. Il n'y a pas de... en fait, il n'y a pas  
12 d'analyse derrière ce montant-là, c'est vraiment  
13 une... c'est plus basé sur ce que la FCEI jugeait  
14 acceptable comme effort du point de vue des clients  
15 pour... pour répondre, si vous voulez, à  
16 l'orientation gouvernementale puis au fait que la  
17 Régie doit en tenir compte. Et donc, c'est plus  
18 comme ça que ça a été pensé. Il n'y a pas... j'ai  
19 aucune analyse, là, à vous offrir derrière ça.  
20 C'est ce avec quoi la FCEI était confortable.

21 Q. **[123]** D'accord. Bien merci, Monsieur Gosselin,  
22 Madame la Présidente, je n'ai pas d'autres  
23 questions.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous remercie.



1 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

2 Me NICOLAS ROY :

3 Q. **[124]** Peut-être quelques questions. Madame la  
4 Présidente, vous me couperez, là, si je tombe dans  
5 une de vos lignes de questions. Je voulais juste  
6 clarifier pour être sûr que j'ai bien compris ce  
7 que vous avez dit il y a peut-être une quinzaine de  
8 minutes. Pour les contrats qui iraient vers les  
9 quarante-cinq dollars (45 \$), est-ce que je  
10 comprends que, dans le fond, il faudrait reporter  
11 ça à l'Étape E? Parce qu'on aurait une discussion  
12 sur l'intensité carbone et là on verrait la valeur  
13 des attributs comment c'est traité. Est-ce que j'ai  
14 compris ça ou j'aurais pas dû comprendre ça?

15 R. Non, vous n'auriez pas dû comprendre ça. Ce qu'on a  
16 voulu faire dans notre proposition parce que la  
17 valeur des... des attributs environnementaux, on  
18 sait pas ce qu'elle va valoir l'année prochaine, on  
19 sait pas ce qu'elle va valoir dans cinq ans. Puis  
20 l'objectif de l'Étape E, à mon sens, ce n'est pas  
21 de... en tout cas ma compréhension, là, c'est pas  
22 de dire ce que valent les attributs  
23 environnementaux, mais plus donner un cadre pour  
24 que les attributs environnementaux puissent...  
25 puissent être valorisés par la clientèle.

1                   Ce qu'on a voulu faire avec notre  
2 proposition c'est simplement reconnaître le  
3 principe selon lequel il y a du GNR dans le marché  
4 qui a des attributs environnementaux qui sont plus  
5 intéressants que d'autres. Et dans l'objectif de  
6 minimiser les coûts, il faut être capable d'aller  
7 exploiter cette valeur-là parce que c'est peut-être  
8 préférable d'aller acheter du GNR à trente dollars  
9 (30 \$), qui a des bons attributs environnementaux  
10 qu'on peut valoriser, ce qui nous ramène à un coût  
11 net de vingt-deux dollars (22 \$), que d'acheter du  
12 GNR qui a des attributs environnemen... qui a moins  
13 d'attributs environnementaux puis qui coûte vingt-  
14 cinq dollars (25 \$) le gigajoule, mais qui n'a  
15 aucune valorisation possible. Donc, on se  
16 ramasse... finalement au net le GNR qui a une  
17 meilleure intensité carbone pourrait nous revenir  
18 moins cher. Puis ce serait bête de ne pas exploiter  
19 ça dans la perspective de la minimisation des coûts  
20 pour les clients.

21                   Par contre, exactement la façon... comment  
22 sera valorisé l'attribut environnemental? C'est  
23 impossible pour nous de le prédire maintenant et à  
24 combien. C'est pour ça que dans notre proposition  
25 ce qu'on dit c'est : Énergir, s'il veut payer un

1 contrat au-delà du maximum, il va devoir faire la  
2 démonstration qu'il y a des attributs  
3 environnementaux et qu'il est capable de les  
4 valoriser et à combien il est capable de les  
5 valoriser.

6 Q. **[125]** Une question sur votre proposition, qu'elle  
7 soit sur les nouveaux contrats, qu'on fasse le  
8 calcul. Dans une stratégie de portefeuille,  
9 normalement on va prendre l'ensemble des données  
10 pour établir, dans le temps, ce que l'on souhaite.  
11 Pourquoi exclure les contrats antérieurs s'ils ont  
12 été à des coûts moindres?

13           Donc, ça a été une bonne gestion d'aller  
14 chercher des contrats à coûts moindres, puis la  
15 moyenne, tu la fais sur l'ensemble des coûts, non?  
16 Vous semblez dire non seulement les nouveaux  
17 contrats?

18 R. Bien, si on avait la garantie que les  
19 caractéristiques qui nous sont proposées  
20 correspondent à un volume précis, j'aurais moins de  
21 problème avec le fait qu'on puisse inclure tous les  
22 approvisionnements.

23           Parce que, dans ce cas-là, si quelqu'un  
24 décidait de dire : « Bien, moi, j'ai des  
25 opportunités, demain matin, pour plusieurs

1       contrats, mais qui sont à prix quand même  
2       passablement élevés, ce qui va m'amener au-dessus  
3       de ma moyenne, à court terme. Mais je vais aller  
4       chercher des contrats moins cher, plus tard, ce qui  
5       va me ramener à ma moyenne », je n'aurais pas de  
6       problème.

7                Mais ici, on n'a pas de garantie de volume,  
8       aucune garantie de volume. Alors, si ce qu'on  
9       souhaite... Il y a une différence entre souhaiter  
10      un prix moyen de vingt-cinq dollars (25 \$/GJ) pour  
11      les trois premiers pour cent (3 %) de GNL... de  
12      GNR, pardon, et souhaiter un prix moyen pour les  
13      six premiers pour cent (6 %) de GNR.

14               Et donc, ce que fait la proposition  
15      d'Énergir, c'est que si elle est approuvée telle  
16      qu'elle, bien, Énergir peut aller demain matin,  
17      signer tout un paquet de contrats à quarante-cinq  
18      dollars du gigajoule (45 \$/GJ) et atteindre son  
19      coût moyen de vingt-cinq dollars (25 \$/GJ), avant  
20      d'être rendu à quatre pour cent (4 %) de GNR dans  
21      son portefeuille.

22               Et là, ils vont revenir vous voir, puis ils  
23      vont dire : « Bien, là, j'ai besoin d'augmenter mon  
24      coût moyen ». Alors que ce qu'on propose, c'est de  
25      dire : Oui, vous pouvez aller acquérir des

1           contrats. Oui, vous pouvez aller en acquérir  
2           certains, au-dessus de la moyenne, mais vous devez  
3           vous assurer que pour ce qui est de l'avenir, vous  
4           devez maintenir un équilibre.

5                        Donc, ce n'est pas possible, à ce moment-  
6           là, pour Énergir, de faire ce que j'ai décrit. Avec  
7           les caractéristiques qu'on propose, ils se doivent  
8           immédiatement d'aller chercher des contrats qui  
9           sont en bas de la moyenne, pour pouvoir aller  
10          chercher des contrats qui sont en haut de la  
11          moyenne, de la moyenne que l'on propose.

12        Q. **[126]** Je voulais juste vous dire... puis j'y  
13          reviendrai, là. Il y a un sujet que vous n'avez pas  
14          traité dans votre présentation, ce matin, je crois,  
15          mais que vous traitez dans votre mémoire. C'est à  
16          la page 17 de votre mémoire. C'est la  
17          recommandation relative à des portraits détaillés  
18          de la clientèle.

19                        Ma première question, vous avez entendu,  
20          hier, j'imagine, les commentaires de monsieur  
21          Bellavance, essentiellement sur la clientèle en  
22          exemplarité qui, je pense, vous préoccupent. Qu'en  
23          tirez-vous? Est-ce que vous êtes satisfait?

24                        Et puis ma deuxième question, c'est qu'est-  
25          ce que vous avez en tête d'un portait plus

1 détaillé? Qu'est-ce que ça voudrait dire, en termes  
2 concrets, dans une décision de la Régie?

3 R. Euh... bien... En fait, on parle dans le mémoire,  
4 de types. On parle de tailles. On parle  
5 d'organisations. Ce que cette information-là  
6 permettrait de faire, donc dans une décision, pour  
7 répondre directement à votre question donc, dans  
8 une décision de la Régie je pense que ça pourrait  
9 simplement avoir l'air de demander à Énergir de...  
10 d'identifier par catégorie de type de consommateurs  
11 puis par catégorie de tailles, là, par exemple les  
12 clients de quinze mille mètres cubes (15 000 m<sup>3</sup>) et  
13 moins, quinze mille (15 000 m<sup>3</sup>) à cinquante mille  
14 (50 000 m<sup>3</sup>), j'ai pas... j'ai pas de catégorisation  
15 en tête nécessairement particulière, mais en  
16 fonction du niveau de consommation disons, là, qui  
17 permettrait de voir : bon, bien O.K. Combien il y a  
18 de clients dans cette catégorie de taille-là? Quel  
19 est leur volume total, leur volume moyen? Ça permet  
20 de voir, dans le fond, quel type de client c'est,  
21 donc de l'institutionnel soumis à l'exemplarité de  
22 l'État ou de l'institutionnel non soumis à  
23 l'exemplarité de l'État. Dans le fond, d'avoir un  
24 portrait plus détaillé du potentiel de conversion,  
25 que de dire qu'il y a quatre cents (400)... quatre

1 cent millions de mètres cubes (400 Mm3), je pense,  
2 dans l'institutionnel, par exemple. Donc... et de  
3 pouvoir voir : bien O.K. Ou se situe le potentiel,  
4 dans quel type d'organisation? Est-ce que ça vaut  
5 la peine d'aller mettre des efforts sur les petits  
6 volumes ou tel ou tel type de client? Donc, voir un  
7 peu où est le potentiel dans une perspective de  
8 pouvoir cibler l'effort, si vous voulez.

9 Q. [127] C'est au niveau du suivi, mais sur ce qui a  
10 été... parce que vous avez beaucoup dans le passé,  
11 je pense, de mémoire, de ma mémoire, parlé de  
12 l'exemplarité. Êtes-vous... êtes-vous satisfait de  
13 ce que vous avez entendu hier ou avez-vous un  
14 complément de commentaire?

15 R. Bien comme je vous disais tantôt, je suis satisfait  
16 des efforts qui sont prévus. Je pense que c'est  
17 une... c'est une bonne... puis évidemment c'est  
18 décrit en termes généraux, là, puis peut-être que  
19 j'en ai une perception qui n'est pas... qui n'est  
20 pas bonne. Mais par exemple quand on... monsieur  
21 Bellemare nous expliquait que pour la Société  
22 québécoise des infrastructures, bon, il y avait  
23 beaucoup de monde, il y avait beaucoup de... il y  
24 avait beaucoup de bâtiments et qu'on parlait de...  
25 de... le mot m'échappe, là, mais c'est pas des

1 simulations, là, mais dans le fond on allait leur  
2 présenter un petit peu un profil de décarbonation,  
3 si j'ai bien compris, là. L'idée c'est de... de  
4 demander à la SQI, de dire : bon, bien pour chacun  
5 de tes bâtiments je vais analyser ta consommation  
6 énergétique puis je vais te dire ce que ça te  
7 prendrait comme GNR pour atteindre ton objectif de  
8 décarbonation puis je vais te présenter une analyse  
9 économique pour dire : regarde, je pense que je  
10 suis capable de te montrer que si tu viens au GNR  
11 ça va être bon pour toi puis donc tu devrais  
12 considérer le GNR dans tel, tel, tel, tel bâtiment.  
13 Ou, à la limite, catégorie de bâtiment s'il y a des  
14 catégories de bâtiments qui sont très semblables de  
15 l'une à l'autre. Bien là, oui, ça je pense que ce  
16 serait satisfaisant. C'est quelque chose  
17 certainement qui nous rassure parce que c'est  
18 l'impression que j'ai, que c'est un petit peu ça  
19 qui est envisagé, mais... mais cela dit je pense  
20 que de pouvoir avoir un suivi sur ça c'est quand  
21 même important.

22 Q. [128] Une dernière question, puis là je m'en remets  
23 à madame la présidente, je voulais savoir si c'est  
24 le bon moment ou pertinent, mais juste la question  
25 qui a été soulevée hier puis qui est en... pour



1           laquelle il y a un engagement qui a été pris, sur  
2           le calcul du coût moyen entre la notion de volume  
3           livré et volume contracté. Est-ce que c'est un bon  
4           moment de la poser ou c'est mieux...?

5           LA PRÉSIDENTE :

6           Oui, parce qu'on est en huis clos.

7           Me NICOLAS ROY :

8           Oui. O.K. Ah oui.

9           Q. **[129]** Alors est-ce que vous avez une opinion là-  
10          dessus, sur le mode de calcul? Vous en proposez un,  
11          vous, d'un coût moyen. Comment est-ce que vous le  
12          voyez calculé?

13          R. Euh... bien écoutez, je vous avoue que j'ai pas  
14          tellement réfléchi à cette question-là. Je... bien  
15          en fait oui. Ça me revient, là. C'est parce que le  
16          coût moyen, il faut qu'on l'évalue de manière  
17          prospective. Le livré, je... le livré, on le sait  
18          seulement après les faits. Alors je... je voyais  
19          mal quand ces commentaires-là ont été faits comment  
20          est-ce qu'on pourrait calculer un coût moyen sur le  
21          volume livré.

22                    Un coup que le contrat est là, il est là.  
23          La notion de calculer un coût moyen, c'est par  
24          rapport à l'approbation d'un nouveau contrat. Puis  
25          on ne sait pas comment ce contrat-là va livrer de

1 GNR.

2           Donc, c'est sûr que les contrats existants,  
3 on peut dire, on connaît peu le volume qu'il livre  
4 cette année. Mais généralement, il y a une  
5 progression qui semble vouloir se faire. Et donc,  
6 bien, qu'est-ce qu'ils vont consommer l'année  
7 prochaine, l'année d'après?

8           Il y a beaucoup d'hypothèses à faire et ça  
9 complexifie, je pense, cet aspect-là de l'analyse.  
10 Puis honnêtement, peut-être que je n'ai pas porté  
11 assez d'attention à cette question-là, mais a  
12 priori, j'ai de la misère à voir c'est quoi le  
13 bénéfice de le calculer sur les volumes livrés.

14 Q. **[130]** Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[131]** Quelques questions de suivi, également. Je  
17 vais reprendre immédiatement le suivi sur la  
18 commercialisation parce que je comprends le  
19 sentiment de devoir regarder les efforts de  
20 commercialisation parce qu'on veut pouvoir  
21 développer la clientèle volontaire.

22           Mais à l'intérieur de ces compétences, je  
23 ne sais pas ce qu'on ferait avec ces suivis-là.  
24 Qu'est-ce que vous voulez, on ne fera pas  
25 l'évaluation de rendement d'Énergir sur sa capacité

1 à rejoindre sa clientèle et à convaincre sa  
2 clientèle.

3 Alors, en rapport annuel, vous voulez qu'on  
4 fasse quoi, à la fin, avec ce suivi-là? Qu'on lui  
5 désalloue des coûts de commercialisation, qu'on lui  
6 en donne plus? J'ai de la misère à voir la finalité  
7 du suivi.

8 R. Vous avez raison. Je ne pense pas que la Régie  
9 pourrait ordonner à Énergir d'être plus efficace  
10 dans sa commercialisation ou de convertir plus de  
11 GNR.

12 Mais sans l'ordonner, je pense que le fait  
13 qu'on puisse en débattre et qu'on puisse en  
14 discuter, qu'on puisse l'observer, c'est quand même  
15 une fonction de reddition de comptes qui, je pense,  
16 est importante.

17 Est-ce que vous faites les efforts que vous  
18 devriez faire pour protéger la clientèle? Parce que  
19 la commercialisation, dans ce contexte-là, aussi,  
20 c'est la protection de la clientèle. Donc, c'est un  
21 peu dans cet optique-là qu'on le voit.

22 Q. **[132]** D'accord. J'ai un petit peu de difficulté,  
23 également, sur le suivi des appels d'offres, sur le  
24 fait que c'est contraignant ou pas contraignant.

25 Parce que si les appels d'offres ne sont

1 pas contraignants... Donc, c'est des appels de  
2 propositions, un petit peu comme ils ont fait en  
3 deux mille vingt et un (2021).

4 Et qu'ils ont une latitude à l'intérieur de  
5 coûts moyens, en vertu de quoi on pourrait  
6 désallouer un contrat par rapport à un autre  
7 contrat si, par exemple, ils choisissaient, dans un  
8 appel d'offres non contraignant, de prendre un  
9 contrat déposé à vingt-deux dollars (22 \$/GJ) et  
10 puis accepté et négocié à vingt-quatre (24 \$/GJ).  
11 Puis qu'il y en avait un autre qui était déposé à  
12 vingt-trois (23 \$/GJ).

13 Vous voulez qu'on fasse quoi? Qu'on  
14 désalloue le contrat signé à vingt-quatre (24 \$/GJ)  
15 pour qu'on l'approuve à vingt-trois (23 \$/GJ)? Ou  
16 on désalloue le dollar (1 \$/GJ) de différence sur  
17 les volumes? J'ai de la misère à voir comment on va  
18 fonctionner avec cette information-là.

19 R. Bien, ce n'est pas du tout ça. Alors, ce n'est pas  
20 l'objectif, je vous rassure. J'imagine que c'est  
21 probablement ce que vous vouliez entendre. Mais...  
22 mais c'est pas dans cette perspective-là non plus  
23 qu'on demande ce suivi-là. Comme je l'expliquais,  
24 bon, je pense que vous avez pu sentir qu'on est  
25 préoccupés par rapport à la manière dont va choisir

1 d'agir Énergir à l'intérieur du terrain de jeu que  
2 vous allez lui donner. Et donc, on pense que c'est  
3 important de pouvoir avoir un regard sur ça et, au  
4 besoin, ajuster le tir sur les caractéristiques, si  
5 jamais on devait observer que, à notre avis, les  
6 décisions qui ont été prises par Énergir ne sont  
7 pas dans l'intérêt de la clientèle. C'est plus dans  
8 une perspective prospective qu'on demande cette  
9 information-là. Pas question, là, il n'a jamais été  
10 envisagé de désallouer les coûts.

11 Q. **[133]** Parce que c'était la conclusion logique de  
12 votre demande, c'était si vous vouliez un suivi  
13 c'était parce que vous vouliez avoir... vous  
14 assurer que le coût moyen ou enfin que le meilleur  
15 contrat avait passé. Ça fait que là c'était juste  
16 de vérifier ça, là. Si le premier... si le meilleur  
17 coût n'avait pas passé, on fait rien avec  
18 l'information, là, on fait juste noter que le  
19 meilleur coût n'a pas passé.

20 R. Bien on fait rien avec l'information de manière  
21 rétrospective, mais ça ne nous empêche pas de faire  
22 quelque chose avec l'information de manière  
23 prospective. On va dire : O.K. Il y a peut-être  
24 trop de flexibilité dans les conditions qui sont  
25 accordées et qui permettent un comportement que la

1 Régie, ultimement, ne jugerait pas souhaitable. Et  
2 donc, il faudrait resserrer les... certaines  
3 caractéristiques.

4 Q. **[134]** D'accord.

5 R. C'est ça un peu la... l'idée.

6 Q. **[135]** Une question également. On a posé la question  
7 à Énergir de voir sur plusieurs années, dix (10)  
8 ans, là, sur la pièce de C-ACEFQ-044 ou la pièce...  
9 je crois que c'est B-800... 813, sur dix (10) ans  
10 ou sur les vingt (20) ans le contrat, l'impact sur  
11 le coût moyen. Parce qu'un contrat peut avoir un  
12 coût moyen... un coût bas pour les trois  
13 prochaines... les trois premières années, par  
14 exemple, puis ensuite augmenter significativement  
15 de trois à dix ans et de dix ans et plus. Est-ce  
16 que vous seriez d'accord, neutre, en désaccord sur  
17 la possibilité de demander à Énergir que le coût  
18 moyen se... soit sur une durée... sur un dix (10)  
19 ans ou sur un vingt (20) ans ou...?

20 R. Absolument. Pour être honnête avec vous, j'ai  
21 toujours pensé que c'est comme ça que ça se  
22 faisait. Énergir, dans les pièces confidentielles,  
23 là, j'avais la pièce B-760 en tête à l'annexe 2, on  
24 a tous les contrats puis on les a sur... jusqu'en  
25 deux mille trente-cinq (2035) au moins, sinon plus.

1 Et on a, sauf erreur de ma part, on a le coût moyen  
2 puis on a le... on... en tout cas je ne sais pas  
3 s'il y est encore, je ne me souviens pas, mais il  
4 me semble que dans certaines itérations de ces  
5 documents-là la cible, le prix moyen, la  
6 caractéristique de prix moyen était aussi présentée  
7 pour chacune des années. Et ça a toujours été ma  
8 compréhension qu'elle devait être respectée pour  
9 chacune des années parce que sinon bien ça devient  
10 trop facile de signer un contrat à trente dollars  
11 (30 \$) pour cette année puis à cinquante (50) tout  
12 le reste du terme. Ça n'a pas de sens.

13 Q. **[136]** C'est juste parce que dans ma conversation  
14 avec madame Dallaire, quand je lui ai demandé si  
15 c'était quelque chose avec laquelle Énergir était  
16 prête à vivre, la réponse a été : « Non, c'est le  
17 vingt-cinq dollars (25 \$) au moment de la signature  
18 du contrat ».

19 R. Oui, mais je... je vous confirme que je ne suis pas  
20 d'accord avec ça. Peut-être la seule chose que je  
21 vous dirais c'est que sur la durée... aller  
22 vérifier à chaque année du contrat ça peut causer  
23 problème. Puis je vais donner un exemple. Si vous  
24 signez un contrat au-dessus du prix moyen puis que  
25 vous allez vérifier à la vingtième année puis qu'il

1 est inflationné de la même façon que le... que  
2 le... que la cible, puis vous allez voir la  
3 vingtième (20e) année, bien évidemment que la  
4 vingtième (20e) année ça va être le seul contrat  
5 potentiellement, bien, il va être au-dessus de la  
6 cible. Puis là, il faudrait que vous le refusiez  
7 parce qu'à la dernière année, il est au-dessus de  
8 la cible, ça n'a pas de sens. Mais certainement sur  
9 une période relativement longue, cinq ou dix (10)  
10 ans, que ça m'apparaît essentiel.

11 L'autre possibilité... Bien, c'est sûr que  
12 ça complique un peu les choses. C'est de prendre  
13 tous les contrats puis de les ramener sur un prix  
14 moyen plutôt que... Puis là, je réponds puis je me  
15 rends compte, en vous répondant, que peut-être j'ai  
16 mal compris ce qu'Énergir propose.

17 Donc, en fait, mon point c'est que si la  
18 proposition d'Énergir, c'est de comparer seulement,  
19 de vérifier seulement si la cible est rencontrée la  
20 première année du contrat, ça, on n'est pas  
21 d'accord.

22 Là, je suis en train de réaliser que ce  
23 n'est peut-être pas ça leur proposition. Si on fait  
24 un espèce de coût moyen du prix du contrat sur  
25 toute sa durée, puis que là c'est actualisé en



1 dollars d'aujourd'hui puis on fait ça pour tous les  
2 contrats puis on vérifie si ça rencontre la cible,  
3 peut-être. Ça, je pense que ça pourrait avoir du  
4 sens.

5 Je m'excuse si ma réponse est peut-être un  
6 peu tordue et compliquée, mais... en espérant que  
7 vous m'ayez compris.

8 Q. **[137]** Mais on comprend le principe. Vous souhaitez  
9 que, de façon générale, c'est l'ensemble des  
10 contrats, le coût moyen... que l'ajout de nouveaux  
11 contrats permettent le coût moyen de demeurer sur  
12 plusieurs années?

13 R. Oui. Il faut que le coût moyen soit rencontré. La  
14 caractéristique de prix, ce n'est pas juste une  
15 caractéristique de prix pour l'année prochaine,  
16 c'est une caractéristique de prix pour tout la  
17 durée.

18 Q. **[138]** Merci. Et puis même chose pour le volume.  
19 Peut-être, une dernière question. Donc, vous, vous  
20 n'aviez pas de difficulté avec le volume, mais je  
21 comprends que, de façon générale, vous êtes  
22 d'accord avec le principe de l'appariement entre  
23 les volumes et les besoins?

24 R. Tout à fait.

25 Q. **[139]** Donc, ça serait de faire un certain

1       appariement, que ce soit contracté, livré ou  
2       contracté avec une certaine marge de sécurité pour  
3       atteindre les cibles livrées, c'est quelque chose  
4       qui convient à la FCEI?

5       R. Oui. On ne voit pas vraiment d'inconvénient avec  
6       une proposition qui ressemblerait au modèle qui a  
7       été présenté par la Régie, plus tôt dans  
8       l'audience.

9       Q. **[140]** Parfait. Ça va être l'ensemble de mes  
10       questions.

11       Me NICOLAS ROY :

12       Q. **[141]** Peut-être une dernière, une toute dernière  
13       sur la notion de protection du consommateur et les  
14       bas prix. Est-ce que les contrats qui sont en  
15       franchise qui peuvent être plus élevés, peuvent  
16       faire partie d'une protection du consommateur, au  
17       sens large, puisque vous avez une sécurité  
18       d'approvisionnement en franchise qui contribue à la  
19       protection des consommateurs comme tels ou si vous  
20       voyez qu'il n'y a pas de lien entre, c'est  
21       seulement le prix qui est la protection du  
22       consommateur?

23       R. Bien, je vous renvoie, peut-être, à ma  
24       présentation, à la page 5. Dans le fond,  
25       effectivement, je pense que la protection du

1 consommateur, ça peut inclure autre chose que le  
2 prix.

3 La sécurité d'approvisionnement, c'est  
4 important. Donc, je ne pense pas qu'on doive  
5 nécessairement dire que ça ne doit pas être  
6 regardé. Mais la conclusion à laquelle nous, on en  
7 arrive, c'est qu'il n'y a pas d'avantage, en terme  
8 de protection, la sécurité d'approvisionnement,  
9 d'avoir des projets en franchise.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[142]** Là-dessus, j'ai une dernière question. Je  
12 m'excuse, c'est une question de précision. Vous  
13 avez indiqué un dix sous du mètre cube (10 ¢/m<sup>3</sup>).  
14 Ça nous donne deux dollars soixante-quatre du  
15 gigajoule (2,64 \$/GJ).

16 Donc, si je comprends bien votre  
17 proposition, et puis les chiffres seront fictifs,  
18 mais ils sont faciles à calculer. Si on a un  
19 contrat hors province à vingt dollars du gigajoules  
20 (20 \$/GJ) et un contrat en province à vingt-deux  
21 dollars soixante-quatre du gigajoule (22,64 \$/GJ),  
22 pour vous, c'est équivalent?

23 M. ANTOINE GOSSELIN :

24 R. Bien, ce n'est pas équivalent. Mais on...

25 Q. **[143]** Vous êtes prêts à vivre avec ça?

1 R. On est prêt à vivre avec ça, effectivement. Mais,  
2 cela étant dit, je le répète, ce n'est pas une  
3 modulation qui est obligatoire, c'est une  
4 flexibilité qui est donnée à Énergir. Mais si  
5 jamais on se rendait compte, évidemment, que les  
6 projets québécois devraient être capable de  
7 compétitionner avec les projets à l'extérieur du  
8 Québec, il n'y aurait pas lieu, évidemment, de leur  
9 accorder cette modulation.

10 Q. **[144]** Parfait. C'est vraiment l'ensemble de mes  
11 questions.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Maître Therriault, avez-vous un réinterrogatoire à  
14 faire?

15 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

16 Je n'aurais pas de réinterrogatoire, Madame la  
17 Présidente.

18 Me NICOLAS ROY :

19 Et le caviardage.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui.

22 Me NICOLAS ROY :

23 Qui caviarde?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Mais ça, c'est Énergir. Parce que c'est les pièces

1 d'Énergir. Alors, le caviardage, c'est Énergir.  
2 Alors, contrairement à l'AQPER, parce que c'était  
3 les informations confidentielles de l'AQPER. Mais  
4 je vais juste vous faire... Alors, je vous  
5 remercie, Monsieur Gosselin, vous êtes libéré.

6 Dans les points d'intendances, je vous  
7 rappelle à tous, on va tomber après le dîner en  
8 public. Donc, maître Thibodeau et maître Boudreau  
9 auront des tâches à faire sur le caviardage. Je  
10 vous rappelle que la Régie est en déménagement et  
11 que vendredi prochain, donc dans deux jours, le  
12 site Internet de la Régie ainsi que le SDÉ ne  
13 seront pas disponibles. Ils devraient revenir en  
14 disponibilité lundi prochain, mais au cas où,  
15 pensez qu'ils ne seront pas disponibles. Parce que,  
16 là, c'est... on déménage les serveurs du deuxième  
17 au quarante et unième étage. Alors, nos équipes  
18 informatiques devraient être à pied d'oeuvre, mais  
19 vous n'aurez pas le site Internet de la Régie  
20 vendredi, samedi et dimanche. Voilà. Et donc, si  
21 vous voulez sauver des documents ailleurs, je vous  
22 encourage à le faire.

23 Et, Maître Thibodeau, là, on s'en va à la  
24 pause lunch, il est quand même douze heure quarante  
25 (12 h 40). J'aimerais savoir si vous seriez en

1 mesure de nous fournir un échéancier pour les  
2 engagements et, après la pause du lunch, toujours,  
3 de nous faire savoir si vous pensez avoir besoin de  
4 faire une contre-preuve suite à la présentation du  
5 panel confidentiel de l'AQPER ce matin. C'est bon?

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Parfait. Je vous reviens après le lunch.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vous remercie beaucoup. Alors, il est douze  
10 heures quarante (12 h 40), on va revenir à treize  
11 heures quarante (13 h 40).

12 FIN DE L'AUDIENCE À HUIS CLOS

13 SUSPENSION

14 \_\_\_\_\_

15

1

2

SERMENT D'OFFICE :

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque d'une retransmission en

8

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

---

Sténographe officiel. 200569-7