

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE FIXATION DE TARIFS ET CONDITIONS
DE SERVICE POUR L'USAGE CRYPTOGRAPHIQUE
APPLIQUÉ AUX CHÂÎNES DE BLOCS

DOSSIER : R-4045-2018

RÉGISSEURS : Me SIMON TURMEL, président
M. FRANÇOIS ÉMOND
Mme ESTHER FALARDEAU

AUDIENCE DU 1er NOVEMBRE 2018

VOLUME 7

DANIELLE BERGERON et JEAN LAROSE
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT et
Me HÉLÈNE BARRIAULT
Avocats de la Régie

DEMANDERESSE :

Me JEAN-OLIVIER TREMBLAY,
Me ÉRIC FRASER et
Me JOELLE CARDINAL
Avocats de Hydro-Québec Distribution (HQD)

INTERVENANTS :

Me DENIS FALARDEAU
Avocat de l'Association coopérative d'économie
familiale de Québec (ACEFQ);

Me STEVE CADRIN
Avocat de l'Association hôtellerie Québec et
l'Association des restaurateurs du Québec (AHQ-
ARQ);

Me PIERRE PELLETIER
avocat de l'Association québécoise des
consommateurs industriels d'électricité et le
Conseil de l'industrie forestière du Québec (AQCIE-
CIFQ);

Me NICOLAS DUBÉ et
Me PAULE HAMELIN
Avocats pour l'Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
Avocat de Blackburne Hosting Solutions inc.
(BITFARMS);

Me FRÉDÉRIC SYLVESTRE
Avocat de la Corporation d'énergie thermique
agricole du Canada (CETAC);

Me DOMINIQUE NEUMAN
Avocat de la Première Nation crie de Waswanipi et
de la Corporation de développement Tawich (CREE);

Me ANDRÉ TURMEL et
Me DELPHINE PITTET
Avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (section Québec) (FCEI);

Me ALEXANDRE GAUTHIER
Avocat de FLOXIS inc. (FLOXIS);

Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD
Avocate du Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me PHILIPPE LAROCHELLE et
Me ALAIN-GUY SIPOWO
Avocats de SEN'TI;

Me HÉLÈNE SICARD
Avocate de l'Union des consommateurs (UC);

Me ANNICK TREMBLAY
Avocate de la Ville de Baie-Comeau;

Me SÉBASTIEN RICHEMONT
Avocat de Vogogo inc.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	7
PRÉLIMINAIRES	8
PREUVE DE BITFARMS	
CAROLINE CHAREST	
PIERRE-LUC QUIMPER	
PASCAL CORMIER	
ÉLISABETH PRÉFONTAINE	
INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	18
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	111
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	120
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	127
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUILLAUME ENDO	128
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	132
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DELPHINE PITTET	143
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P. THIBAUT-BÉDARD	155
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me D. FALARDEAU (suite)	184
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	187
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-OLIVIER TREMBLAY	222
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	291

1 Donc à court terme, je focussais sur
2 l'infrastructure, donc un peu comme les centres de
3 données traditionnels, moi, je mettais de la valeur
4 dans l'infrastructure, mais à long terme je voyais
5 différents ingrédients que j'allais avoir besoin
6 pour créer ma vision. Puis un des ingrédients
7 c'était, oui, de l'énergie, le climat, comme les
8 centres de données traditionnels ont besoin d'air
9 climatisé. Moi, je trouvais que le Québec était le
10 meilleur endroit pour... justement, on n'avait pas
11 besoin de mettre de frais d'opération pour les airs
12 climatisés, donc on avait le climat.

13 Puis un autre aspect très important c'est
14 le bassin de connaissances qu'on a au Québec. Il y
15 a beaucoup des universités comme l'ETS ou
16 différentes universités qui me permettaient
17 justement de pouvoir avoir tous ces ingrédients-là
18 pour la vision à long terme que j'avais.

19 Donc, j'ai démarré ma première installation
20 à Cowansville. Puis qu'est-ce que j'aimerais
21 mentionner c'est que quand j'ai choisi cet endroit-
22 là en particulier... parce que les centres de
23 données traditionnels, eux, ils vont s'installer
24 habituellement dans les grands centres, où est-ce
25 que les bureaux des programmeurs ou des techniciens

1 ont besoin d'aller. Mais, moi, je trouvais que
2 mon... comme je construis l'infrastructure pour
3 faire de la puissance de calcul, je n'avais pas
4 besoin d'aller m'installer dans le centre-ville de
5 Montréal ou à Québec. Donc, moi, j'avais vu... puis
6 en même temps c'était pour optimiser mes coûts de
7 « start up » qu'on pourrait dire. Moi, je voulais
8 des endroits qu'il y avait des surplus
9 énergétiques, qu'il y avait des « buildings » qui
10 n'étaient plus en utilisation, qu'il y avait déjà
11 l'infrastructure électrique pour supporter ma
12 demande pour mes mineurs.

13 Donc, c'est à ce moment-là qu'on est rentré
14 en contact avec Hydro-Québec. On leur a expliqué
15 exactement qu'est-ce qu'on cherchait, donc on avait
16 localisé quelques sites avec eux. Un site en
17 particulier avait sorti, c'était Cowansville. Il y
18 avait des... il y avait de l'énergie dans la
19 station qui n'était pas utilisée, puis eux, ils ne
20 prévoyaient pas qu'elle allait être utilisée dans
21 cette localité-là, dû à de l'industriel qui est
22 parti à d'autres endroits.

23 Quand ils nous ont confirmé qu'on avait de
24 l'énergie pour nous dans cette station-là, c'est là
25 qu'on a identifié un bâtiment. On a acheté le

1 bâtiment, on a commencé notre construction pour
2 notre première infrastructure, comme j'aime dire,
3 industrielle.

4 À ce moment-là, en parallèle, nous, on
5 était toujours en discussion avec Hydro-Québec. On
6 leur expliquait notre modèle d'affaires exactement
7 qu'est-ce qu'on faisait. Puis c'est là qu'on a vu
8 qu'il y avait un programme qui était disponible
9 pour le développement économique. Donc, on a
10 appliqué pour ce tarif-là, qu'ils nous ont...
11 qu'ils nous ont donné pour Cowansville.

12 Après ça, on a continué à faire nos
13 opérations, la « business » grossissait bien. Donc
14 là, il fallait expandre, il n'y avait plus
15 d'énergie. Nous, notre infrastructure à l'interne
16 dans le « building » était... on l'avait utilisée
17 au complet, donc on voyait un autre site. Donc,
18 toujours avec la collaboration d'Hydro-Québec, on a
19 demandé quel... quel endroit qu'on pourrait...
20 qu'on pourrait avoir. Nous autres, on avait
21 « spotté » Farnham. Il y avait un édifice qui avait
22 de l'infrastructure électrique qui n'était pas
23 utilisée, donc on a fait confirmer avec Hydro-
24 Québec qu'il y avait de l'énergie qui pourrait être
25 desservie dans cette ligne-là. Ils nous ont

1 confirmé un dix mégawatts (10 MW) pour Farnham.

2 Donc, au même moment on a fait
3 l'application pour les TDE pour... comme qu'on
4 avait eu Cowansville. On a eu l'approbation aussi
5 pour ce tarif-là pour nos installations à Farnham.
6 On a commencé notre construction, tout allait bien.
7 Puis comme qu'on avait toujours besoin d'espace
8 pour notre expansion, là on a commencé à vérifier
9 pour d'autres endroits.

10 Donc, il y avait Saint-Hyacinthe qui a été
11 identifié. Il y avait un immeuble avec... puis
12 pourquoi qu'on a vérifié cet immeuble-là?
13 Stratégiquement, c'est que notre voisin c'est la
14 sous-station d'Hydro-Québec à Sherbrooke. Donc,
15 nous, encore là, c'était pour minimiser nos coûts
16 de raccordement puis ces choses-là.

17 Donc, nous avons identifié qu'il y avait
18 vingt mégawatts (20 MW) dans la sous-station, qui
19 pourraient être desservis dans notre immeuble. Il y
20 avait une première ligne qui était là pour un dix
21 mégawatts (10 MW), puis il y avait une deuxième
22 ligne qu'on devait faire installer.

23 À ce moment-là, on vérifiait aussi pour
24 faire un « upgrade » à Cowansville pour amener une
25 nouvelle ligne. Puis à ce moment-là, les coûts de

1 raccordement étaient assez... étaient assez
2 impressionnants, là, c'était... pour des ajouts
3 c'était vraiment considérable... considérable,
4 donc. À ce moment-là, c'est là qu'on a pris contact
5 avec notre représentant à Hydro-Québec, puis on lui
6 a demandé si on ne pouvait pas rencontrer quelqu'un
7 de plus haut placé pour nous aider justement à
8 comprendre. Parce que, nous, on ne comprenait pas
9 pourquoi, si on était le voisin d'Hydro-Québec, les
10 frais c'était... je ne me rappelle pas des chiffres
11 exactement, je pourrais vérifier, mais c'était
12 vraiment... vraiment haut.

13 (9 h 01)

14 Donc, c'est là qu'on a eu une première
15 visite avec David Murray, on lui a expliqué notre
16 vision d'affaires. On a expliqué où on s'en allait
17 au Québec, qu'on était un bon partenaire pour
18 Hydro-Québec. Parce que, nous, notre consommation
19 est constante, on n'a pas de - comment je pourrais
20 dire ça - ce n'est pas comme des vagues, c'est
21 vraiment constant.

22 Donc, eux étaient vraiment favorable à nous
23 faire... à ce qu'on se développe au Québec. Puis un
24 des vrais exemples, c'est qu'on a des coûts de
25 raccordement qui ont diminué drastiquement après la

1 visite. Lui, il a vraiment compris le potentiel
2 qu'on avait, l'utilisation qu'on en faisait de
3 l'énergie. Puis nos coûts de raccordement ont
4 vraiment... ont été réduits drastiquement.

5 Donc, là, on avait eu la confirmation pour
6 Saint-Hyacinthe. Donc, on a commencé notre
7 construction à Saint-Hyacinthe. Tout en parallèle,
8 nous, on travaillait sur des ententes avec Hydro-
9 Magog, Hydro-Sherbrooke. Parce qu'on avait une
10 vision à court, oui, mais à moyen puis à long
11 terme. Donc, à notre moyen terme, on voyait notre
12 expansion à Sherbrooke ou à Magog. Donc, on avait
13 réussi à négocier avec Magog une première entente
14 puis après, en parallèle, on négociait avec Hydro-
15 Sherbrooke.

16 Puis quand on faisait nos représentations
17 avec eux, nous, on demandait des capacités
18 électriques et eux nous disaient, on ne peut pas
19 aller plus... on ne peut pas aller à ces niveaux-
20 là. Puis on s'était assis avec eux puis ils nous
21 ont montré des courbes d'utilisation de l'énergie
22 hivernale, les pointes. Puis c'est là qu'on avait
23 réalisé ensemble que, nous, on pourrait s'effacer
24 pendant les pointes hivernales. Pour nous c'était
25 avantageux parce qu'on pouvait utiliser l'énergie

1 le reste de l'année.

2 Puis pour Hydro-Sherbrooke, c'était... ils
3 optimisaient un coût qu'ils avaient « anyway » dans
4 l'année. Donc, pour eux, ils étaient contents.
5 Nous, on était contents parce qu'on était capable
6 d'aller chercher plus de capacité. Donc, tout le
7 monde était content. Puis en plus, pour la Ville,
8 ça créait des profits. Ils optimisaient vraiment
9 les coûts. Donc, on a signé des ententes à Hydro-
10 Sherbrooke, Hydro-Magog. Ça, on voyait ça vraiment
11 pour notre projet après Saint-Hyacinthe. Quand on
12 ait fini de construire Saint-Hyacinthe, on s'en
13 allait construire à Magog. Puis après ça, on s'en
14 allait dans le plus gros projet qui était Hydro-
15 Sherbrooke.

16 Au moment ou dans le milieu de la
17 construction de Saint-Hyacinthe... Là, je voulais
18 dire aussi que, au même moment, nous, on avait
19 acheté des immeubles à Sherbrooke, deux immeubles à
20 Sherbrooke. Ça fait qu'on avait fait à peu près un
21 investissement au-dessus de quatre millions de
22 dollars (4 M\$) à Sherbrooke. Donc, comme je vous
23 dis, on était dans le milieu de la construction à
24 Saint-Hyacinthe, puis c'est là que les problèmes
25 ont un peu commencé, puis l'incertitude qu'on vit

1 depuis ce jour-là.

2 Quand on s'apprêtait à envoyer notre
3 demande de TDE, il y a un représentant d'Hydro-
4 Québec qui nous a dit : « Ça ne vaut pas la peine
5 que vous l'envoyez, on ne va pas la traiter ou elle
6 ne va pas être acceptée. » Je pourrai vérifier les
7 termes exacts utilisés. Donc, là, l'incertitude a
8 commencé. Puis on se demandait qu'est-ce qui allait
9 se passer, parce qu'on avait quand même investi au-
10 dessus de vingt millions (20 M\$) au Québec. On
11 était en opération. Pour nous, ça allait bien,
12 t'sais. Sauf que, là, on venait de nous mettre un
13 gros point d'interrogation. Ça va être quoi le coût
14 de notre frais d'opération principale à ce moment-
15 là.

16 Donc, c'est un peu ça qui est arrivé. Est-
17 ce que j'oublie quelque chose dans mon histoire?
18 Après ça Saint-Hyacinthe. Oui, c'est ça. Aussi, je
19 voudrais expliquer un peu le « background » de
20 Bitfarms.

21 Bitfarms a été créée, ça va faire un an au
22 six (6) novembre. Nous, on a fait, on appelle ça un
23 « reverse takeover ». C'est une pratique courante
24 qui est utilisée sur les marchés publics pour aller
25 accéder aux marchés des capitaux plus rapidement.

1 Donc, nous autres, on a utilisé cette solution-là
2 pour amener notre compagnie en bourse qu'on peut
3 dire.

4 Bitfarms est une société canadienne. Les
5 opérations sont au Canada. Le siège social est au
6 Canada. On a un bureau au Quartier DIX30. Toutes
7 les opérations, les décisions se prennent là. Sauf
8 que, nous, en tant que compagnie publique, nos
9 investisseurs ou tous les... tout qu'est-ce qui a
10 rapport marché public... le plus gros problème
11 qu'on a subi, c'est l'incertitude.

12 (9 h 06)

13 Nous, on avait commencé une... collecte de
14 fonds en Bourse pour cinquante millions (50 M)
15 pour, justement, notre projet à Sherbrooke, on n'a
16 pas été capable de la compléter. C'est au même
17 moment un peu que le gouvernement a mis une
18 incertitude, avec Hydro-Québec, qu'on ne savait
19 exactement à savoir nos coûts d'opération.

20 Donc, je pourrais dire que, depuis ce jour-
21 là, où il y a eu... même avant le décret ou au
22 moment du décret, on peut dire qu'on est un peu sur
23 pause. On a quand même investi plus de trois
24 millions de dollars (3 M\$) à Magog pour quand même
25 construire une infrastructure parce que, nous, on

1 Q. **[100]** O.K. Est-ce que... À votre connaissance, est-
2 ce que ce nombre de mégawatt-là est déjà, comment
3 dire, engagé? Vous avez une entente précise avec
4 Sherbrooke? Et toujours selon votre connaissance,
5 est-ce que ça fait partie du bloc qui a été réservé
6 par Hydro pour les réseaux municipaux?

7 R. Oui. On a des ententes avec Hydro-Sherbrooke pour
8 ces sites-là. C'est des ententes qui sont en
9 délestage. Au meilleur de mes connaissances, oui,
10 je pense, ça a été prévu dans le... dans le bloc
11 pour les réseaux municipaux.

12 Q. **[101]** O.K. Pour faire suite à une question que, je
13 pense que c'est mon confrère maître Cadrin qui vous
14 a posé la question, c'était à propos d'Hydro.
15 Allons-y du côté des réseaux municipaux. Est-ce que
16 vous avez été conseillé, approché par des réseaux
17 municipaux pour justement évaluer les possibilités
18 que ces réseaux municipaux là pouvaient vous
19 offrir?

20 R. Je ne pourrais pas vous dire parce que c'est pas
21 moi qui s'occupais du développement des affaires
22 pour ces régions-là, mais je sais que les
23 négociations ont été bonnes. Ils ont eu une belle
24 approche puis ils ont vu que c'est quelque chose...
25 t'sais, c'est une nouvelle industrie. Donc, eux