

RIOPEL GAGNON LAROSE
S T É N O G R A P H E S O F F I C I E L S
O F F I C I A L C O U R T R E P O R T E R S

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

ÉNERGIR - DEMANDE PORTANT SUR DIVERSES
MESURES EN LIEN AVEC LE GSR

DOSSIER : R-4320-2025 - Sujets 2 et 3

RÉGISSEURS : M. FRANÇOIS ÉMOND, président
Me LISE DUQUETTE
Me LOUIS LEGAULT

AUDIENCE DU 23 AVRIL 2026
EN PRÉSENTIEL

VOLUME 5

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL
avocate de la Régie

DEMANDERESSES :

Me PHILIP THIBODEAU
avocat d'Énergir, S.E.C.

INTERVENANTS :

Me PAULE HAMELIN
Me NICOLAS DUBÉ
avocats de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);

Me STEVE CADRIN
avocat de l'Association hôtellerie Québec et de
l'Association restauration Québec (AHQ-ARQ);

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

Me ANDRÉ TURMEL
Me CHARLES TURMEL
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

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

Me JOCELYN OUELLETTE
avocat du Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat du Regroupement pour la transition,
l'innovation et l'efficacité énergétiques (RTIEÉ).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE DE L'ACIG - Panel 1	
NAZIM SEBAA SERGE LAFLAMME ALEXANDRE LÉVESQUE HUGUES FAUVILLE	
INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	8
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	22
PREUVE DE L'ACIG - Panel 2	
MONIQUE NOBERT DAVID BEAUVAIS NAZIM SEBAA	
INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	38
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU	62
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	69
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	73
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	82
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	101
PREUVE AHQ-ARQ	
MARCEL PAUL RAYMOND	
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	117
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	126
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	130
PREUVE AQPER	
RAPHAËL DUQUETTE	
INTERROGÉ PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU	135
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	156
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	161
PREUVE FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	164
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	176

1 EN L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
2 troisième (23e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Bonjour à tous et bienvenue à l'audience du vingt-
8 trois (23) avril deux mille vingt-six (2026).

9 Dossier R-4320-2025 - Sujets 2 et 3 : Demande
10 portant sur diverses mesures en lien avec le GSR.
11 Poursuite de l'audience.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Neuman.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Monsieur
16 les Régisseurs. Nous avons reçu hier après
17 l'audience le tableau synthèse préparé par Énergir
18 du projet de règlement. Et je me demandais s'il
19 existait une possibilité que je puisse contre-
20 interroger les témoins - mais je comprends qu'ils
21 ont été libérés - sur un aspect de ce tableau
22 synthèse. Je ne sais pas si c'est faisable. Ça
23 pourrait être peut-être une question écrite, ce
24 serait aussi une option.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Bonjour. Bon matin. Vous venez tout juste de me
3 poser la question, mais effectivement, les témoins
4 ont été libérés, puis d'ailleurs, ils ne sont pas
5 tous là, les témoins aujourd'hui. C'était un peu
6 l'objectif justement hier de déposer le tableau et
7 non pas pour réouvrir d'autres questions non plus.
8 Ce qu'on suggère, si jamais la Régie évidemment a
9 des questions puis souhaitait revoir les témoins,
10 puis les faire revenir pour réouvrir la preuve
11 là-dessus, on serait ouvert. Mais je suggère de ne
12 pas faire revenir les témoins pour un nouveau
13 contre-interrogatoire des intervenants sur la
14 question.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Est-ce que mon confrère serait ouvert à une
17 question écrite?

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Ce que je suggère, puis écoutez, je ne veux pas...
20 le but ce n'est pas d'être fermé, mais je suggère
21 de, s'il y a des représentations à faire, qu'on les
22 fasse à l'audience, puis les plaidoiries pourront
23 se faire par avocat. Ce n'est pas le sujet de
24 l'audience le règlement, évidemment. C'est un
25 projet de règlement qui n'est pas encore adopté. Je

1 suggère, s'il y a des représentations qui devraient
2 être faites, qu'ils n'ont pas la même compréhension
3 que nous du règlement, qu'ils puissent les faire.
4 Mais je vous soumets que ce n'est pas un cas qui
5 requiert ici une réouverture ou de faire revenir
6 des témoins pour des questions.

7 LE PRÉSIDENT :

8 On va y réfléchir pendant la pause, puis on vous
9 reviendra.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Hamelin, je vois que vos témoins sont prêts.

14 Me PAULE HAMELIN :

15 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Monsieur
16 les Régisseurs. Effectivement, les membres du panel
17 numéro 1 sont déjà installés. Je pourrais demander
18 à madame la greffière de les assermenter, s'il vous
19 plaît.

20

21 **PREUVE DE L'ACIG - Panel 1**

22

23 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
24 troisième (23e) jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

25

1 NAZIM SEBAA, président de l'Association des
2 consommateurs industriels de gaz, ayant une place
3 d'affaires au 851, Industrial Road, Ottawa
4 (Ontario);

5
6 SERGE LAFLAMME, directeur Approvisionnement en
7 énergie pour RYAM, ayant une place d'affaires au
8 1501, McGill Avenue, suite 914, Montréal (Québec);

9
10 ALEXANDRE LÉVESQUE, ingénieur mécanique pour les
11 entreprises le Groupe Sustana, responsable de
12 l'énergie, ayant une place d'affaires au 256, rue
13 Lucien-G. Rolland, Saint-Jérôme (Québec);

14
15 HUGUES FAUVILLE, vice-président ArcelorMittal,
16 charge de l'environnement, la décarbonisation, les
17 ressources humaines, la communication et les
18 affaires gouvernementales, ayant une place
19 d'affaires au 3900, route des Aciéries, Contrecoeur
20 (Québec);

21
22 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
23 solennelle, déposent et disent :

24
25

1 INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

2 Q. **[1]** Alors, première question, peut-être si vous
3 pouvez nous décrire brièvement dans quel domaine
4 vous oeuvrez et essentiellement l'utilisation du
5 gaz que vous faites. Je vais commencer par vous,
6 Monsieur Laflamme.

7 M. SERGE LAFLAMME :

8 R. Oui, bonjour. Moi, je suis responsable, comme je
9 l'ai dit tantôt, de l'approvisionnement en énergie,
10 donc...

11 Q. **[2]** Peut-être approcher le micro. Merci.

12 R. Ma tâche principale, c'est vraiment l'achat et la
13 vente d'énergie pour la corporation, ainsi que tout
14 ce qui est les attributs environnementaux,
15 inclusivement nos usines en France, aux États-Unis
16 et, naturellement, celle de Témiscamingue ici au
17 Québec. Juste pour... d'emblée, le gaz naturel,
18 nous, à l'usine de Témiscamingue, c'est
19 principalement utilisé pour fabriquer la vapeur,
20 combiné avec de la biomasse. On utilise beaucoup de
21 biomasse. Et le gaz naturel représente environ dix
22 pour cent (10 %) de nos coûts variables d'opération
23 pour le site de Témiscamingue. Ça se trouve à être
24 le troisième plus gros « cost center », qu'on va
25 dire, pour l'usine de Témiscamingue.

1 Q. **[3]** Je vais vous poser la même question, Monsieur
2 Lévesque.

3 M. ALEXANDRE LÉVESQUE :

4 R. Oui, en effet. Donc, le Groupe Sustana se veut une
5 entreprise qui oeuvre dans le domaine des pâtes et
6 papiers. Producteur, une chaîne complète, là,
7 c'est-à-dire le recyclage, la production de pâte et
8 ensuite la production de papier. Puis après, on
9 ferme la boucle circulaire et on recycle ce papier-
10 là à nouveau. Puis, pour nous, l'utilisation du gaz
11 est utilisé de la même façon un peu que monsieur
12 Laflamme a expliqué, c'est-à-dire on utilise ce
13 gaz-là pour produire de la vapeur, puis après on
14 l'utilise pour briser le papier pour en faire de la
15 pâte, ainsi que pour différentes étapes dans la
16 production du papier, qui représente aussi dans les
17 mêmes environs que dix pour cent (10 %) de notre
18 portefeuille pour ce qui est de nos coûts de
19 production.

20 Q. **[4]** Alors, Monsieur Fauville, vous ne serez pas
21 surpris de ma question. Je vais vous demander la
22 même chose.

23 M. HUGUES FAUVILLE :

24 R. Juste pour rappeler le contexte à chacun, je pense
25 que c'est important, on représente près de deux

1 mille (2000) emplois au Québec, dix mille (10 000)
2 emplois au Canada, on est le plus gros producteur
3 d'acier au Canada, plus de cinquante pour cent
4 (50 %) de la production du pays. L'acier est dans
5 vos vies, on ne peut pas se priver d'acier
6 aujourd'hui, je crois que c'est essentiel. Et on
7 fait face à une compétition internationale féroce,
8 vous le savez, on est la cible de Trump également.

9 Il y a deux façons de faire de l'acier dans
10 le monde : les haut fourneaux, qui génèrent
11 aujourd'hui deux mille deux cents kilos (2 200 kg)
12 de CO2 par tonne d'acier produite. On parle bien
13 d'environnement. Aujourd'hui, le procédé qu'on a à
14 Contrecoeur - et c'était visionnaire il y a
15 cinquante (50) ans - procédé de four à arc
16 électrique, qui génère quatre fois moins de CO2 que
17 ce qui se fait dans le monde et que l'acier chinois
18 qu'on importe tous les jours. Donc, c'est important
19 parce qu'on est champion du monde de la
20 décarbonation, on est parmi les acteurs les plus
21 décarbonés.

22 On est captif, le gaz est inhérent et
23 impératif pour notre procédé. Je ne peux pas
24 substituer le gaz. Je n'ai pas d'autre solution.
25 Donc, je suis un client captif. Néanmoins, je

1 devrais jamais être dépendant ou à sa merci ou à la
2 merci des distributeurs. C'est cent millions de
3 dollars (100 M\$) par an de consommation, deux tiers
4 de molécule, un tiers de transport. Et la taxe de
5 socialisation va représenter l'équivalent de mes
6 coûts de transport, c'est-à-dire plus ou moins
7 trente millions (30 M) par an. C'est l'équivalent
8 de l'ensemble de mes investissements annuels.
9 C'est-à-dire quand on entend ça, on comprend que le
10 « business » modèle est largement menacé.

11 Q. [5] Je vais vous demander, Monsieur Laflamme, quel
12 est l'impact actuel des frais de socialisation sur
13 vos opérations?

14 M. SERGE LAFLAMME :

15 R. Actuellement, les frais de socialisation qui sont
16 quand même significatifs, même si ce n'est pas...
17 la prochaine étape semble être vraiment drastique,
18 mais c'est quand même significatif, compte tenu que
19 nous notre usine n'est quand même pas dans une
20 situation financière vraiment idéale. En deux mille
21 vingt-quatre (2024), on a fermé une ligne de
22 production qui représente une perte d'emploi de
23 deux cent soixante-quinze (275) employés pour un
24 site qui comprend huit cents (800) employés
25 actuellement. Donc, tout coût supplémentaire

1 d'opération directement dans notre « cash flow »,
2 dans notre flux de trésorerie. Ce qui nous donne...
3 ce qui nous fait très mal.

4 Puisqu'on exporte principalement aux États-
5 Unis et en Asie. Il n'y a aucune façon pour nous de
6 relayer la facture à nos clients, d'augmenter notre
7 prix de vente de nos produits. On est dépendant des
8 marchés mondiaux, donc on ne peut pas jouer sur
9 notre prix actuel.

10 Il faut tenir compte aussi qu'actuellement,
11 avec toute la situation économique mondiale, la
12 demande de pâte en Asie a diminué énormément. Ils
13 ont construit leur propre usine en Asie pour
14 fabriquer leurs pâtes. Donc, c'est des changements
15 structurels qui arrivent dans les marchés mondiaux
16 pour les pâtes et papiers, ce qui rend encore la
17 chose beaucoup plus difficile.

18 Donc, on est dans un mode actuellement,
19 nous, chez nous, de gérer les inventaires.
20 Actuellement, l'usine de Témiscamingue, on a deux
21 autres lignes de production en arrêt pour deux
22 semaines, juste pour la gestion de nos inventaires.

23 Donc, n'importe quel coût supplémentaire
24 qui est ajouté à nous fait que c'est directement
25 sur le « cashflow », l'impact.

1 Q. [6] Peut-être juste une précision tout de suite.

2 Quand vous parlez de la gestion d'inventaire, vous
3 voulez dire quoi?

4 R. La gestion de nos inventaires de pâtes. Nos
5 produits finaux qu'on prend sur les marchés
6 internationaux.

7 Q. [7] Est-ce que, Monsieur Lévesque, vous pourriez
8 nous dire l'impact justement des frais de
9 socialisation actuellement sur vos opérations?

10 M. ALEXANDRE LÉVESQUE :

11 R. Bien sûr. Oui, donc, nous, dans le contexte, on vit
12 la même réalité aussi. Le papier, les pâtes qu'on
13 produit, on les vend sur le marché mondial.
14 Soixante-cinq pour cent (65 %) de nos ventes se
15 font directement aux États-Unis. Donc, c'est quand
16 même une réalité qui est spéciale en ce moment avec
17 ce qui se passe, bien évidemment.

18 Ça fait bientôt quasiment cent cinquante
19 (150) ans qu'on est installé à St-Jérôme, depuis la
20 fin des années dix huit cents (1800). Puis la
21 difficulté de ces investissements-là depuis déjà
22 une vingtaine d'années avec les réalités des coûts
23 qui changent, les frais qui s'additionnent, qui
24 gonflent toutes ces choses-là, rendent les
25 investissements de plus en plus difficiles. Et ça

1 faisait déjà des années, voire des décennies, qu'on
2 se bat annuellement pour garder de la rentabilité,
3 trouver des façons de rendre ça plus rentable, puis
4 rester dedans. Mais les investissements s'en
5 viennent de plus en plus difficiles à cause de la
6 réalité des choses qui se passent qui sont de plus
7 en plus inconnues et instables.

8 Puis les dirigeants des compagnies
9 deviennent de plus en plus frileux à investir.
10 Donc, on vit déjà cette réalité-là depuis une bonne
11 décennie spécifiquement dans l'instabilité et
12 l'inconnu de ce qui s'en vient. Donc, c'est un peu
13 ce qui se passe pour nous.

14 Q. **[8]** Quant à vous, Monsieur Fauville?

15 M. HUGUES FAUVILLE :

16 R. Bien, il faut se situer dans le contexte parce
17 qu'on ne parle pas que de socialisation. Je parle
18 beaucoup d'effets cumulés, un concept qu'on connaît
19 bien en environnement. On est la cible de
20 l'ensemble de la compétition internationale.
21 L'acier, vous le savez, surcapacité mondiale de
22 près de sept cent millions (700 M) de tonnes sur
23 deux milliards (2 G), c'est-à-dire trente (30 %) à
24 trente-cinq pour cent (35 %) de surcapacité. La
25 Chine exporte l'équivalent de l'Europe en termes de

1 surcapacité. C'est l'équivalent de la consommation
2 des États-Unis et du Canada. C'est-à-dire que la
3 surproduction de la Chine représente une
4 consommation comme les États-Unis et le Canada.
5 C'est ça notre menace.

6 Et donc, venir rajouter des couches à ça,
7 la volatilité des prix, l'énergie, les coûts
8 d'électricité, les coûts du gaz, les matières
9 premières, les transports. L'incertitude avec les
10 accords qu'on a. On a trente (30 %) à quarante pour
11 cent (40 %) de nos ventes aux États-Unis. On est
12 taxé à cinquante pour cent (50 %). On a déjà le
13 poids de la charge de la taxe Trump. Et puis des
14 juridictions qui sont en compétition « unfair »
15 avec la Chine, que ce soit social ou
16 environnemental.

17 Donc, malgré ça, nous, on a une feuille de
18 route qui se poursuit. On va atteindre nos vingt-
19 cinq pour cent (25 %) de réduction de CO2 avec
20 l'efficacité énergétique, l'innovation. Et
21 aujourd'hui, on n'a pas besoin de gaz naturel
22 renouvelable. En tout cas, on n'a pas les moyens de
23 se payer du gaz naturel renouvelable pour atteindre
24 notre feuille de décarbonation. Le GSR n'est pas
25 viable économiquement, définitivement. Et ça ne

1 représente pas une option pour atteindre nos
2 objectifs. Il faut quand même garder ça en tête. On
3 a d'autres alternatives pour le faire. La
4 transition, elle doit être en équilibre entre la
5 fiscalité et puis la capacité d'investissement.

6 L'effet cumulé, c'est la taxe carbone.
7 C'est la taxe de socialisation. C'est la taxe de
8 pompage de l'eau, la taxe de matières résiduelles,
9 la taxe d'augmentation ou l'augmentation des prix
10 d'électricité. On produit le même acier et je n'ai
11 pas un client qui est prêt à payer pour de l'acier
12 vert, même si je suis champion du monde. Je n'ai
13 pas un client qui est prêt à mettre un dollar (1 \$)
14 pour payer cette prime d'acier vert.

15 C'est ça notre charge. C'est de continuer à
16 faire de l'acier, ici, l'équivalent d'environ plus
17 de six mille (6 000) emplois au Québec, hein, avec
18 les emplois indirects. On a un ratio d'un pour
19 trois. Pour un employé de sidérurgie, j'ai trois
20 employés indirects qui travaillent. De continuer à
21 assurer cette responsabilité sociale, de produire
22 de l'acier parmi les meilleurs au monde et d'être
23 pris en tenaille par toutes ces menaces qui nous
24 assaillent.

25 Q. [9] Comme vous le savez, l'objectif du présent

1 dossier, notamment, c'est de changer la méthode de
2 calcul des frais de socialisation. Alors, je vais
3 vous demander de façon plus particulière, au niveau
4 du changement de méthode qui est proposé par
5 Énergir, quel serait l'impact au niveau de vos
6 opérations?

7 M. SERGE LAFLAMME :

8 R. Oui, pour nous, c'est sûr...

9 Q. [10] Le même ordre, c'est ça. Merci, Monsieur
10 Laflamme.

11 R. Pour nous, c'est sûr que le changement de
12 méthodologie crée un mur tarifaire qui arrive
13 rapidement au mois d'octobre. L'information nous a
14 été communiquée à l'automne passé si je ne me
15 trompe pas. Les budgets étaient déjà tout en place.
16 Donc nous, directement, à partir d'octobre, ça a un
17 impact direct sur nos budgets, qui n'étaient pas
18 prévus, qui n'étaient pas pensés. Là, rajoutons
19 dans le futur que c'est quand même un coût
20 supplémentaire qu'on ne peut pas absorber. Ça va
21 devenir l'équivalent du coût de distribution. Le
22 coût de socialisation va devenir le même prix que
23 la distribution, ce qui va représenter un coût
24 vraiment énorme, à un moment que l'usine de
25 Témiscamingue est dans une transition, on cherche

1 des solutions pour la rendre rentable dans le futur
2 et pour le long terme. À rajouter des coûts
3 supplémentaires pour nous est très, très difficile
4 à absorber.

5 Donc, il y a deux solutions qui nous
6 restent, c'est soit qu'on va carrément couper tous
7 les investissements, parce que vous savez que le
8 « cash flow » normalement est utilisé pour les
9 investissements à l'usine. Le « cash flow » va s'en
10 aller dans des coûts d'opération. Fait qu'il nous
11 reste cette option-là, ou de carrément réduire
12 notre demande, de s'effacer en fermant des lignes
13 de production supplémentaires, parce
14 qu'actuellement ce ne serait plus rentable de
15 maintenir une production avec les coûts de gaz qui
16 vont être absorbés. La ligne est très mince pour la
17 rentabilité ces jours-ci pour les pâtes et papiers,
18 donc très difficile à absorber pour nous.

19 Q. [11] Monsieur Lévesque, quant à vous?

20 M. ALEXANDRE LÉVESQUE :

21 R. Oui. Donc, bien évidemment, nous, avec notre
22 réalité de pâtes et papiers, si je prends un
23 exemple plus particulier par rapport à notre site à
24 Saint-Jérôme, qui est la plus grosse usine du
25 groupe en tant que tel, veux, veux pas, la réalité

1 que ça va créer, c'est que notre compétition, si on
2 veut, qui est plus notre emplacement par rapport
3 aux coûts des frais d'énergie vont devenir une
4 réalité qui est plus sérieuse par rapport au fait
5 que, dans l'emplacement où on est, on pourrait être
6 relocalisé parce que ce qui va devenir la réalité,
7 c'est que les autres coûts autour vont être plus
8 bas que ces nouveaux coûts, puis finalement, ce qui
9 va être évalué, on a trois machines papier, soit ça
10 va être : on ferme des lignes, un peu comme
11 monsieur Laflamme parle, ou possiblement, ils vont
12 évaluer des... ils vont regarder des autres idées,
13 de dire « Est-ce qu'il faut déménager? Est-ce qu'il
14 faut faire de quoi? » C'est ce que ça va donner la
15 réalité de ça. On n'aura pas le choix parce que
16 dans tous les coûts, c'est celui qui va exploser
17 complètement puis qui va faire réévaluer la
18 situation de « Est-ce le bon emplacement? »,
19 malheureusement, ou « est-ce que notre modèle ne
20 fonctionne pas? » C'est un peu ce qui se passe pour
21 nous.

22 Q. **[12]** Quant à vous, Monsieur Fauville?

23 M. HUGUES FAUVILLE :

24 R. Une taxe de socialisation qui correspond au niveau
25 d'investissement chaque année. Et sachez quand on

1 fait des CAPEX, des investissements, il y a une
2 partie qui est destinée au maintien de l'outil,
3 comme vous entretenez votre voiture régulièrement,
4 puis une partie qui est destinée à la productivité
5 à la compétitivité puis au développement des
6 affaires. Si vous ne pouvez plus faire ça, dans
7 cinq ans, vous n'existez presque plus.

8 J'ai été pendant dix (10) ans au siège
9 social à Luxembourg, où on a organisé la
10 réorganisation de l'Europe et la surcapacité
11 installée en Europe avec le groupe ArcelorMittal,
12 et croyez-moi qu'une entreprise qui n'investit plus
13 est condamnée un jour ou l'autre à fermer ses
14 portes. J'en ai fait les fermetures, et j'ai appris
15 à décoder ces signaux-là suffisamment tôt. Et là,
16 ce que je vois, c'est exactement ce que j'ai déjà
17 vécu dans d'autres circonstances, c'est que si on
18 ne donne pas les conditions de compétitivité à une
19 entreprise, elle finira par mourir de sa belle mort
20 avec un bel historique.

21 Aujourd'hui, on a un bel avenir, parce que
22 l'acier est partout, on en a besoin, et on ne peut
23 pas cumuler l'ensemble des taxes à un niveau
24 déraisonnable et non viable. C'est ça vraiment
25 l'enjeu pour nous. C'est que ça va dé... On va

1 parler de stratégie, on fait des plans à cinq ans.
2 Quand je vais faire en octobre ma stratégie à cinq
3 ans, je vais aller annoncer à monsieur Mittal que
4 je ne peux plus investir de CAPEX parce que je
5 viens de mettre une enveloppe de quarante millions
6 de dollars (40 M\$) pour des frais de socialisation.
7 Et lui, ça va le questionner parce que je
8 représente deux pour cent (2 %) de la taille du
9 groupe. Alors je suis petit pour le groupe, je suis
10 gros pour le Québec, et il faut que je joue avec
11 ces équilibres. Donc, ça va être un vrai enjeu de
12 faire valoir des investissements pour le site de
13 Contrecoeur. Et la sidérurgie. On est le plus gros
14 sidérurgiste au Québec.

15 En même temps, le Canada, le fédéral me
16 donne des aides pour aller envoyer mon acier dans
17 l'Ouest canadien. Des aides au transport, des aides
18 à l'importation. Et de l'autre côté, j'ai une masse
19 qui me pèse et qui va me peser durablement et de
20 manière assez irréversible.

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Ça complète les questions que nous avons pour le
23 panel 1. Alors, ils sont prêts pour un contre-
24 interrogatoire.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, Maître Hamelin. Maître Thibodeau.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Oui, juste un petit instant, je vous reviens.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Il y a des intervenants qui ont des questions? La
7 formation?

8 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

9 M. LOUIS LEGAULT :

10 Q. **[13]** Oui, je veux juste essayer de comprendre votre
11 position. Louis Legault pour la formation. À moins
12 que, excusez-moi, on m'a donné la parole, mais...

13 Me AMÉLIE CARDINAL :

14 Il n'y a pas de problème, c'est correct, je n'avais
15 pas de question. Merci.

16 M. PHILIP THIBODEAU :

17 Vous pouvez y aller aussi, il n'y a pas de question
18 du côté d'Énergir.

19 M. LOUIS LEGAULT :

20 Il n'y a pas de question.

21 M. PHILIP THIBODEAU :

22 Oui.

23 M. LOUIS LEGAULT :

24 On est vite ce matin.

25 Q. **[14]** Écoutez, j'essaye de bien comprendre votre

1 position, parce que j'entends des choses nuancées,
2 là. Monsieur Fauville, ce que j'entends de vous
3 c'est : la socialisation, s'il n'y en avait pas, ça
4 ferait bien notre affaire. Et je me demande
5 qu'est-ce que vous demandez de la Régie. Parce que
6 suite à une question que j'ai posée hier à Énergir,
7 s'il n'y avait pas d'achat direct, des clients en
8 achat direct, et des clients qui étaient
9 volontaires, bien, le cinq pour cent (5 %) qui est
10 réglementé, qui force Énergir à livrer à ses
11 clients le cinq pour cent (5 %), vous devriez
12 l'assumer complètement ce cinq pour cent (5 %)-là,
13 dans toutes vos usines. C'est une obligation
14 gouvernementale.

15 Et je me demande, est-ce que c'est la Régie
16 qui est le bon forum ou si ce n'est pas plutôt en
17 commission parlementaire ou au gouvernement, parce
18 que nous, on ne peut pas décider d'abroger un
19 règlement puis de ne pas vous imposer les coûts
20 pour le GSR. Vous nous dites « on n'en a pas besoin
21 du GSR », mais il est là, il y a des obligations
22 qui sont imposées à l'entreprise de distribution de
23 gaz naturel. C'est quoi votre proposition? Comment
24 vous, vous voulez contribuer à cette obligation de
25 consommer du GSR?

1 M. HUGUES FAUVILLE :

2 R. Je comprends parfaitement aujourd'hui qu'on n'est
3 pas là pour refaire les règlements et les décisions
4 de l'État, là. Ce n'est pas notre rôle et puis je
5 ne suis pas venu combattre ça. Je suis venu dire
6 qu'aujourd'hui, notre problématique n'est pas tant
7 la taxe de socialisation que le GSR en lui-même. Je
8 pense que ça a été notre position, puis on pourra
9 peut-être le reprendre. Gagner du temps, c'est
10 toujours bon, parce que si je ne sais pas l'éviter,
11 il va falloir que je regarde comment je le
12 contourne.

13 Ce que je suis en train de vous dire, c'est
14 un obstacle qui va être difficilement contournable.
15 Gagner du temps, parce que ça permettra aussi de
16 sensibiliser notre exécutif gouvernemental pour
17 faire prendre conscience que ce qui est train de
18 passer peut avoir des conséquences graves sur
19 l'industrie synergique québécoise. Mais j'ai bien
20 conscience, et puis en tout respect, qu'on est pas
21 là pour refaire les lois et les règlements.

22 M. NAZIM SEBAA :

23 R. Peut-être compléter, Maître Legault, à la question.
24 On est très conscient que ce n'est pas le forum. On
25 ne vient pas... On essaie de faire nos

1 représentations, par ailleurs, auprès du
2 gouvernement. Mais il faut bien comprendre aussi
3 que la cible est totalement déconnectée de la
4 réalité du Québec. Un industriel ne peut
5 raisonnablement pas, au vu des volumes qu'il
6 consomme, parce que là, bon, on ne va pas révéler
7 les volumes, mais à cinq pour cent (5 %) pour un
8 industriel qui fait deux cent (200 Mm2) ou trois
9 cent millions de mètres cubes (300 Mm2) par année à
10 vingt-cinq (25 \$) ou vingt-six dollars du gigajoule
11 (26 \$/GJ) est une dépense qui n'a aucun sens, ni
12 économique et moins encore d'un sens
13 environnemental - je vais le développer dans la
14 présentation de la preuve de l'ACIG.

15 Mais encore une fois, ce n'est pas le
16 forum, on le sait, mais sensibiliser la Régie - je
17 sais que vous y êtes sensibles, on en parle depuis
18 six ou sept ans maintenant sur ce dossier-là - que
19 ça ne peut pas marcher. Alors, je laisserais
20 peut-être Serge Laflamme.

21 M. SERGE LAFLAMME :

22 R. Oui, j'aimerais juste rajouter un mot là-dessus.
23 C'est clair, notre demande, c'est justement ce qui
24 a été présenté par la l'ACIG, de maintenir la même
25 formule de tarification pour nous acheter du temps,

1 comme monsieur a dit ici, pour nous trouver des
2 solutions. Le mur d'octobre, pour nous, c'est lui
3 qui est difficile à accepter et à absorber. Donc,
4 pour nous, plus loin que la facture arrive, mieux
5 que c'est. Ça nous donne du temps de trouver des
6 outils pour compenser puis se réajuster ou trouver
7 des alternatives au gaz naturel même à la limite,
8 là. Ça va se répercuter sur un effacement de la
9 demande, ça, c'est certain, sauf qu'on ne peut pas
10 le faire pour octobre.

11 Q. [15] Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Duquette.

14 Me LISE DUQUETTE :

15 Q. [16] Quelques questions, mais c'est juste pour voir
16 l'impact. Je comprends que « le mur », que vous
17 appelez, là, les frais de socialisation, le
18 changement de méthodologie vous amène les frais
19 passés et puis les frais à venir, là, causent des
20 difficultés. Et je me demandais, vous dites « le
21 temps de trouver des solutions », est-ce que ces
22 solutions-là, est-ce que vous... Parce que vous
23 avez dit tantôt que le GSR, bon, c'est... le coût
24 est prohibitif du GSR, ça devient difficile. Fait
25 que pour vous, acheter des contrats en achat direct

1 même ou peut-être à meilleur prix, je ne sais pas
2 si c'est... Je ne sais même pas s'il y en a, là,
3 je... je ne suis pas sur le marché. Peut-être que
4 monsieur Lévesque est mieux que moi, là, pour
5 savoir sur le marché qu'est-ce qui se passe. Mais
6 est-ce que c'est possible pour vous de se procurer
7 du GSR qui vous permettrait de rencontrer les
8 cibles, qui est peut-être à meilleur marché ou à
9 meilleure qualité, là, pour rencontrer, en termes
10 de IC, qui vous permettent de rencontrer vos
11 obligations?

12 M. SERGE LAFLAMME :

13 R. Actuellement, le GSR, même celui qu'on pourrait
14 s'acheter nous-mêmes directement aux États-Unis est
15 également trop dispendieux. On le voit déjà,
16 Énergir, il y a quatre-vingts pour cent (80 %), je
17 pense, de son... sa fourniture vient des États-
18 Unis. Donc, on irait jouer dans les mêmes
19 platebandes qu'Énergir pour faire un achat de gaz
20 naturel renouvelable en achat direct.

21 Mais votre question m'a amené un bon point,
22 que j'aime bien, parce que souvent on se fait
23 dire : « Oui, mais si le prix du gaz naturel, le
24 marché mondial monte, vous êtes capable de
25 l'absorber? » Oui, mais on a des outils pour se

1 prévenir de ces augmentations-là, on peut fixer nos
2 prix dans le futur, on peut se protéger contre ces
3 augmentations-là.

4 Ici, la socialisation, on ne fait que la
5 subir, on n'a aucun outil financier pour se
6 protéger de ces augmentations-là de socialisation
7 du gaz naturel renouvelable. C'est là qui est le
8 plus difficile pour nous, parce qu'on n'a aucun
9 outil pour se protéger actuellement de cette
10 source... de ces coûts-là.

11 Q. [17] La difficulté que je vois, si on devait faire
12 des accommodements, vous demander sur... enfin,
13 l'ACIG demande sur six ans, de l'étaler sur six
14 ans. Évidemment, ça va entraîner des coûts de
15 financement supplémentaires de plusieurs dizaines
16 de millions.

17 Si on fait une répartition différente, là,
18 on a vu hier, le règlement fait des répartitions
19 différentes entre les industriels, les agricoles et
20 les autres. Une crainte qui... des années passées,
21 c'est que les gens, comme vous le proposez là,
22 « Bien, nous, on va s'en aller », mais si le
23 résidentiel s'en va, si le petit commercial s'en
24 va, bien, les coûts industriels vont augmen... les
25 coûts fixes vont augmenter puisqu'il y en a

1 plusieurs, hein. Si je suis un résidentiel et qu'on
2 m'oblige à acheter du gaz à cinq fois le prix,
3 bien, ça va peut-être me prendre deux ans pour
4 enlever mes... mon chauffage au gaz puis mettre de
5 l'électrique. Et vous êtes des clients captifs,
6 vous allez être restés à prendre le revenu requis
7 d'Énergir pour le reste.

8 Alors, l'équilibre qu'on essaie
9 d'atteindre, c'est de voir si... qu'il y ait le
10 plus de clients possible qui restent. Le fait
11 d'étendre, ça augmente donc le revenu requis. Ça
12 peut faire que d'autres clients quittent. Et les
13 coûts que ces clients-là n'absorbent pas, ça va
14 vous revenir. Alors, je... je cherche une solution
15 dans cette quadrature du cercle, là.

16 M. HUGUES FAUVILLE :

17 R. Je comprends ce que vous dites, là, puis c'est une
18 équation que la société, au sens large, doit
19 résoudre, mais il ne faut pas partir du principe
20 qu'on est là et qu'on sera toujours là. Parce que
21 si à un moment je n'ai plus de clients, on ne
22 parlera même plus de gaz ni de socialisation. Et
23 moi, mon prix à la tonne, il est en dollars à la
24 tonne. O.K.? Donc, quand j'ai douze (12 \$) ou
25 quinze dollars (15 \$) à la tonne que je peux

1 sauver, qui me permet d'aller battre la
2 compétition, et je rappelle que le Canada est un
3 très gros importateur d'acier, au passage qui
4 pollue quatre fois plus, hein, on ferme beaucoup
5 les yeux sur ça.

6 Donc, je comprends ce que vous dites, cette
7 équation collective qu'on doit essayer de trouver.
8 Mais il n'est pas vrai qu'on peut nous tordre le
9 bras d'une manière où notre activité peut être
10 menacée à outrance.

11 Et notamment, je vous le rappelle, il y a
12 de la surcapacité installée dans le monde. L'acier
13 chinois, l'acier indien qui circule assez
14 facilement, quand il arrive aux frontières et qu'il
15 vient voir un entrepreneur québécois pour
16 dire : « Est-ce que tu veux m'acheter mon acier? »,
17 c'est le même. C'est la même molécule d'acier,
18 c'est la même recette d'acier. Il va aller acheter.
19 C'est de la commodité. Il va aller acheter moins
20 cher.

21 Donc, si on veut avoir des arguments pour
22 encore perdurer, il faut qu'on ait des vrais
23 arguments. Achat local, on a vu des politiques
24 nationales d'achat local. On a des atouts
25 incroyables de la mine, hydroélectricité pour

1 produire et consommer local. On y croit énormément.

2 Mais pour ça, il faut aussi qu'on soit en
3 condition de vendre nos produits. Je n'ai pas de
4 clients captifs, moi. C'est clair, c'est ça
5 l'équation : je suis captif, mais je n'ai pas de
6 clients captifs.

7 M. SERGE LAFLAMME :

8 R. Juste pour rajouter sur votre question. Peu importe
9 la méthodologie de socialisation qui va être prise,
10 je suis d'accord avec vous : il y a un risque
11 d'effacement de la consommation qui va arriver
12 naturellement. Ça, c'est... c'est certain.

13 Cependant, un peu comme on discutait
14 tantôt, ici, on fait juste parler de comment qu'on
15 se sépare la tarte, mais c'est au niveau politique
16 que la tarte est décidée, qu'il faut travailler
17 fort pour essayer de rapetisser cette tarte-là. Je
18 veux dire, il n'y a pas... Mais je comprends
19 qu'ici, le débat est vraiment de comment qu'on se
20 sépare la tarte, mais le problème est la tarte. La
21 facture est trop grosse, ici.

22 Pour que ça soit du résidentiel ou du
23 industriel ou du commercial, c'est la même chose,
24 là. C'est... vous allez avoir le même message. Je
25 pense que de... tout ce qui est résidentiel et

1 commercial, mais... En tout cas, je peux parler
2 pour moi en tant que résident, mais je ne peux pas
3 parler pour toute la clientèle, là, mais c'est mon
4 point de vue.

5 M. NAZIM SEBAA :

6 R. Je vais compléter la réponse, Maître, si vous
7 permettez. Vous avez mis le doigt sur quelque
8 chose. C'est ce qu'on a écrit dans le mémoire
9 quelque part, c'est la spirale infernale que ça va
10 déclencher.

11 Je sais que ça ne vous revient pas, ce
12 règlement. Je ne sais pas jusqu'où vous pouvez
13 aller, où doit être le courage politique et le
14 courage peut-être même réglementaire de dire que
15 cette stratégie est un échec cuisant et total, et
16 qu'on va avoir des effets inverses.

17 Dix pour cent (10 %) de GSR, c'est... on
18 sauve à peine un point quatorze... un virgule
19 quatorze million (1,14 M) de tonnes équivalent CO2.
20 Pour un coût d'un demi-milliard (0,5 G) par année
21 minimalement. Est-ce que ça, c'est raisonnable dans
22 une société, un demi-milliard (0,5 G) pour un
23 million (1 M) de tonnes équivalent CO2?

24 C'est un industriel... si un industriel
25 revient en arrière et va utiliser du... comme il y

1 en a quelques-uns qui réfléchissent, de la coke de
2 pétrole. S'il revient, on efface le million (1 M)
3 dans une semaine. Il n'y a plus de réduction de gaz
4 à effet de serre et il n'y a plus d'économie.

5 Et, moi, je regarde ce qui se passe dans
6 les autres juridictions. Aucune juridiction n'a
7 réussi à imposer du GNR. L'Europe qui a quinze (15)
8 ans d'avance dans les rapports des cours des
9 comptes... Ils sont publics, hein, je vous invite à
10 les consulter. C'est des rapports au vitriol sur
11 les gouvernements et les distributeurs sur ce qui
12 est la bioénergie et le flop que ça a été, ce que
13 ça a coûté aux contribuables, ce que ça a coûté à
14 l'économie pour rien du tout.

15 On est en train de faire de la rustine là-
16 dessus, du replâtrage. Ça fuit, le bateau fuit de
17 partout. Là, on est avec des petits bouts comme ça,
18 on essaie. Et au-delà... Je sais que j'ai un
19 langage un peu passionné, là, désolé, mais le GNR
20 me prend de manière très émotionnelle. On ne fait
21 ici qu'à faire des petites discussions
22 de : « Allez, on arrange un peu la technique par
23 là. On arrange un peu la mécanique par là. On
24 arrange un peu... » On n'a pas la discussion. Il
25 n'y a aucune solution de fond qui a été proposée,

1 réfléchie convenablement, testée, parce que ça peut
2 marcher comme ça ne peut pas marcher, hein,
3 c'est... La vie, c'est essai-erreur, c'est comme ça
4 qu'on avance. Ça peut marcher.

5 Là, on suit un objectif corporatif d'un
6 Distributeur qui s'est donné deux mille cinquante
7 (2050) comme neutralité carbone. Ça, c'est une
8 première mondiale. Il faut saluer la performance.
9 Maintenant, c'est à quel prix? Est-ce qu'on coule
10 une économie, on envoie une économie dans le mur,
11 on ressort des vieilles énergies fossiles pour
12 atteindre un objectif corporatif? Je ne pose pas la
13 question ici, mais je vais la poser dans d'autres
14 forums. À un moment ou à un autre, il faut
15 maintenant passer à l'action et dire : « Bon, là,
16 ça suffit, il y a un truc qui ne marche pas. On ne
17 peut pas. »

18 Et encore une fois, peu importe la méthode,
19 est-ce qu'il va y avoir du monde en deux mille
20 vingt-huit (2028) ou deux mille vingt-neuf (2029)?
21 C'est la vraie question qu'on vous pose
22 aujourd'hui. C'est que beaucoup ne passeront pas
23 octobre. On a déjà un membre qui a fermé une ligne
24 de production et qui est en train de fermer une
25 autre.

1 Je l'ai dit à Énergir. Ça fait huit ans que
2 j'occupe ce poste, enfin que je suis analyste à
3 l'ACIG. Je n'ai jamais vu des industriels inquiets
4 et des demandes de simulation de : « Si je pars
5 ailleurs, je fais comment? Si je me désengage
6 d'Énergir, combien ça va me coûter? » Je n'ai
7 jamais eu ça en huit ans.

8 Depuis octobre, je n'ai que ça. « Comment
9 je pars en Ontario? Est-ce que tu peux m'aider à
10 négocier avec Enbridge? Est-ce que je peux partir
11 par là? » C'est ça la réalité dans laquelle on est
12 depuis six mois, là, depuis octobre, depuis
13 qu'Énergir a présenté ses chiffres, c'est notre
14 réalité.

15 Donc, merci de m'avoir écouté pour ce...
16 C'était un peu passionné, mais je reprendrai les
17 questions après au panel 2. Merci.

18 M. ALEXANDRE LÉVESQUE :

19 R. Juste ajouter un petit point, là. Je veux insister
20 sur le fait que les trois industries qui sont ici,
21 ainsi que tous les membres de l'ACIG sont des
22 industriels très impliqués environnementalement. On
23 comprend la réalité, on participe, on veut
24 participer. Mais à un moment donné, si ce n'est
25 plus viable, on ne peut plus participer. Pas qu'on

1 ne veut pas, on ne peut plus. C'est aussi simple
2 que ça. On le fait déjà parce qu'on comprend. Puis
3 on... oui, il faut travailler, on est en société,
4 on y va tous. Mais à un moment donné, si ce n'est
5 plus possible, on ne pourra pas participer. Puis il
6 va falloir passer à autre chose, malheureusement.

7 Q. [18] Je vous remercie. Ça va être l'ensemble de mes
8 questions.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci, Maître Duquette. Je n'aurai pas de questions
11 supplémentaires. Donc, je vous remercie beaucoup.
12 Donc, vous êtes libérés, sauf monsieur Sebaa qui
13 reste pour le panel 2. Qu'on peut faire tout de
14 suite, Maître Hamelin?

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Oui, tout à fait. J'allais dire que je n'avais pas
17 de réinterrogatoire. Et merci à la Régie d'avoir
18 permis aux membres de venir s'exprimer. Je pense
19 que c'était important pour eux de vous faire part
20 de leur position. Merci.

21 Alors, je vais inviter les gens de... du
22 panel 2 à s'approcher. Ça va prendre quelques
23 minutes.

24 Pendant que le panel 2 s'installe,
25 j'imagine que la présentation de l'ACIG a déjà été

1 déposée. Comme vous avez pu voir, on a déposé aussi
2 pour chacun des membres du panel un affidavit pour
3 l'adoption de la preuve. Donc, les témoins vont
4 être prêts à être assermentés. Peut-être que
5 monsieur Sebaa peut demeurer sous le même serment.

6

7 **PREUVE DE L'ACIG - Panel 2**

8

9 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
10 troisième (23e) jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

11

12 MONIQUE NOBERT, vice-présidente de MDM Carbon
13 Advisors, ayant une place d'affaires au 146,
14 Valencia Drive, Chatham (Ontario);

15

16 DAVID BEAUVAIS, analyste réglementaire pour ACIG,
17 ayant une place d'affaires au 3535, avenue
18 Papineau, suite 1508, Montréal (Québec);

19

20 NAZIM SEBAA, lequel témoigne sous la même
21 affirmation solennelle;

22

23 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
24 solennelle, déposent et disent :

25

1 INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

2 Monsieur Sebaa avait déjà un mot introductif qu'il
3 vous a pratiquement déjà livré un petit peu, mais
4 je vais le laisser commencer. Puis pendant ce
5 temps-là, Monsieur, pouvez-vous mettre la
6 présentation?

7 Q. [19] Peut-être que, Monsieur Sebaa, vous pouvez
8 commencer pendant qu'on met la présentation à
9 l'écran. Merci.

10 M. NAZIM SEBAA :

11 R. Je vais laisser mon collègue faire le nécessaire.
12 Bon. Comme j'ai fait mon petit cri du coeur, on va
13 dire, on va l'appeler ça comme ça, donc ça va être
14 un peu plus bref. Donc, merci de m'amener à
15 l'acétate 7. Allez... Oui, c'est ça.

16 Donc, tout d'abord, je voudrais faire un
17 mot introductif par rapport à ce qui s'est dit hier
18 par rapport au nouveau règlement, enfin projet de
19 règlement qui a été déposé par le gouvernement à la
20 Gazette du Québec. Ça ne change pas grand-chose à
21 la recommandation ou recommandations de l'ACIG.
22 Donc, on y a réfléchi un peu si on pouvait
23 modifier, mais non, il n'y aura pas de changement.
24 Donc, on maintient nos positions telles que
25 décrites dans notre mémoire et dans la présentation

1 qui suit.

2 Maintenant, je reviens un peu au problème
3 de fond et ce qui nous a amené nos recommandations.
4 Encore une fois, je voudrais revenir sur le fait
5 qu'on est en train d'essayer de régler un problème
6 comptable. Et on étudie toujours les questions de
7 manière en silo. On ne règle pas le problème de
8 fond. On peut... La proposition d'Énergir, même si
9 elle a d'un point de vue comptable et théorique un
10 réel mérite de réduire les coûts, une portion
11 marginale des coûts, elle n'adresse pas le problème
12 de fond. C'est-à-dire que dans un an, un an et
13 demi, on va revenir devant vous encore une fois
14 pour un réajustement et un réajustement et un
15 réajustement.

16 Je reviendrai un peu sur le règlement
17 aussi. On nous dit que via le règlement, il y a
18 plus qui passe dans le bâtiment, donc ça va réduire
19 certains coûts de socialisation, y compris pour
20 l'industrie. C'est parfait.

21 Mais moi, je voudrais rappeler au bon
22 souvenir de tout le monde que quand il y a eu le
23 premier règlement, si vous vous rappelez -
24 d'ailleurs, c'était maître Roy qui était sur la
25 formation du 4008, il m'avait posé la question, je

1 crois, à moi, sur l'analyse d'impact réglementaire
2 - là, on parlait d'un surcoût de trois pour cent
3 (3 %), voire de cinq pour cent (5 %) pour les
4 industriels. J'avais refait les calculs. J'étais
5 analyste à l'époque, j'avais fait les calculs.

6 Aujourd'hui, on est dans un surcoût de
7 mille pour cent (1 000 %) d'une année à l'autre. On
8 n'est pas dans trois (3 %), on n'est pas dans dix
9 (10 %); on est dans mille pour cent (1 000 %).
10 C'est totalement démesuré.

11 Je vous rappellerai aussi que ça a été dit,
12 et compris par le gouvernement, que : « Ne vous
13 inquiétez pas, il n'y aura pas de socialisation.
14 Vous allez voir, ça va être "full" bien, ça va être
15 génial, c'est magnifique, on va trouver une
16 solution à tous les problèmes de transition
17 énergétique et décarbonation. » Cinq ans, six ans
18 plus tard, on parle de deux milliards (2 G) de
19 socialisation. De cumulé, hein, je parle en cumulé
20 pour toute la... toute la clientèle.

21 Donc, je ne veux pas jeter le discrédit,
22 mais comprenez aussi un peu nos positions, qu'on
23 arrive à ces grandeurs-là, à ces effets-là, parce
24 qu'on ne cherche pas à régler le problème de fond
25 qui est l'appariement simple de la demande avec le

1 règlement. Il faut un appariement de la demande et
2 les achats de GNR, sinon ça ne peut pas marcher.
3 Donc, ça, c'était un des messages que je voulais
4 amener.

5 Toujours, on traite des symptômes, on ne
6 traite absolument pas de l'effet ou de la cause.
7 C'est comme réanimer un condamné, on s'acharne de
8 manière thérapeutique sur quelque chose et on sait
9 pertinemment que ça ne marche pas. Ça pourrait...
10 Je nuance, parce que nul ne peut s'engager sur un
11 avenir - bien malin qui ferait ça - sur trente (30)
12 ans, quarante (40) ans, cinquante (50) ans peut-
13 être. Ça a peut-être un intérêt. Ça a peut-être un
14 mérite. En tant que Nazim Sebaa, je pourrais le
15 reconnaître. Mais qui sera là dans quarante (40)
16 ans, cinquante (50) ans pour avoir le bénéfice de
17 ça?

18 L'autre point qu'on ne traite absolument
19 pas, qu'on refuse, qu'on essaie de traiter de
20 manière très succincte, c'est que le GSR n'est pas
21 un produit homogène. Ce n'est pas du gaz fossile.
22 Il ne peut pas être traité de manière homogène, sa
23 commercialisation ne peut pas être homogène, son
24 achat ne peut pas être homogène. Ce n'est pas un
25 produit classique. Énergir vous l'a démontré dans

1 ses preuves, surtout sur les UC, que d'un
2 producteur à l'autre, ça change. Ce n'est pas la...
3 ce n'est pas le même produit. Ça, on n'en parle pas
4 dans les solutions possibles à mettre en place.

5 On a un problème de valeur du GNR. Sa
6 valeur est captée dans un marché, mais elle est mal
7 valorisée au Québec. On n'a pas mis les bases d'un
8 marché du GSR au Québec. Encore une fois, on peut
9 aller voir ce qu'ils ont fait les autres, les
10 erreurs qui ont été faites, comment ils ont
11 corrigé, comment ils ont fait un marché qui marche,
12 ainsi de suite. Nous, on ne met pas de base de
13 marché. On est dans une économie de marché, à un
14 moment, il faut que ce soit l'économie de marché,
15 soit une économie administrée, peu importe. C'est
16 un choix - comment dirais-je? - légitime et... mais
17 il faut faire un choix. Mais si on est dans une
18 économie de marché, ça ne peut pas marcher. Ça ne
19 peut pas fonctionner de cette façon-là.

20 Et j'anticipe peut-être des questions ou
21 des choses, mais il n'y a pas d'attrait parce que
22 le GSR, le coût d'abattement carbone du GSR, tel
23 que commercialisé, est de cinq cents dollars
24 (500 \$) la tonne équivalent CO2. C'est un non-sens
25 économique et écologique pour n'importe quel acteur

1 rationnel. Là je vous parle, je vais au delà de
2 simples membres et des simples industriels. Ça n'a
3 aucun sens. On peut avoir cette discussion dans
4 d'autres juridictions, j'ai eu cette discussion
5 dans d'autres forums, on a eu cette discussion : ça
6 n'a pas de sens.

7 Donc, là, je vais passer la parole à mes
8 collègues. Mais avant, moi, je tiens à la
9 recommandation 1, peu importe l'issue de ce
10 dossier, hein, comment vous allez le traiter. Ce
11 n'est pas le propos, mais il faudrait prendre acte
12 qu'une méthode comptable ne règle pas le problème
13 de fond. C'est juste un ajustement à la marge, dans
14 le cours d'un dossier quelconque, et que... ça, on
15 ne pourrait peut-être pas l'écrire, mais dans
16 quelque temps, on reviendra pour avoir la même
17 discussion encore et encore.

18 Voilà, c'est ce que j'avais à dire en mots
19 introductifs. Je suis allé assez vite quand même.
20 Je passe la parole à mon collègue David qui
21 continue la présentation. Merci.

22 M. DAVID BEAUVAIS :

23 R. Bonjour à tous. Merci, Monsieur Sebaa. Donc, merci
24 encore de donner la chance aux membres de
25 s'exprimer sur un sujet aussi important. Donc,

1 avant d'entrer dans les chiffres, il me paraît
2 essentiel de bien situer sur quoi porte la preuve
3 d'Énergir. Ça ne porte pas sur un seul objet. Donc,
4 en fait, on sait qu'il y a deux questions
5 distinctes. Donc, la première c'est la... comment à
6 l'avenir établir des frais de socialisation sur une
7 base prévisionnelle...

8 Q. **[20]** Peut-être passer à la page 7, Monsieur.

9 R. Oui. Peut-être que... là, je vais... donc, je
10 vais... monsieur Sebaa a présenté la mise en
11 contexte; je vais parler de la position sur la
12 méthode de socialisation. Ensuite, ma collègue,
13 madame Nobert, va présenter la position de l'ACIG
14 sur la valorisation et je vais repasser la parole
15 ensuite à monsieur Sebaa. Donc, je vous remercie.

16 Donc, la preuve porte sur deux objets
17 distincts : la méthode prévisionnelle qui est, on
18 comprend, l'avantage théorique réel, donc on sauve
19 des coûts de financement. Et le cavalier tarifaire
20 sur trois ans, qui... pour nous, ça, c'est très,
21 très, très problématique.

22 Donc, les justifications invoquées par
23 Énergir ne résistent pas à l'analyse, selon nous.
24 La causalité des coûts, pour nous, le vrai défaut
25 se situe en amont, d'accord, les... c'est-à-dire

1 des volumes non adossés à la demande.

2 Et pour l'argument de l'équité
3 intergénérationnelle, quand on a présenté dans la
4 preuve qu'il y a une baisse du nombre de clients,
5 c'est malheureux et... parce que ça baisse
6 l'assiette, mais en même temps, le nombre de
7 clients, c'est un argument... l'équité
8 intergénérationnelle, il est à relativiser. Il y a
9 moins d'impact dans un cas de décroissance de
10 clients, selon nous.

11 La reconnaissance de l'effort de
12 décarbonation, pour nous... - ça a été expliqué par
13 les gens, les industriels du premier panel, en fait
14 - le GSR n'est pas la seule voie de décarbonation.
15 C'est la voie... c'est une des voies les plus
16 coûteuses. Mais en même temps, on comprend la
17 logique, là, quelqu'un qui aurait consommé du GSR
18 n'était pas reconnu, mais en même temps, on dit que
19 ça, c'est une solution qui peut être réglée sans la
20 méthode prévisionnelle. Ça nous semble, de notre
21 point de vue, être quelque chose qui peut-être
22 réglé séparément.

23 Donc, je vais passer à l'autre sujet. En
24 résumé, la comparaison des méthodes. Il n'y a pas
25 une très grande différence, si ce n'est qu'une

1 économie de vingt-huit virgule deux millions de
2 dollars (28,2 M\$) pour deux mille vingt-six/deux
3 mille vingt-sept (2026-2027) pour la portion
4 prospective.

5 Et puis sur le cavalier de trois ans,
6 l'économie est seulement de huit cent trente-deux
7 mille (832 000) versus la méthode actuelle.

8 Et on comprend qu'on n'est pas en train de
9 récupérer les sommes dues. Donc, on comprend que...
10 On regarde trois ans dans une perspective des
11 membres de l'ACIG et une perspective industrielle,
12 donc un contexte légèrement différent de celui...
13 disons, d'un service public de gaz, quand on
14 regarde les investissements. Pour nous, si t'as un
15 cinq sous (5 ¢) de plus à payer pour deux mille
16 vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027) versus
17 en ce moment, dans un contexte économique très
18 serré, on est tous conscients des difficultés.

19 La méthode actuelle, c'est-à-dire, on prend
20 une petite pause sur le remboursement des frais de
21 socialisation, pour nous, on voit un écart... en
22 fait, la méthode actuelle est favorable pour nous.
23 Et à ce moment-là, si c'est... parce qu'en fait,
24 c'est que si c'est accepté, on parle vraiment d'un
25 trois virgule quatre vingt-treize sous (3,93 ¢)

1 d'ajouté, ensuite un point trente-neuf (1,39), deux
2 point soixante-cinq (2,65) et un point cinq huit
3 (1,58), donc c'est le double par rapport à ce qu'on
4 peut s'attendre dans une... déjà une situation
5 économique difficile.

6 Puis on en a parlé, le panel sur les
7 industriels nous ont expliqué plus en détail leur
8 impact. Donc, dans le portefeuille de l'ACIG de un
9 virgule huit milliards de mètres cubes (1,8 Gm3),
10 on parle de cent soixante et onze virgule neuf
11 millions de dollars (171,9 M\$) que ça représente
12 comme montant additionnel à déboursier pour du gaz
13 naturel. Et, seulement pour l'année prochaine,
14 c'est soixante dix virgule soixante-quatorze
15 millions (70,74 M) de plus que la méthode actuelle.

16 Donc, un client de cent millions de mètres
17 cubes (100 Mm3) aura cinq millions de dollars
18 (5 M\$) de plus à payer l'an prochain. Et en deux
19 mille vingt-huit/deux mille vingt-neuf (2028-2029),
20 là, ça atteint même six virgule cinquante neuf
21 millions (6,59 M). Les factures de distribution de
22 certains des membres augmenteraient jusqu'à deux
23 cinquante pour cent (250 %).

24 Donc, une telle perspective n'est ni
25 raisonnable, ni juste, ni souhaitable, selon nous.

1 Donc, la recommandation 2, c'est de refuser
2 la méthode proposée, et puis le choc tarifaire est
3 un motif suffisant de refus, selon nous.

4 On est quand même conscients que la... en
5 fait, il y a un contexte, il faut trouver des
6 solutions, on est tous conscients. Donc, on a une
7 proposition subsidiaire et puis... d'amortir sur
8 six ans.

9 On en a parlé encore précédemment. Donc,
10 pour nous, le cavalier... ça réduit
11 considérablement le cavalier, une diminution de
12 quarante-six pour cent (46 %) pour des économies
13 annuelles de treize millions (13 M).

14 Donc, on comprend que ça coûte un peu plus
15 cher, mais ça pourrait... et pour nous, ça
16 justifie... Donc, la recommandation 3, étendre la
17 période d'amortissement à six ans, pour nous, ça
18 serait une avenue qui serait plus avantageuse dans
19 le contexte, malgré qu'on s'oppose quand même à
20 tous ces changements-là.

21 Et, on a regardé, en fait, on se
22 questionne, en fait, si l'application d'un CFR sans
23 rendement ni impôt... ça nous semble... Donc, en
24 regardant des décisions passées, là, D-2015-181,
25 D-2021-158, donc, on arrive à une interprétation

1 que c'est une création réglementaire, que le solde
2 existe parce que la Régie l'a autorisé. On parle
3 quand même d'un risque qui est nul. On soulève que
4 la question des frais de socialisation devait
5 initialement être temporaire.

6 Donc, l'impact... le coût total limité
7 de... le solde de deux cent quarante-deux et cinq
8 cent vingt-quatre mille (242 524) qu'on a tous pour
9 l'expérience GSR, là, au Québec, pour nous, on ne
10 voit pas la justification qu'on pense fondamental
11 d'appliquer du rendement, des impôts. Puis c'est le
12 plus bas de tous les scénarios. Donc, notre
13 recommandation 4, c'est d'inscrire le solde dans un
14 CFR temporaire ne portant aucun rendement ni impôt.

15 Un autre sujet qui a retenu notre
16 attention, c'est l'affectation des revenus des UC
17 au solde historique. Donc, on a cent treize mille
18 neuf cent soixante-dix (113 970) unités de
19 conformité qui ont été générées au trente (30)
20 septembre deux mille vingt-cinq (2025), dont
21 soixante-sept mille cinq cents (67 500) ont déjà
22 été vendues par Énergir.

23 Et il y a une discussion sur l'affectation
24 de ces revenus-là sur un solde historique. Bon.
25 Énergir refuse d'affecter, selon un argument de

1 non-rétroactivité du tarif de GSR.

2 Donc, pour nous, ce n'est pas de rouvrir un
3 tarif du passé, c'est juste allouer la valeur
4 prospective de ce qui existe déjà.

5 Donc, le principe de causalité commande
6 l'affectation, c'est-à-dire si les UC proviennent
7 des mêmes volumes qui ont créé le solde de gaz
8 naturel renouvelable à valoriser, ils doivent être
9 liés. Donc, à ce moment-là, ils doivent être remis
10 pour réduire les frais de socialisation.

11 Donc, recommandation 5, ce serait
12 d'affecter une partie des revenus nets des unités
13 de conformité à la réduction du solde cumulé avant
14 intégration au cavalier. Pour nous, on va réduire
15 davantage les frais de socialisation.

16 Il y a trois leviers concrets qu'on
17 aimerait vous soumettre rapidement aussi concernant
18 des façons qu'on pourrait réduire les frais de
19 socialisation, donc s'attaquer au problème. Ça a
20 été question peut-être certains... dans des
21 mémoires précédents.

22 Le premier est dans les demandes des DDR et
23 tout ça, c'est la tarification différenciée du GSR
24 selon l'intensité carbone. Donc, on sait désormais
25 que la Régie... on peut faire varier les tarifs par

1 catégorie de consommateurs. Et donc, Énergir s'est
2 engagée à proposer une stratégie ciblée. Sur ce
3 sujet-là, on l'attendait dans le présent dossier,
4 ça ne s'est pas présenté. Donc, sujet vraiment...
5 nous on dit que c'est important la question de la
6 différenciation de l'intensité carbone, c'est à la
7 base du marché du carbone.

8 Donc l'ACIG, nous on propose, par exemple,
9 un GSR carboneutre pour une clientèle résidentielle
10 ou PME. Un GSR à IC négatif - des clients avec des
11 obligations de conformité. Et ensuite, un GSR avec
12 un IC très, très négatif, donc création de beaucoup
13 plus d'unités de conformité. Et ça, c'est pour des
14 stratégies de couverture exigeantes, donc ceux qui
15 sont assujetties au RCP.

16 Donc, on a une recommandation d'enjoindre
17 Énergir à déposer une proposition de tarification
18 différenciée fondée sur l'IC.

19 Ensuite, un autre levier, ce serait
20 l'assujettissement annuel (et non mensuel) des
21 achats de GSR. Donc, le Règlement impose une
22 obligation annuelle au Distributeur - Énergir
23 impose un test mensuel aux clients sur nos
24 factures.

25 Puis c'est une rigidité qui pénalise, selon

1 nous, les industriels dont la consommation varie.
2 Et ils ont des opportunités d'achat parfois de gaz
3 de source renouvelable intéressant et, dans ce cas-
4 ci, ce ne serait pas reconnu.

5 Énergir a quand même indiqué être ouverte à
6 une exemption rétroactive sur une base annuelle.
7 Donc, on comprend qu'il pourrait y avoir des
8 discussions. Mais on parle de quand même des
9 montants très importants. Donc, l'assujettissement
10 annuel et non mensuel, pour nous, ça créerait des
11 opportunités peut-être d'en acheter.

12 Et, mais quand même, pour acheter du gaz de
13 source renouvelable, il faut que les attributs
14 environnementaux soient séparés de la molécule.
15 C'est beaucoup plus compatible avec la valorisation
16 du carbone qu'on voit dans... pas juste au Québec,
17 mais un peu ailleurs.

18 Et donc, ramener le tarif du GSR à sa
19 valeur résiduelle après l'extraction des UC. C'est-
20 à-dire, prenons... si jamais il y a des surplus, on
21 peut acheter du gaz brun. Et le UC est valorisé
22 séparément. Peut-être par l'industriel, peut-être
23 par Énergir, mais il y a vraiment une valorisation
24 qui est faite. Et parce qu'on considère qu'Énergir
25 a déjà monétisé les UC, la molécule... si, dans le

1 cas où on a déjà monétisé les UC, dans ce cas-ci,
2 bien la molécule résiduelle, elle ne pourrait pas
3 être vendue à plein prix.

4 Donc, la recommandation 8, c'est distinguer
5 la valeur de la molécule et celle des attributs
6 déjà valorisés.

7 Je vais maintenant passer la parole à
8 madame Nobert. Je vous remercie de votre attention.
9 Merci à tous. Madame Nobert va nous présenter la
10 position de l'ACIG sur la valorisation des unités
11 de conformité.

12 Mme MONIQUE NOBERT :

13 R. Tout d'abord, le GSR tire sa valeur non pas de la
14 molécule elle-même, mais par ses attributs
15 environnementaux distincts.

16 Les attributs vont être regroupés en quatre
17 catégories et par niveau de spécificité. Au plus
18 général, l'origine, c'est-à-dire la source des
19 matériaux et des déchets organiques qui proviennent
20 des organismes vivants et qui sont composés de
21 carbone. Au deuxième, les émissions de combustibles
22 où les GES sont de nature biogénique. Au troisième,
23 l'évitement des émissions fugitives de méthane. Et
24 au classement le plus précis, se trouve l'intensité
25 de carbone, qui représente la somme de GES émise

1 durant le cycle de vie, du berceau à la tombe, pour
2 une unité d'énergie.

3 Il existe certains attributs qui peuvent
4 être dissociés, comme l'intensité carbone qui peut
5 générer dans unités de conformité et être monétisée
6 séparément. Il existe d'autres attributs qui ne
7 peuvent pas être découplés de la molécule de gaz,
8 comme dans le cas d'une déclaration de réduction
9 des émissions de GES du SPEDE.

10 À la prochaine page. L'intensité carbone
11 joue un rôle critique sur la détermination de la
12 valeur du GSR. Énergir a basé ses analyses sur des
13 IC calculées selon une méthode de calcul par défaut
14 afin d'obtenir les valeurs fixes de vingt ou
15 quarante grammes équivalents en CO2 par mégajoule
16 (20 ou 40 g eCO2/MJ).

17 Bien que la méthode soit réglementairement
18 conforme, elle ne permet aucune différenciation et
19 peut conduire à une sous-estimation de la valeur
20 économique des UC. Lorsqu'une IC finale est
21 déterminée à partir d'une analyse complète de cycle
22 de vie, les émissions évitées sont incluses. Ceci
23 représente la différence entre un système étudié et
24 le système de référence.

25 Pour l'illustrer, prenons un exemple

1 simple. Les déchets alimentaires organiques d'une
2 épicerie sont souvent envoyés à un lieu
3 d'enfouissement où ils génèrent du méthane, un gaz
4 à effet de serre, environ quatre-vingt (80) fois
5 plus nocif que le dioxyde de carbone. Ceci
6 représente le système de référence.

7 À l'inverse, si ces mêmes déchets sont
8 détournés vers un processus de digestion
9 anaérobique pour produire une source de biogaz,
10 donc sa combustion émet sensiblement moins
11 d'émissions de GES. Ça, c'est notre système qu'on
12 étudie.

13 La différence entre les GES dans ces deux
14 cas correspond à une émission évitée et
15 d'exclusion, et entraîne une distorsion importante
16 qui pourrait présenter une réduction de cinquante
17 (50 %) à quatre-vingt-dix pour cent (90 %), et ce,
18 de l'IC. Et aussi un impact direct sur les nombres
19 d'unités de conformité générées. Prochaine page.

20 On montre, ici, un modèle d'optimisation en
21 cinq segments. La variabilité de l'IC agit comme un
22 facteur clé de démarcation de la valeur intrinsèque
23 puisqu'elle reflète les écarts mesurables de la
24 performance environnementale entre différentes
25 sources de GSR.

1 Le tableau présente une segmentation des
2 volumes de GSR selon des plages d'intensité de
3 carbone. Les volumes de GSR à très faible IC
4 peuvent être orientés vers des segments où
5 l'attribut IC génère le plus de valeur, notamment
6 auprès des fournisseurs principaux dans le cadre du
7 RCP.

8 À l'inverse, les volumes à plus forte ou
9 plus haute IC peuvent être redirigés vers d'autres
10 marchés, comme le SPEDE ou le marché volontaire,
11 selon leurs caractéristiques GES ou EHI. Cet
12 exemple de catégorisation illustre comment les
13 volumes de GSR, avec leurs attributs, peuvent être
14 assignés de façon optimale vers des segments
15 présentant une forte disposition d'achat.

16 Cependant, l'utilisation d'une IC par
17 défaut limite cette optimisation, puisqu'elle
18 masque les écarts réels entre les différentes
19 sources de GSR.

20 La création de valeur de GSR peut être
21 optimisée, non par une valorisation uniforme des
22 volumes, mais par une allocation stratégique de ces
23 attributs vers les marchés où la valeur marginale
24 est la plus élevée.

25 Nous avons fait un scénario de valorisation

1 qui est montré sur cette page ici. Les hypothèses
2 de clé du scénario sont montrées dans le bas du
3 tableau. Comme a indiqué monsieur Sebaa, la valeur
4 du GSR n'est ni unique ni uniforme dès qu'on tient
5 compte de ces attributs environnementaux. Ce
6 tableau illustre un scénario de valorisation qui
7 intègre les principes exposés dans les diapositives
8 précédentes. L'évaluation est fondée sur une
9 tarification de GSR qui reflète la valeur de ces
10 attributs selon les différents segments de marché.

11 Les acheteurs qui valorisent l'attribut à
12 très faible IC verseront une prime pour l'attribut
13 de près de soixante dollars le gigajoule (60 \$/GJ),
14 qui correspond à une valeur de marché d'une UC de
15 deux cent soixante quinze dollars la tonne
16 (275 \$/t). L'acheteur détiendra les droits de créer
17 les unités de conformité dans le RCP.

18 D'autres qui privilégient des volumes
19 associés avec un attribut GES afin de générer des
20 crédits dans le SPEDE, ceux-là sont évalués à une
21 prime de... - excusez - pour un crédit dans le
22 SPEDE qui est évalué à quarante dollars la tonne
23 (40 \$/t), les acheteurs seront prêts à déboursier un
24 prime d'équivalent de deux dollars le gigajoule
25 (2 \$/GJ). Alors, ça permet à l'acheteur de déclarer

1 ses émissions de nature biogénique, ce qui réduit
2 son obligation réglementaire dans le SPEDE.

3 Dans ce contexte, une stratégie de prix
4 différencié est possible, plutôt que d'appliquer
5 une tarification uniforme qui diluera cette valeur.
6 La prime d'attribut n'est pas fixe, elle peut
7 évoluer avec les conditions du marché.

8 Avec les hypothèses de prix utilisées dans
9 ce scénario, la contribution totale potentielle est
10 de vingt-trois virgule cinquante-quatre dollars le
11 gigajoule (23,54 \$/GJ). Si on applique une hausse
12 de prix des UC, qui passera de deux virgule
13 soixante-quinze (275) à quatre cent vingt-cinq
14 dollars la tonne (425 \$/t), la contribution
15 passerait à trente-cinq dollars le gigajoule
16 (35 \$/GJ), soit une augmentation d'environ onze
17 virgule cinquante dollars la gigajoule
18 (11,50 \$/GJ).

19 D'abord, la différenciation tarifaire du
20 GSR peut permettre d'optimiser la valeur totale du
21 portefeuille du GSR pour potentiellement réduire le
22 fardeau financier du Règlement GNR.

23 L'ACIG appuie l'interrogation des revenus
24 UC au tarif GSR, et sa réglementation et sa
25 recommandation numéro 9 est d'exiger qu'Énergir

1 développe une offre adaptée pour le GSR, incluant
2 la cession des droits de création des UC aux
3 clients intéressés. Merci. Maintenant, je passe la
4 parole à monsieur Sebaa.

5 M. NAZIM SEBAA :

6 R. Merci. J'ai le privilège de la conclusion. Je vais
7 essayer d'aller vite, revenir vite fait sur nos
8 recommandations. Premier point, même si on est
9 totalement opposé à la méthode proposée par
10 Énergir, on a quand même essayé d'être utiles,
11 d'être rigoureux, d'être constructifs. Nous n'avons
12 pas voulu juste être en opposition pour être en
13 opposition.

14 Nous avons tenté, voulu démontrer qu'au-
15 delà du mécanisme proposé, c'est l'ensemble du
16 système qui appelle à une réflexion plus cohérente.
17 Et j'ajouterai ou je ferai peut-être une demande,
18 une recommandation subsidiaire à la 1, peut-être
19 de... de prendre acte que le problème n'est... qui
20 vous est soumis ne peut pas être circonscrit à un
21 simple problème d'ajustement comptable, que le
22 véritable enjeu est de savoir... n'est pas de
23 savoir comment rendre plus fluide la récupération
24 d'un coût qui est grossier, mais le véritable enjeu
25 est de comprendre pourquoi ce coût grossier,

1 pourquoi la socialisation prend autant de place et
2 pourquoi les correctifs successifs ne font jusqu'à
3 un cycle déplacer le problème sans le résoudre.

4 Donc, on vous demande de prendre acte de ça
5 et de peut-être... peut-être pas « peut-être »,
6 mais il faudrait avoir une vraie discussion
7 exclusivement centrée sur les solutions possibles
8 avec des simulations, avec des... Je pense que tous
9 les intervenants seraient partants pour essayer de
10 faire réussir ce règlement de GNR, essayer de faire
11 réussir ces cibles. Donc, on vous demanderait de
12 bien vouloir essayer d'envisager d'avoir un autre
13 dossier portant sur les solutions pour en finir
14 avec la socialisation.

15 Donc, ce qui va me ramener vers mes
16 autres... nos autres conclusions. Donc, on voulait
17 montrer aussi que le danger n'est pas seulement
18 tarifaire. Hein, ce n'est pas juste une... Je vais
19 reprendre l'expression de ma procureure, parce que
20 c'est tout ce qui me vient - désolé, Paule - « la
21 balloune qui gonfle », là. Donc, ce n'est pas juste
22 une question de balloune qui gonfle; il faut savoir
23 que le problème est aussi économique, industriel,
24 et pire encore, il est aussi environnemental et
25 social. Donc, on a un système qui freine la

1 modernisation et retarde l'investissement,
2 affaiblit la compétitivité, sans parler des risques
3 de déplacement.

4 Nous avons essayé, aussi essayé d'être un
5 peu... Je comprends qu'on a quelques propositions
6 qui peuvent sembler alambiquées, mais nous avons
7 essayé avec la demande du CFR, ne portant pas
8 rendement ni intérêt, d'avancer un peu. C'est
9 vraiment à situation exceptionnelle peut-être
10 parfois il faudrait des solutions exceptionnelles,
11 des solutions peut-être un peu plus innovantes et
12 un peu plus... moins classiques que d'habitude.

13 Et aussi, dans les pistes qu'on a fournies
14 aussi, c'est donner la vraie valeur du GSR, essayer
15 de ne plus le considérer, il ne faudrait pas le
16 considérer comme un produit homogène. Donc, on est
17 obligés d'avoir des stratégies différenciées.

18 Nos solutions qu'on a apportées ne
19 prétendent pas régler tout le problème. Parce qu'il
20 faut tester tout ça, il faut en discuter plus
21 largement. Mais on pense qu'on est sur la bonne
22 voie au vu de nos expériences dans d'autres
23 provinces et dans d'autres juridictions. Je pense
24 qu'on est sur la bonne voie.

25 Donc, c'est dans cet esprit que nous vous

1 demandons de regarder la demande qui vous est
2 soumise, non pas comme une solution de fond, mais
3 comme une nouvelle tentative de contenir les effets
4 d'un système qui a besoin davantage que d'un simple
5 ajustement, d'une simple petite routine. Ce qui
6 complète la présentation de la preuve d'Énergir
7 [sic]. Nous sommes disponibles pour vos questions.
8 Merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci, Madame et Messieurs. Maître Boudreau.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

12 Bonjour, Monsieur le Président. On n'avait pas
13 annoncé de questionnement. Cela dit, on connaît
14 également les... la passion de monsieur Sebaa. On
15 voulait juste revenir sur un propos.

16 Q. [21] Donc, évidemment, nous, comme association de
17 producteurs, on n'a pu être qu'empathique avec le
18 cri du coeur de l'industrie de l'acier québécoise.
19 Nos producteurs font face à des défis semblables.
20 Donc, tout ce qu'on parle par rapport aux tarifs
21 des États-Unis, situation économique difficile.

22 Cela dit, j'aimerais revenir sur quelque
23 chose qui a été dit par monsieur Sebaa. Est-ce que
24 j'ai bien compris que, selon votre opinion, la...
25 l'industrie du GSR européen serait un flop

1 monumental?

2 R. J'adore le terme « flop monumental ». Je ne vais
3 pas aller jusqu'au flop monumental, mais ce que
4 j'ai essayé de dire, de la connaissance que j'ai de
5 ce système-là, pour avoir travaillé dans ce
6 système-là à tout ses débuts, hein, et d'y avoir
7 participé, les rapports qui aujourd'hui sont
8 publics montrent des dérives. Montrent que les
9 Européens sont allés dans des projets de grande
10 envergure, qu'ils n'ont pas su les gérer, que ça a
11 coûté un argent très important.

12 Il y a même une phrase que j'ai trouvée...
13 même moi, je l'ai trouvée très forte, dans le
14 rapport de la Cour des comptes française - qui ne
15 s'applique pas au Québec, attention, ne me... - il
16 y a une phrase qui dit qu'il y a eu des
17 comportements de prédation sur les fonds publics.
18 C'est... je ne sais pas comment on l'interprète,
19 mais moi je l'ai trouvé... même pour moi, je l'ai
20 trouvé très fort, ce terme. Je ne vous dis pas que
21 ça s'applique au Québec.

22 Ça n'a pas été un flop total, ça a produit
23 quelques effets bénéfiques, mais le GNR, comme
24 toute autre chose, a été détourné de sa vocation
25 première. Sa vocation première était de valoriser

1 des déchets, que ce soit agricoles, que ce soit
2 municipaux. Et de... On a essayé d'en faire quelque
3 chose qui allait supplanter le gaz traditionnel
4 fossile ou le gaz fossile. Et l'erreur allemande et
5 l'erreur française, les erreurs allemandes et
6 françaises se situent là. C'est qu'on est allé
7 dépenser des milliards d'euros - on parle en
8 milliards d'euros - pour un résultat
9 environnemental quasiment nul. Qui a été annulé par
10 la reprise du charbon, par la reprise du fioul
11 lourd, qui a été annulé par d'autres énergies.
12 Donc, est-ce que dépenser des milliards vaut la
13 peine?

14 Et la guerre en Ukraine, la Ruhr en
15 Allemagne, par exemple. D'accord? Le site
16 industriel le plus important d'Europe n'a pas... ne
17 se remet toujours pas de... des... de la cession
18 d'approvisionnement de gaz russe. C'est-à-dire les
19 à-coups qu'ils ont eus pour acheter à deux cent
20 cinquante euros le mégawatt (250 EUR/MW) ou je ne
21 sais plus les prix qu'il y avait, et aujourd'hui,
22 c'est la même chose avec l'histoire du détroit
23 d'Ormuz, il n'y a plus de gaz en Europe, c'est la
24 panique à bord. Les... les implantations
25 industrielles, les parcs industriels ne se relèvent

1 plus. Parce qu'une fois que c'est fait... une fois
2 que c'est fermé, une fois que c'est parti, ça ne
3 revient pas. Ça, il faut bien le comprendre.

4 Donc, pour répondre, j'ai digressé un peu,
5 je... je le... je vous l'accorde, mais il ne faut
6 pas le voir comme étant un flop total. Moi, je les
7 verrais, ces rapports-là, le verrais comme étant
8 une opportunité, pour le Québec, comme on démarre
9 plus tard que les autres, de ne pas refaire les
10 mêmes bêtises. On est en train de prendre le même
11 chemin, sans les correctifs nécessaires. Et c'est
12 ça le message en substance.

13 Q. **[22]** Merci, Monsieur Sebaa. Vous êtes d'accord avec
14 moi, par contre, que la situation européenne que
15 vous décrivez, on est loin de ça au Québec, là? On
16 n'est pas en train de substituer...

17 R. Alors...

18 Q. **[23]** ... le gaz naturel traditionnel par du gaz de
19 source renouvelable. On est loin de là, là.

20 R. Au niveau de l'AQPER, je ne sais pas où vous allez.
21 Je connais quelques producteurs...

22 Q. **[24]** Ça n'a pas rapport avec l'AQPER, c'est
23 vraiment juste un...

24 R. J'y viens...

25 Q. **[25]** ... un constat...

1 R. ... j'y viens. J'y viens.

2 Q. **[26]** ... sur l'industrie que je demande.

3 R. J'y viens.

4 Q. **[27]** Oui.

5 R. Justement, j'y viens. J'y viens. Dix pour cent
6 (10 %) de GSR, ça commence à être de la
7 substitution. Vous allez voir le rapport de
8 résilience climatique d'Énergir. Je ne sais pas si
9 vous l'avez lu. Allez voir les projections, c'est
10 quand même extraordinaire. On est à peu près... au
11 doigt mouillé, on est à peu près à trois milliards
12 de mètres cubes (3 Gm3) de bioénergie. Je crois que
13 c'est ça, hein, si je ne me trompe pas. Donc, on a
14 réduit de cinquante pour cent (50 %) le... le
15 volume industriel, le reste étant compensé par des
16 GNR à hydrogène vert ou CCUS. Bon, on parle de deux
17 mille cinquante (2050). Quand vous parlez de trois
18 milliards de mètres cubes (3 Gm3) de bioénergie, si
19 ce n'est pas de la substitution pratiquement à cent
20 pour cent (100 %), bon, il reste un petit vingt
21 pour cent (20 %) de fossile, il restera toujours,
22 mais c'est ça : on est dans de la substitution. À
23 court terme peut-être pas, mais à moyen-long terme,
24 c'est là où on va.

25 Q. **[28]** Donc, selon vous, ce que vous décrivez comme

1 étant... bien, ou en tout cas, les propos que vous
2 reprenez par rapport à de la prédation...

3 R. Non.

4 Q. [29] ... de fonds publics en Europe, est-ce que,
5 selon vous, ce modèle-là pourrait se refléter au
6 Québec, pourrait être importé au Québec avec les
7 prévisions d'Énergir?

8 R. Je vous répondrai « absolument pas » à cette
9 question, parce que j'en ai... je l'ai dit, j'ai
10 dit : « Attention. » J'ai dit : « Voilà, il y a une
11 phrase dans ce rapport qui est quand même lourde de
12 conséquences, quand même. » C'est tout ce que j'ai
13 dit. Je n'ai pas dit qu'on allait le faire, qu'on
14 est en train de le faire ou qu'on voudrait le
15 faire. Ce que je dis, c'est de ma compréhension du
16 GSR, de cette filière-là, on lui a mis beaucoup
17 d'objectifs à cette filière, alors que sa
18 quintessence première devait valoriser du déchet.
19 C'était ça, sa philosophie de base. Ça ne peut pas
20 devenir une industrie.

21 Aujourd'hui, vous me posez la question, je
22 vous le dis : ça ne peut pas devenir une industrie
23 à part entière. Il n'y a pas de modèle, à ma
24 connaissance, qui peut militer vers ça. Un modèle
25 objectif, hein, je ne dis pas des modèles engagés.

1 Ça, on peut trouver, il y en a pour tout... pour
2 tout le monde. Mais en modèle objectif, il n'y en a
3 pas.

4 Q. [30] Peut-être une dernière question. Tous ces
5 rapports dont vous faites référence, est-ce que ça
6 serait possible de les déposer pour qu'on puisse en
7 prendre connaissance?

8 R. Oui, et je vais vous les déposer, les rapports
9 français. Je les ai les deux, de deux mille vingt-
10 cinq (2025) et deux mille vingt-six (2026), mais je
11 vais peut-être me faire chahuter par ma procureure
12 parce que tout ça n'était pas préparé. Et donc, je
13 ne vous remercie pas, je n'aurais pas dû aller là-
14 dedans.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Bien, écoutez, je... je comprends que ça fait
17 partie du témoignage de monsieur Sebaa, mais je me
18 demande si, pour les fins de... des sujets 2 et 3,
19 là, c'est vraiment pertinent. Alors, je m'en remets
20 à la discrétion de la Régie.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Comme il y a référé et qu'il n'y a pas d'objection
23 à le déposer, on va attendre le dépôt. Merci.

24 R. Je vais vous transmettre les liens des deux
25 rapports deux mille vingt-cinq (2025) et deux mille

1 vingt-six (2026). Il y a deux cent cinquante (250)
2 pages par rapport. C'est lourd à digérer.

3 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

4 Q. [31] Merci, ça va être tout.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci, Maître Boudreau. J'avais maître Neuman qui
7 avait annoncé du temps. Je vois que maître Turmel
8 aussi. Bon, maître Turmel en premier.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

10 Q. [32] Bonjour, André Turmel pour la FCEI. Bonjour
11 aux témoins. Merci pour cette intéressante
12 présentation. Je parlais avec un collègue, là,
13 qu'on parle de géopolitique, détroit d'Ormuz et
14 tout ça. Alors, c'est quand même... ça nous ramène
15 à : on vit dans un monde global.

16 Peut-être dans une première série de
17 questions - ça ne sera pas tellement long - en lien
18 avec la présentation de madame Nobert. J'ai cru
19 comprendre, puis on peut laisser la liste des
20 recommandations, au moins pour celles, les
21 recommandations 6 et 8.

22 Pour avoir lu le rapport... le Règlement
23 sur les combustibles propres fédéral - vous y avez
24 fait référence - l'indice carbone est au coeur de
25 ce règlement-là. Et je comprends finalement que...

1 Et si on le compare au règlement québécois qui,
2 lui, a été passé avant, où il n'y a pas d'indice
3 carbone, est-ce que votre message est un peu de
4 dire : « Bien, ultimement, il faudrait utiliser
5 l'indice carbone dans nos travaux à la Régie et
6 ultimement avoir un impact et modifier ce
7 règlement-là »? Est-ce que c'est ce que vous
8 suggérez ou...? Je veux bien comprendre le lien que
9 vous faites entre l'IC et le règlement parce que,
10 bien qu'on l'ait, mais évidemment, on l'a bien dit,
11 la Régie ne peut pas modifier le règlement.

12 Mme MONIQUE NOBERT :

13 R. L'IC, c'est une façon de décrire le GSR. Et la
14 valeur du GSR est reliée directement avec son
15 intensité de carbone. Qu'est-ce que le règlement,
16 ici, au Québec? C'est simplement d'adresser les
17 émissions de GES.

18 Le GES et l'intensité de carbone dans le
19 Règlement des combustibles propres, c'est deux
20 affaires très distinctes et ils ne devraient pas
21 essayer de dire que c'est la même chose. Ce n'est
22 pas la même chose du tout.

23 D'abord, nous, qu'est-ce que le Québec
24 essaie de faire? C'est de réduire les GES en
25 regardant ou en mettant un apport de gaz GSR dans

1 le système de distribution. Ça n'a rien à faire
2 avec les IC. Tout ce que je suis en train de dire,
3 c'est que lorsque vous achetez ou lorsque l'Énergir
4 achète une molécule de GSR, ils ont des attributs
5 qui viennent avec la molécule et il y a des
6 attributs qui peuvent être dissociés et utilisés
7 dans une autre fin et monétisés d'abord dans une
8 autre façon. C'est simplement comment reconnaître
9 la valeur.

10 Q. **[33]** O.K., j'ai compris. Non, parce que je pensais
11 que ça faisait partie du cri du coeur de monsieur
12 Sebaa de vouloir modifier ou - comment dire -
13 importer, lisser dans le calcul de manière directe
14 ou indirecte. Parfait. O.K. Donc, j'avais mal
15 compris ou je comprends mieux maintenant. Merci
16 pour l'explication.

17 Si on peut maintenant revenir à la
18 recommandation 5 que monsieur Beauvais avait mise à
19 l'écran ou expliquée. C'est la page 12. Je
20 comprends que vous parlez donc, cette fois-ci, des
21 UC relatif aux années historiques seulement, mais
22 pas des UC relatif à d'autres années. C'est bien...
23 c'est de ça qu'on parle?

24 M. DAVID BEAUVAIS :

25 R. Bien, c'est les UC qui ont été créées avec les

1 années précédentes.

2 Q. **[34]** Précédentes. Donc, si on regarde dans le
3 passé, là, O.K. Avec le modèle de socialisation
4 prospective que propose Énergir, donc il y aura
5 moins de solde de socialisation, mais est-ce qu'il
6 pourrait quand même y en avoir? Je veux dire, est-
7 ce que votre proposition est aussi applicable à ces
8 soldes futures ou seulement aux soldes des années
9 historiques vingt-quatre/vingt-cinq (2024-2025) et
10 vingt-cinq/vingt-six (2025-2026)?

11 R. Bien en fait, la recommandation, on est d'accord
12 avec la valorisation des unités de conformité par
13 Énergir, en général, ça c'est certain. Puis celle-
14 ci, c'est plutôt en lien avec du gaz de source
15 renouvelable des années précédentes, que la valeur
16 des UC de ces années précédentes là, les appliquer
17 tout de suite au cavalier tarifaire, si c'est
18 accepté, bien sûr, là, la méthode. Parce que là, on
19 sent qu'il y aura un décalage et ça pourrait
20 permettre de réduire légèrement le choc tarifaire
21 en octobre.

22 Q. **[35]** Et donc, votre proposition se limite aux
23 années historiques finalement. C'est ce qu'on
24 retient. Parce que si vous faites ça, je comprends,
25 mais veuillez nous dire pourquoi vous faites une

1 distinction entre les années historiques, les
2 années futures. J'essaie juste de suivre votre
3 cheminement.

4 R. Mais c'était dans l'argumentaire et dans des
5 différences... des préoccupations que les soldes
6 n'étaient pas affectés directement cette année.
7 Donc, dans l'objectif toujours de réduire au
8 maximum le choc.

9 Q. **[36]** O.K. Il ne se passe rien derrière, je regarde
10 mon analyste. Alors...

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Turmel. Maître Neuman.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Bonjour, Monsieur le Président. Madame, Messieurs
15 les Régisseurs. Bonjour au panel.

16 Q. **[37]** Donc, je voudrais élaborer un petit peu aussi
17 sur ces deux propositions qui sont à la page 18 de
18 votre présentation, les propositions 5 et 8. Je
19 comprends que nous avons au présent dossier donc
20 deux aspects qui peuvent avoir à être considérés.
21 Donc, d'une part, votre proposition d'une
22 tarification différenciée, donc selon l'IC qui
23 serait associée, en fait, les unités de carbone,
24 les revenus des unités de carbone qui seraient
25 associés à chacun des GSR - parce que vous avez

1 correctement dit qu'il y a plusieurs sortes de GSR
2 - et donc, qui seraient différenciés entre les
3 catégories de clients qui se feraient allouer ces
4 sortes différenciées de GSR. Donc, d'une part.

5 Et d'autre part, je voudrais attirer votre
6 réflexion et mettre ça en parallèle avec le projet
7 de règlement modifiant le Règlement sur les GSR
8 qui, lui aussi, s'en va vers une nouvelle
9 allocation différenciée entre les catégories de
10 clients, enfin, et même des catégories qui
11 n'existent pas encore - c'est bâtiment, et selon
12 l'usage - du pourcentage de GSR qui doit être
13 contenue dans la consommation de chacun de ses
14 clients.

15 J'essaie de voir comment est-ce qu'on
16 pourrait traduire vos recommandations en lien avec
17 ce qui s'en vient, peut-être, si le règlement est
18 adopté, et est-ce que ce serait une bonne idée,
19 selon vous, peut-être de poursuivre ce dossier-ci,
20 et peut-être que la Régie invite Énergir à lui
21 soumettre une proposition d'allocation et
22 tarification différenciée, ce qui tiendrait compte
23 de vos préoccupations et, si elles sont adoptées
24 entre-temps, celles du règlement. Ce qui
25 permettrait, peut-être avant le premier (1er)

1 octobre si on est rapide, d'avoir quelque chose de
2 plus structuré qui, bien, qui répondrait à ces
3 différentes préoccupations et qui peut-être
4 rendrait plus acceptable - ou peut-être que vous
5 allez me dire « moins inacceptable » - l'allocation
6 du GSR entre les différentes catégories de clients,
7 dont celles que vous représentez - « celles » au
8 pluriel. Merci.

9 Me PAULE HAMELIN :

10 Alors, je vais m'objecter à la question, Monsieur
11 le Président, sans surprise, le règlement n'est pas
12 adopté. La preuve qui est présentée, c'est celle
13 qui est présentée. On a essayé de vous faire part
14 que la position de l'ACIG n'avait pas changé. On
15 n'a pas fait de corrélation entre la proposition
16 que l'on a faite puis le règlement. Je pense que
17 c'est vraiment prématuré comme... et pour cette
18 raison-là, je vais m'objecter à la question.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Bien écoutez, si le client peut répondre en me
21 faisant le lien avec ce qui émane du projet de
22 règlement, ça irait. Mais même s'il ne peut pas ou
23 si jamais vous accueillez l'objection sur cet
24 aspect-là, au moins si le témoin peut répondre à la
25 question concernant ses propres propositions, à

1 savoir si ce serait une bonne idée d'avoir une...
2 je ne sais pas si on appelle ça un volet, une phase
3 2 ou quoi que ce soit, mais en tout cas, une suite
4 à l'audience selon laquelle Énergir serait invitée
5 à soumettre une proposition structurée et, bien,
6 les différents intervenants, dont l'ACIG,
7 pourraient la commenter et la Régie pourrait
8 statuer.

9 Me PAULE HAMELIN :

10 Alors, je maintiens toujours l'objection. Pour ce
11 qui est de la suite du dossier, on a déjà... les
12 témoins ont déjà parlé à l'égard de la
13 recommandation 1 qu'on aimerait la possibilité de
14 revoir en amont la problématique, la cause, puis
15 tout cet aspect-là d'appariement entre la demande
16 volontaire puis les achats, donc... mais les
17 témoins ont répondu à ça. Donc, pour ce qui est du
18 reste, c'est le règlement, c'est à venir, c'est
19 prématuré. Puis je maintiens la même objection.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Je vais accueillir votre objection, Maître Hamelin.
22 Donc, Maître Neuman, si vous pouvez poser votre
23 question sur la preuve qui est présentée là sans
24 faire d'hypothèse avec un projet de règlement.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 C'est ça, alors j'invite le témoin à répondre sur
3 la partie qui concerne ses propres propositions.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Est-ce que vous pouvez reposer votre question?

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 D'accord.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Pour que ce soit plus clair pour tout le monde.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Q. **[38]** D'accord. Donc, est-ce que vous pensez que
12 serait une bonne idée, afin de pouvoir mettre en
13 oeuvre, éventuellement, les idées que vous
14 exprimées sous la forme des recommandations 5 et 8,
15 de les mettre en oeuvre de façon plus concrète, de
16 poursuivre l'audience, peut-être d'inviter... en
17 invitant Énergir qui a les chiffres et tout ça, de
18 soumettre une proposition formelle d'allocation des
19 GSR et de leurs coûts et revenus respectifs entre
20 les catégories de clients, dont la vôtre, afin de
21 voir s'il serait possible d'arriver à une solution
22 qui soit plus acceptable et/ou moins inacceptable
23 pour l'ACIG?

24 R. Je vais me tenter au risque de me faire rabrouer
25 par ma procureure. Ça fait deux fois aujourd'hui,

1 je ne vous remercie pas. Si j'essaye de comprendre
2 bien votre question, bon, je ne parlerai pas du
3 projet de règlement. Juste pour ramener un peu le
4 débat, oui, on demanderait et on voudrait bien
5 avoir une discussion de solution. Vraiment, on
6 essaye d'envisager, on amène avec le Distributeur
7 des solutions, ça c'est indéniable, je l'ai dit en
8 conclusion de la présentation de la preuve de
9 l'ACIG.

10 Maintenant, sur le prix du GSR, ce n'est
11 pas une question d'acceptable ou non acceptable.
12 Faudrait pas poser le problème dans ces termes-là,
13 faudrait le poser dans « viable » ou « non
14 viable ». C'est deux choses différentes. Ce n'est
15 pas : on accepte ou on n'accepte pas le GSR. Est-ce
16 qu'il est viable ou il n'est pas viable pour nous,
17 pour nos objectifs, pour nos besoins, peu importe
18 l'utilité.

19 Ce qu'on a essayé de démontrer via la
20 preuve aussi, c'est... Encore une fois, le GSR
21 n'est pas un produit homogène. Il nécessite, il
22 appelle intrinsèquement à une facturation ou à une
23 tarification différenciée, et aussi, selon les
24 besoins. Vous avez des clients qui ont certains
25 besoins, d'autres n'ont pas. Maintenant, les

1 clients qui sont soumis au RCP ont certains
2 besoins, qu'un client qui est dans l'acier ou qui
3 est dans une autre... dans un autre type
4 d'industrie n'a peut-être pas ce besoin-là.

5 Vos clients, les membres... enfin, les
6 industriels soumis au SPEDE, leur problématique
7 numéro 1, c'est de conformer avec le SPEDE. Donc,
8 s'ils prennent du GNR, du GSR pour se conformer
9 avec le SPEDE, le prix du GSR devrait être,
10 théoriquement, et c'est la vraie valeur du GSR,
11 prix du gaz fossile plus coût d'abattement au
12 SPEDE. Et dépendamment du prix du SPEDE, ce coût du
13 GSR va fluctuer. L'autre valeur du GSR, bien, c'est
14 les attributs qui peuvent être cédés sur un marché
15 de valorisation. Donc, c'est comme ça que les
16 choses devraient se voir et devraient se faire.

17 Maintenant, si on vend du GSR au prix
18 d'abattement du SPEDE, je peux vous mettre un
19 billet que ça se vendrait, parce que c'est sa vraie
20 valeur. C'est en fonction de votre besoin. Vous
21 allez acheter une Chevrolet pour vous balader en
22 ville, c'est... vous n'achèterez pas Lamborghini
23 pour faire du vingt à heure (20 km/h) au centre-
24 ville de Montréal. C'est quoi votre... C'est le
25 besoin. Donc, le produit doit répondre à un besoin.

1 Là, le produit répond à un exigence. Est-ce que
2 je... Je m'arrêteraïs là, c'est ma réponse.

3 Q. [39] Donc, si j'ai bien compris votre réponse,
4 votre propos, donc c'est ce que vous entendriez par
5 une tarification différenciée, donc ce serait... ça
6 correspondrait à ce que vous venez d'indiquer.

7 R. Ce serait ce que je viens d'indiquer sur... comme
8 ça l'est dans la présentation, ce serait la vraie
9 valeur du GSR et aussi selon les besoins.
10 Maintenant, si vous détachez l'UC du GSR,
11 dépendamment du GSR, vous ne créez pas le même
12 volume d'UC. Et là, je m'aventure un peu dans une
13 mécanique que je ne maîtrise pas forcément. Ce
14 n'est pas... ça n'a pas la même valeur, ça n'aura
15 pas le même intérêt. Donc, dépendamment, il y aura
16 un client qui serait plus intéressé par ça ou par
17 ça ou par ça. Il faut donner le choix, la liberté
18 de choisir à vos clients, sinon ça ne marche pas.

19 Q. [40] Et vous souhaiteriez donc poursuivre la
20 discussion à la Régie afin d'essayer de trouver un
21 moyen d'accomplir ce que vous venez de décrire?

22 M. DAVID BEAUVAIS :

23 R. Concrètement, nous, on a proposé un GSR... comme on
24 le voit à l'écran, le... Je ne sais pas la... si on
25 veut vraiment répondre en pratique, l'ACIG vous a

1 proposé trois tarifs ici. Un GSR qui est
2 carboneutre, O.K., pour une clientèle
3 résidentielle, PME. Un GSR à IC négatif, donc des
4 clients avec des obligations de conformité. Puis un
5 GSR à IC très négatif. Donc, les centres de
6 biométhanisation, il y a vraiment un IC très
7 négatif, une grande valeur. Bien ça, on va le
8 valoriser ailleurs. Donc, il y a des gens
9 différents qui vont acheter ce tarif-là. Puis,
10 effectivement, j'ai l'impression que... on propose
11 de continuer à en parler, et puis ce qu'on propose
12 concrètement, une tarification différenciée. Est-ce
13 que je réponde à votre question?

14 Q. **[41]** Oui. Donc, je vous remercie bien.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Merci, Maître Neuman. Maître Thibodeau?

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui. Alors, on va avoir quelques questions.

19 J'aurais aimé ça prendre un instant pour d'ailleurs
20 en discuter avec les gens derrière moi. Peut-être
21 que je peux suggérer de prendre la pause. Je
22 suppose que la Régie va avoir des questions
23 également par la suite. Donc, prendre une pause
24 santé également pour tous.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parfait. Donc, on revient à dix heures cinquante-
3 cinq (10 h 55).

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Je vous remercie.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7 REPRISE DE L'AUDIENCE

8

9 LE PRÉSIDENT :

10 Maître Thibodeau.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

12 Q. **[42]** Bonjour au panel. Je vais avoir trois lignes
13 de questions que je vais poser, ou trois types de
14 questions. La première, je crois que c'est à madame
15 Nobert qu'elle serait adressée. Une des
16 recommandations de l'ACIG est la mise en place d'un
17 tarif différencié, selon l'IC, donc selon
18 l'intensité carbone, avec une possibilité pour les
19 clients d'obtenir le droit de créer des UC (des
20 unités de conformité). Ma première question : est-
21 ce que vous êtes d'accord que c'est une possibilité
22 qui est déjà disponible pour les clients via la
23 cession de volumes? Donc, la méthode qui a été
24 approuvée dans le dossier 4008.

25

1 Mme MONIQUE NOBERT :

2 R. Oui, je suis au courant.

3 Q. **[43]** En fait, ma question est...

4 R. C'est que... Je te laisse continuer avec ta
5 question.

6 Q. **[44]** Oui. Bien, en fait, ma question, c'est
7 simplement si vous étiez au courant que c'est
8 quelque chose est déjà disponible et, le cas
9 échéant, de commenter par rapport à votre
10 proposition justement de créer un nouveau tarif.

11 R. L'idée, ce n'est pas de créer un autre tarif. C'est
12 simplement de dire que, pour certains acheteurs,
13 dépendant de l'IC, il y aura un intérêt. Une IC de
14 très basse, il va y avoir un intérêt beaucoup plus
15 attrayant à quelqu'un qui a une obligation dans le
16 RCP qu'une IC qui est productive, c'est simplement
17 ça. Je pense que, en attendant qu'Énergir reçoive
18 ses IC finales et qu'on voie le différencié entre
19 les différentes sources de GSR que, peut-être, à ce
20 moment-là, les acheteurs vont être possiblement
21 plus intéressés à regarder cette option-là. Parce
22 que, présentement, un plus vingt (20) ou plus
23 quarante (40), ce n'est pas un niveau d'IC qui est
24 attrayant pour considérer de faire la cessation du
25 droit ou d'IC, la création d'IC.

1 Q. **[45]** Puis là, je vais faire du pouce là-dessus. Je
2 comprends que, dans la mesure où, en vertu du RCP,
3 la méthode ACV n'est pas encore disponible, donc,
4 l'intensité carbone via l'ACV, donc ce qu'on
5 mentionnait hier, c'est que seulement via la
6 formule, d'où le vingt (20 g) et le quarante
7 grammes (40 g). Est-ce que votre proposition, c'est
8 d'attendre de voir les approbations selon la
9 formule ACV pour ensuite possiblement proposer un
10 tarif différencié en fonction de l'intensité
11 carbone qui découle de cette formule-là?

12 R. L'idée, c'est que... Oui, la méthode ACV est
13 nécessaire pour obtenir une IC qui est
14 représentative. Le coût ou le tarif va être en
15 fonction de la valeur des UC sur le marché.
16 Évidemment... C'est faire la conversion entre le
17 nombre de tonnes qu'une IC peut générer et le
18 convertir dans son équivalent du volume de GSR
19 qu'il contient. C'est simplement ça. D'abord, c'est
20 toujours en fonction d'un marché qui est transigé
21 aujourd'hui sur les UC.

22 Q. **[46]** Et je reviens à ma question initiale. Disons
23 qu'à terme justement on a l'IC par site de
24 production via la méthode ACV qui serait approuvée,
25 quelle est la plus-value ou l'utilité de créer un

1 tarif par site de production ou par intensité
2 carbone regroupée, ou peu importe, dans la mesure
3 où déjà il y a la possibilité justement via la
4 cession de volume par site de production, donc pour
5 des clients intéressés, par exemple pour avoir une
6 IC spécifique par site de production, ils
7 pourraient s'en prévaloir via la cession de volume?

8 R. C'est parce que je ne comprends pas exactement ta
9 question, c'est pourquoi que je posais à mon
10 collègue. Puis je pense que je vais lui laisser.

11 M. NAZIM SEBAA :

12 R. Ça va me revenir à moi sur les questions de
13 conditions de tarif et de service. Je vais vous
14 répondre en vous posant une question peut-être.
15 Non, je ne vais pas le faire. Vous avez aussi un
16 effet signal. D'accord? Le but étant d'encourager
17 la vente de GSR. Si vous avez déjà des tarifs tout
18 faits, tout prêts, ça pré-digère un peu le travail
19 pour les autres, parce qu'un industriel... - ils ne
20 sont peut-être pas tous au courant que c'est
21 possible - au lieu d'aller rentrer et de voir avec
22 vous, d'ouvrir tous les contrats un par un et voir
23 ce qui est le plus intéressant, si vous, vous avez
24 déjà une offre, je vais appeler ça clé en main, ça
25 c'est disponible, ça c'est disponible, ça c'est

1 disponible à tel tarif, avec tel IC, il se pourrait
2 que là, il y aurait peut-être un meilleur
3 engouement pour votre produit. Là, c'est vraiment
4 une question de... je vais appeler ça de la force
5 de vente, si je peux me permettre, ou du marketing.
6 Mais c'est pour enclencher vos votes. Le but, tout
7 ce qu'on vous propose est, un, de régler des
8 besoins spécifiques; et de deux, d'essayer
9 d'enclencher cette dynamique qui n'arrive pas à
10 s'installer au Québec. Monique, est-ce que tu as
11 des choses à rajouter?

12 Mme MONIQUE NOBERT :

13 R. Non, simplement que, comme indique monsieur Sebaa,
14 c'est qu'il y a une valeur attribuée à chaque
15 chose, puis si la valeur n'est pas là, évidemment
16 l'acheteur ne sera pas... ne sera pas apte à
17 l'acheter, simplement. D'acheter un GSR avec un
18 plus vingt (+20) d'IC versus un moins cent
19 cinquante (-155) d'IC, ce n'est pas de la même
20 valeur du tout. C'était simplement de démontrer
21 qu'il y a une démarcation entre les types d'IC et
22 qu'est-ce que l'acheteur est prêt à payer.

23 Q. **[47]** Une question pour monsieur Sebaa : est-ce
24 qu'au niveau... en ce qui a trait à la cession de
25 volumes, est-ce que vous avez eu des discussions

1 avec les membres de l'ACIG par rapport à cette
2 option-là? Puis est-ce qu'il y a un intérêt qui
3 vous a été démontré de la part des membres de
4 l'ACIG par rapport à cette option-là?

5 M. NAZIM SEBAA :

6 R. C'est une question un peu d'ordre commercial,
7 auquel l'ACIG ne se mêle jamais, des discussions
8 commerciales potentielles entre ses membres et ses
9 clients. Il est clair que dans des caucus où on
10 est... tous les membres du Québec sont réunis, la
11 question, certains membres ont exprimé clairement
12 la nécessité ou le besoin d'avoir une tarification
13 différenciée. Ça, ça a été dit en caucus.
14 Maintenant, le un par un, je n'ai pas accès à cette
15 information.

16 Q. **[48]** O.K. La prochaine question est, je crois, pour
17 monsieur Beauvais. Donc, la recommandation numéro
18 5, qui est par rapport à l'unité... les unités de
19 conformité, là, sur les revenus nets, sur les frais
20 de socialisation. Énergir, donc dans sa
21 proposition, propose de prendre les revenus des UC
22 des années précédentes et de faire réduire le tarif
23 GSR pour la prochaine année, donc pour l'année
24 vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027).
25 L'ACIG, de son côté, propose de prendre les revenus

1 des UC de ces dernières années plutôt pour réduire
2 la... la balloune, là, donc la composante 2 des
3 deux dernières années, là. Qui, elle aussi
4 d'ailleurs, va être récupérée dans les prochaines
5 années, donc que ce soit sur un an, trois ans ou
6 six ans. Quelle est la différence ou quel est
7 l'avantage, pour les membres de l'ACIG, de cette
8 approche-là plutôt que celle proposée par Énergir?

9 M. DAVID BEAUVAIS :

10 R. Il n'y a rien de fondamentalement différent,
11 c'était la... c'est des montants de quelques
12 millions associés à des UC qui avaient déjà été
13 vendus, que, selon la preuve, on comprenait qu'ils
14 n'avaient pas été affectés à l'année du premier
15 (1er) octobre.

16 Q. **[49]** Bien en fait, ma question... en fait, si...

17 R. L'avantage est en millions, on l'a estimé dans le
18 document. Donc, notre compréhension, c'est qu'il y
19 a des... il y a des certains UC du GSR consommé des
20 années passées qui ne seront pas... leurs revenus
21 ne seront pas disponibles dès l'entrée en vigueur
22 d'un potentiel cavalier tarifaire.

23 Q. **[50]** Écoutez, en prenant pour acquis... Puis vous
24 pourrez avoir les discussions de votre côté par la
25 suite, mais en prenant pour acquis que la

1 proposition d'Énergir est de prendre ces UC créés
2 dans les dernières années et de les inclure aux
3 tarifs de vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-
4 2026) (sic), donc dans la prochaine année, donc de
5 réduire le tarif du GSR... Vingt vingt-six/vingt
6 vingt-sept (2026-2027), oui. Donc, la prochaine
7 année, vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-
8 2027).

9 Est-ce que ce n'est pas plus avantageux de
10 votre côté, cette approche-là, dans la mesure où
11 vous avez exprimé un besoin, justement que ce soit
12 à l'année 1, donc rapidement, le mur tarifaire de
13 réduire dès l'année 1, donc l'année vingt vingt-
14 six/vingt vingt-sept (2026-2027) dans la mesure où,
15 avec la proposition de l'ACIG, cette balloune-là
16 serait récupérée non pas seulement dans la
17 prochaine année, mais sur six ans, par exemple, si
18 on retient la proposition de l'ACIG? Donc, plutôt
19 que d'en bénéficier immédiatement dès la prochaine
20 année, ça serait plutôt réparti sur les six
21 prochaines années?

22 R. Je doute qu'il faut répartir sur plusieurs années
23 le coût des invendus et ensuite, les revenus, ce
24 qui est alloué... les revenus qui sont gagnés des
25 UC, nous, la proposition, c'est qu'ils soient

1 alignés sur l'année où le GSR a été consommé
2 également.

3 M. NAZIM SEBAA :

4 R. Je vais compléter la réponse. Là, on essaie
5 d'arriver à blanc bonnet, bonnet blanc. Je
6 comprends bien la... Là, ce que nous on demande,
7 c'est de les inclure tout de suite dans la
8 balloune. C'est la balloune qui nous revient. Les
9 témoins vous ont dit : « Plus on diffère, plus on a
10 le temps de trouver des solutions et plus on a le
11 temps d'ajuster », d'où notre proposition. C'est on
12 veut maintenant toute réduction, dès qu'on peut
13 l'avoir, on l'a.

14 Réduire le tarif GSR, on comprend la
15 logique qui sous-tend derrière le tarif GSR, mais
16 dans le contexte particulier dans lequel on est, on
17 n'a pas d'intérêt à dégonfler le prix du GSR, on a
18 intérêt à dégonfler la balloune qui commence à
19 devenir très grande.

20 D'un point de vue fondamentalement
21 comptable, je comprends votre point, que c'est un
22 peu la même chose, mais d'un point de vue un peu
23 technique, là - pour le coup, là, c'est moi qui
24 milite pour la technicalité - il serait mieux de le
25 faire sur le solde historique que sur le

1 prévisionnel.

2 Q. **[51]** Une dernière ligne de questions, puis je pense
3 que c'est encore pour monsieur Beauvais. Par
4 rapport à votre recommandation numéro 8. Est-ce que
5 j'ai bien compris... Puis je peux vous laisser le
6 temps d'y référer. Est-ce que j'ai bien compris que
7 votre proposition numéro 8 est de monétiser les
8 unités de conformité, donc de détacher... et que la
9 molécule de GSR, elle, serait vendue au prix du gaz
10 brun, donc au prix du gaz fossile? Est-ce que c'est
11 ma compréhension de votre proposition numéro 8?

12 M. DAVID BEAUVAIS :

13 R. Oui. C'est effectivement... Et là, on est dans une
14 dynamique, là, ce qu'on voit dans une dynamique de
15 marché pour valoriser les attributs - puis c'est ce
16 qui est présenté ensuite par madame Nobert - c'est
17 de fondamentalement reconnaître vraiment la valeur
18 de la molécule et celle des attributs. Donc, est-ce
19 que vous voudriez peut-être compléter ma réponse?
20 Ou juste, ça s'adresse à moi?

21 Q. **[52]** Non, non, mais en fait... Oui, oui...

22 R. Oui?

23 Q. **[53]** ... c'est parfait, c'est à vous, puis on peut
24 toujours compléter. Puis ma question de suivi par
25 rapport à ça : donc, si on y va avec cette

1 approche-là, qu'en est-il des coûts, donc le manque
2 à gagner entre le coût d'achat de la molécule de
3 GSR et le coût vendu, donc au prix du gaz de
4 réseau, même en considérant les UC, donc, qui
5 assumerait ce manque à gagner là?

6 R. Bien, selon la démonstration de madame Nobert, si
7 c'est bien optimisé, si on valorise correctement,
8 le manque à gagner se rembourserait. À ce moment-
9 là, c'est là où en ayant séparé, on... Des gens
10 achètent le gaz brun. Des gens achètent le... les
11 reconnaisances au SPEDE. Ensuite les
12 reconnaisances au RCP. Donc, c'est sûr, il faut...
13 on peut organiser un marché, mais il y a moyen de
14 mettre des choses en place pour qu'il n'y ait pas
15 de socialisation additionnelle. Donc, c'est ma
16 réponse.

17 Mme MONIQUE NOBERT :

18 R. Tout d'abord, je veux juste comprendre, quand vous
19 indiquez le manque à gagner, est-ce que le manque à
20 gagner que vous faites référence est entre la
21 molécule brune ou le « brown gaz » que vous avez
22 parlé et entre le coût qu'Énergir a payé pour
23 l'ensemble du GSR contractuel?

24 Q. **[54]** En fait, pour clarifier le manque à gagner,
25 c'est le manque entre le coût d'achat moyen de GSR,

1 de la molécule et le prix qu'elle serait en mesure
2 de récupérer auprès de la clientèle, pour ce dont
3 qu'on parle ici, du gaz brun. Parce que
4 présentement, dans ce que propose Énergir,
5 évidemment, c'est de, pour récupérer l'argent,
6 d'utiliser la valeur des UC, donc de l'utiliser
7 pour le retourner à la clientèle, ce qui ferait
8 baisser le tarif GSR, mais évidemment qu'il ne
9 ferait pas baisser au niveau du prix du gaz de
10 réseau. Donc, il y a un delta. Et donc, de charger
11 ce prix du gaz à GSR là, qui inclurait la réduction
12 des UC. Et donc, moi, ma question, c'est que si on
13 considère les UC, qu'on établit le prix GSR, mais
14 qu'on le vend seulement au prix du gaz de réseau,
15 qui assume ce manque à gagner, là?

16 R. D'abord, lorsque... qu'est-ce qu'on propose, c'est
17 que vraiment vous dissociiez les droits de UC.
18 D'abord, si la molécule brun est vendue comme
19 telle, Énergir garde le droit de générer les UC. Il
20 génère les UC et il monétise l'unité de carbone qui
21 est mis sur le marché. Et ça, ça renfloue
22 l'ensemble de coût de GSR.

23 Si Énergir vend la molécule avec le droit
24 de UC, à un industriel comme exemple, c'est
25 l'industriel qui va payer la valeur de la molécule

1 de la valeur de l'IC et c'est lui qui va générer le
2 crédit, le UC. C'est lui qui va le générer et le
3 monétiser. C'est simplement un transfert de valeur
4 entre Énergir et l'acheteur qui se fait. Et si ça
5 se fait au même moment dans le marché, le marché
6 est à un prix de trois cents (300), il vend le
7 molécule, Énergir vend la molécule, il vend le UC à
8 une valeur trois cents (300), l'acheteur prend le
9 droit, il crée le crédit, il revend à trois cents
10 (300), tout est nul, ça... nullité.

11 Q. [55] Et puis écoutez, peut-être que je ne suis pas
12 rapide. Je vais vous poser une question de
13 précision pour être sûr de bien comprendre. La
14 proposition numéro 8 là-dessus, est-ce que c'est
15 pour l'ensemble de la clientèle, donc de vendre le
16 prix au gaz de réseau pour l'ensemble de la
17 clientèle en séparant la valeur des UC, ou c'est
18 vraiment une proposition pour les industriels,
19 c'est-à-dire de leur vendre le prix au gaz de
20 réseau avec le droit de créer des unités de
21 conformité?

22 M. NAZIM SEBAA :

23 R. Quant à moi la réponse, s'il y a une incohérence
24 technique, je repasserai à... On va reprendre, deux
25 secondes. Dans un monde idéal... Ce qu'on a essayé

1 de vous présenter, c'était : voilà votre marché, ce
2 qu'il peut acheter comme GNR, la valeur de votre
3 GNR. Pour un industriel au SPEDE, fossile plus
4 coûts d'abattement SPEDE. Peut-être un petit
5 premium parce que c'est du renouvelable, ça peut
6 être valorisé dans des rapports RSE ou des choses
7 comme ça. Et c'est ça, ce que va acheter un
8 industriel soumis au SPEDE.

9 Un industriel soumis à d'autres obligations
10 va acheter différencié. Donc là, ce que nous on
11 vous dit, c'est peut-être que votre balise de prix,
12 c'est celle-là. C'est-à-dire que mon gaz brun, ce
13 que ma clientèle peut acheter et a besoin au vu du
14 contexte réglementaire québécois, donc le SPEDE,
15 voilà la valeur.

16 Maintenant, le delta, on conçoit bien que
17 ça fait... allez, je vous dis, une estimation pour
18 faciliter les calculs. Donc, ce gaz brun serait à
19 peu près à huit dollars le gigajoule (8 \$/GJ).
20 Maintenant, le producteur va le vendre à vingt ou
21 vingt-cinq (20-25 \$/GJ). Il y a quand même... il
22 reste un dix-sept dollars (17 \$) de manque à gagner
23 chez le producteur. Il ne va pas vendre... Bien,
24 c'est là où les UC interviennent. C'est votre
25 valeur d'UC. Dire : bon, ces UC, ce GNR, je vais

1 pouvoir détacher dix-huit (18). Donc je vends à
2 huit (8), j'ai dix-huit (18). Dix-huit (18), je
3 revends. Et j'ai peut-être même un petit un (1) en
4 plus, dépendamment du marché, du...

5 C'est peut-être comme ça qu'on devrait
6 acheter le GNR. En tous cas, si un industriel doit
7 acheter ou un rationnel doit acheter, un agent
8 rationnel, économique et rationnel, c'est comme ça
9 qu'il va voir. Qu'est-ce que je valorise? Comment?
10 Et ça me coûte...

11 Après, si un industriel, ou peu importe,
12 pas qu'un industriel, quelqu'un qui vous dit : bon,
13 moi, je vais prendre le GNR à moins trente (-30),
14 moins quarante (-40). Vous le vendez à vingt-cinq
15 (25), je vais le prendre. Ce n'est plus votre
16 risque, c'est le risque de l'industriel. Lui va
17 utiliser une partie pour le SPEDE. Le reste, il va
18 aller le mettre sur la RCP. S'il arrive à couvrir
19 le vingt-cinq (25), tant mieux. Peut-être qu'il va
20 arriver à trente (30), peut-être qu'il va arriver à
21 vingt (20), il va peut-être perdre... Votre risque,
22 vous le sortez comme ça. C'est-à-dire, vous
23 externalisez le risque.

24 Théoriquement - Monique Lambert me
25 corrigera si... - les choses vont se compenser.

1 Mais ça va requérir, oui, qu'une vraie
2 différenciation des GSR de votre portefeuille
3 d'approvisionnement, et peut-être même de comment
4 vous concevez avec maintenant le RCP, vos achats de
5 GSR.

6 Q. [56] Et pour bien comprendre, quand vous dites
7 que... on parle d'un prix justement pour les
8 industriels qui est évidemment en mesure de payer
9 au niveau du prix du gaz brun plus SPEDE, et peut-
10 être un peu... bon, un peu plus, et que le reste
11 serait compensé par les UC, donc je comprends que
12 cette proposition-là dépend de la prémisse que les
13 UC, s'ils sont valorisés adéquatement, vont
14 permettre de réduire la valeur du GSR, le prix de
15 la molécule à peu près à la hauteur du coût du gaz
16 de réseau?

17 R. Ce qu'on vous dit... parce que je ne peux pas faire
18 de projection - je vais repasser quand même le
19 micro à madame Nobert - dans la perspective non
20 technique envers la perspective un peu politique
21 des choses, ce qu'on vous dit c'est que si vous
22 voulez vendre du GSR, voilà le prix auquel un
23 industriel pourrait consentir pour acheter le GSR,
24 strictement soumis au SPEDE.

25 Maintenant, si l'autre réglementation SPEDE

1 évolue... on a préparé dans une bouteille, mais on
2 peut faire plein d'hypothèses, mais là, au jour
3 d'aujourd'hui, si votre problème c'est d'écouler du
4 stock, votre prix de GSR est le prix du GSR brun à
5 huit (8 \$) ou neuf dollars le gigajoule (9 \$ GJ) -
6 on peut refaire les calculs - le restant de
7 valorisation peut se faire sur le marché du RCP. Ce
8 qui va devenir ce marché-là, bien malin qui
9 s'avancerait sur dans cinq ans, dans dix ans, je ne
10 pourrais pas. Donc là, je donnerais à madame
11 Nobert...

12 Mme MONIQUE NOBERT :

13 R. Je voulais juste faire une précision dans le marché
14 du GSR aujourd'hui. C'est qu'un GSR qui est produit
15 d'un lieu d'enfouissement n'a pas le même valeur en
16 dollars le gigajoule qu'un GSR qui est vendu à
17 partir d'une usine de biométhanisation, parce
18 qu'ils ont deux, ici, très différents. Et d'abord,
19 chaque site ne vont pas recevoir un vingt (20 \$) ou
20 vingt-cinq dollars le gigajoule (25 \$/GJ).

21 Q. [57] Tout à fait d'accord. Bien en fait, puis peut-
22 être pour m'illustrer en... - je vais dire des
23 chiffres fictifs, là - mais si la valorisation des
24 UC est fait et que quand on considère c'est UC-là,
25 ça permet, disons, de réduire le prix du GSR à un

1 prix moyen de vingt dollars le gigajoule (20 \$/JG),
2 et que là, les industriels, eux, vous me dites,
3 bien, écoutez, eux, c'est à huit dollars (8 \$) ou à
4 neuf dollars (9 \$) ou à dix dollars (10 \$) qu'ils
5 en achèteraient du GSR, est-ce que votre
6 proposition, si on a vu que les UC, en prenant pour
7 acquis que les UC permettent seulement de réduire
8 le prix à vingt dollars (20 \$), est-ce que votre
9 proposition c'est de quand même, là, vendre à huit
10 (8 \$), neuf (9 \$) ou dix dollars (10 \$) aux
11 industriels et le cas échéant, si justement le
12 manque à gagner, est-ce que je comprends que ce
13 serait socialisé, en fait, en vertu du nouveau
14 règlement, socialisé aux industriels dans les
15 prochaines années, puisque c'est eux qui
16 n'atteindraient pas les seuils, en vertu du nouveau
17 règlement?

18 M. NAZIM SEBAA :

19 R. Alors, donc, c'est certainement pas moi qui vais
20 demander une socialisation de quoi que ce soit,
21 première des choses. Ce qu'on vous dit, ce n'est
22 pas ce que vous... on vous dit c'est ça la valeur
23 réelle aujourd'hui du GSR. Au-delà, vous passez
24 quelque chose que personne ne veut, qui n'a aucune
25 valeur. Je reprends ma... Vous une vendez une

1 Chevrolet au prix d'une Mercedes, ça ne marche pas.
2 Votre prix c'est le gaz brun. Là, vous allez avoir
3 de la demande. Le reste, on commande la
4 valorisation, ce qui va rester. Peut-être qu'il
5 faudra revoir les politiques d'achats de GSR.

6 Et dans un monde idéal, vous n'auriez
7 jamais dû acheter du GSR au-delà de ce que votre
8 demande demande. Ça, c'est dans un monde idéal. Vos
9 politiques d'achats ont généré cette situation.
10 C'est peut-être à cause du règlement, on peut
11 mettre ça sur le dos du règlement, mais c'est ça.
12 Mais ce qu'on vous propose, c'est : on vous dit,
13 voilà la valeur du marché, ce que le marché peut
14 valoriser le GSR au Québec aujourd'hui.

15 Q. [58] Je vous remercie. Donc, écoutez, je n'ai plus
16 de question du côté d'Énergir. Donc, merci au
17 panel.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci, Maître Thibodeau. Maître Cardinal.

20 Me AMÉLIE CARDINAL :

21 Pas de questions de mon côté non plus, merci.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Maître Legault.

24 Me LOUIS LEGAULT :

25 Pas de questions.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître Duquette?

3 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

4 Me LISE DUQUETTE :

5 Q. [59] J'en ai deux petites. Bien, enfin, petites. Je
6 voudrais juste revenir, pour commencer, sur votre
7 recommandation numéro 5, que maître Thibodeau vient
8 d'aborder. Je pense que c'est 5. Oui, c'est
9 l'affection des revenus des UC au solde historique.
10 Alors, je veux juste comprendre, voir si ma
11 compréhension est correcte. Alors, c'est dans ce
12 sens-là qu'elle est petite.

13 Alors, ma compréhension, c'est que
14 l'allocation prospective, tel que proposé par
15 Énergir, est pour réduire le coût du GSR afin
16 d'augmenter la demande volontaire et ainsi
17 d'essayer d'atteindre la fameuse parité ou
18 l'appariement entre les cibles du Règlement et la
19 vente du GSR volontaire, ce que vous qualifiez de
20 problème de fond, et diminuer ainsi la
21 socialisation des coûts du GSR. Alors, les revenus,
22 en ce sens-là, des UC, c'est des dollars qu'on
23 investit pour atteindre cet appariement, alors que
24 les seuils du Règlement continuent toujours
25 d'augmenter, là, et ça fait en sorte que les frais

1 de socialisation, eux aussi, là, si la tendance se
2 poursuivait de la même façon, augmenteraient
3 également.

4 Mais ce que je comprends donc de vos
5 membres, c'est que les problèmes économiques amenés
6 par le changement méthodologique sont tels qu'il
7 est quand même préférable d'allouer les sous ou les
8 sommes que les UC auraient engendrées en deux mille
9 vingt-quatre/deux mille vingt-cinq (2024-2025) et
10 deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-
11 2026), ça vaut quand même la peine de les passer
12 sur les frais de socialisation déjà acquis, plutôt
13 que d'essayer d'atteindre cet appariement par une
14 baisse de coût, alors que les seuils augmentent,
15 là, les cibles à atteindre augmentent.

16 M. NAZIM SEBAA :

17 R. C'est bien ça, Madame... Maître. Comme on l'a dit
18 un peu depuis ce matin, c'est la survie qu'on joue.
19 C'est le temps. On joue le temps. Cet argent, de
20 notre perspective, de notre fenêtre, serait mieux
21 de réduire la balloune que de réduire le tarif GSR,
22 parce que le tarif GSR... ce que ça va réduire, le
23 tarif GSR, le faire passer à vingt-cinq (25)... de
24 vingt-cinq (25) à vingt-quatre (24), ça ne changera
25 pas la donne. Il n'y aura aucun enclenchement

1 d'achat volontaire avec une baisse de cinquante
2 sous (50 ¢) ou de un dollar le gigajoule (1 \$/GJ).
3 Ça ne se fera pas.

4 Donc, ça réduirait, je comprends bien la
5 mécanique, je l'ai dit, ça réduirait, par ailleurs,
6 la socialisation l'année d'après ou enfin... mais
7 là, on joue... hélas, je n'aime pas dire ça, mais
8 on joue la survie. C'est-à-dire qu'en deux mille
9 trente-deux (2032), il ne va plus y avoir grand
10 monde. Même avec le nouveau règlement où il n'y
11 aura plus de socialisation du tout en deux mille
12 trente-deux/deux mille trente-trois (2032-2033),
13 selon les prévisions, selon les estimations, mais
14 est-ce qu'il y aura du monde pour ne plus subir de
15 socialisa... la question, elle se pose aussi
16 crûment. Je suis désolé de la poser comme ça, mais
17 ce n'est même pas une vue de l'esprit, c'est une
18 réalité.

19 Est-ce qu'on sera là en deux mille trente-
20 deux (2032)? Il n'y aura plus Nazim Sebaa de
21 l'ACIG, parce qu'il n'y aura plus d'ACIG s'il n'y a
22 plus de... je viendrai peut-être en auditeur libre
23 pour suivre la suite, sans pouvoir dire quelque
24 chose. Mais on n'ira pas plus loin. Il faut
25 vraiment le voir comme ça. Est-ce qu'on va être là

1 en deux mille trente-deux (2032)? C'est la
2 question. Dans quelle mesure on va être là? À
3 moitié, un quart... c'est la... elle se pose comme
4 ça, hélas. Mais sinon, pour la compréhension, oui,
5 Maître, c'est bien ça.

6 Q. [60] Merci. Pour la dernière question que maître
7 Thibodeau posait, il y a fait allusion, mais le
8 mécanisme de cession. Est-ce que ce n'est pas un
9 mécanisme qui serait plus simple à mettre en place,
10 que le mécanisme en trois paliers, là, que vous
11 proposez? Et tout ce qui vous manquerait, c'est la
12 connaissance des IC par producteur, pour que la
13 cession fonctionne. Est-ce qu'on peut s'entendre
14 que la cession serait plus simple que votre
15 solution?

16 M. DAVID BEAUVAIS :

17 R. Oui, bien moi je vais m'essayer. Non, mais
18 l'argument de monsieur Sebaa sur le fait qu'un
19 tarif c'est pour commercialiser quelque chose à
20 plus grande échelle, c'est attrayant, on achète,
21 puis... Donc, pour les industriels, j'imagine que
22 ça peut être simple aussi. Ceux qui sont informés,
23 habitués. Ceux qui ont des équipes à l'interne.
24 Mais on veut faire baisser les prix de
25 socialisation. Puis pour l'avoir vécu, moi, à

1 travailler dans le domaine disons avec des
2 bâtiments, bien, les propriétaires de bâtiments,
3 eux, c'est beaucoup plus simple de voir un tarif
4 pour se décarboner, un grand groupe, que de rentrer
5 dans une négociation. Donc, un tarif c'est beaucoup
6 plus... démocratique, à quelque part. Tu peux
7 rejoindre un plus grand volume de gens, un message
8 un peu plus clair. Donc, ça permet le tarif actuel
9 de gaz de source renouvelable... ça permet de le
10 modéliser différemment.

11 Q. **[61]** Et, à moins que je n'aie pas très bien compris
12 votre proposition, dans ce que vous proposez ou
13 ceux qui sont très, très négatifs, c'est quand même
14 le client qui irait commercialiser les UC?

15 R. Oui, bien...

16 Q. **[62]** Donc, ce n'est quand même pas simple. Je veux
17 dire, ce n'est pas à la portée de tout le monde. Si
18 vous trouvez qu'un tarif plutôt que la cession,
19 c'est compliqué, il me semble qu'aller sur le
20 marché des UC, ce n'est pas nécessairement beaucoup
21 plus simple qu'une cession par rapport à un tarif.

22 Mme MONIQUE NOBERT :

23 R. Sauf que quelqu'un qui a une obligation RCP, qui va
24 prendre le droit de faire la création d'une UC, il
25 va le garder parce que, lui, a une obligation.

1 D'abord, il va éviter d'aller se pointer vers le
2 marché en achetant le GSR avec les droits de créer
3 les UC lui-même. Il le fait quand même. Un
4 fournisseur principal dans le RCP, il a des
5 obligations et il a aussi des activités où, lui,
6 crée des UC pour couvrir son obligation. D'abord,
7 ce n'est pas une activité additionnelle qu'il doit
8 faire. Il le fait. Il est en train de le faire
9 quand même.

10 Quelqu'un qui n'a pas une obligation
11 directe de RCP n'a pas nécessairement à vouloir
12 acheter le GSR avec le droit de créer une UC. À
13 moins qu'il veule volontairement rentrer dans le
14 marché lui-même et s'engager avec le risque. Il y a
15 un risque, évidemment. Si lui, il n'a pas une
16 obligation puis il décide de faire la création
17 d'une UC, il prend le risque que le marché peut
18 descendre, qu'il peut être perdant. Ça, c'est un
19 autre enjeu total. Moi, je dirais que quelqu'un qui
20 n'a pas une obligation ne devrait pas s'aventurer à
21 prendre les droits des UC parce qu'il y a un risque
22 de marché associé avec.

23 Q. **[63]** O.K. Juste me rappeler parce que, là, je... Un
24 fournisseur principal, c'est quelqu'un qui est
25 un...

1 R. Quelqu'un qui est obligé. Il a une obligation au
2 RCP pour réduire son intensité carbone de ses
3 produits, soit qu'ils soient importés, l'essence ou
4 le distilleur, qu'ils soient importés au Canada ou
5 qu'ils soient produits et consommés au Canada.

6 Q. [64] Oui. Alors, les trois membres de l'ACIG sont
7 venus, ce matin, que ce soit ArcelorMittal ou que
8 ce soit les gens de l'usine au Témiscouata, ne sont
9 pas des fournisseurs principaux. Donc, la solution
10 ne s'appliquerait pas nécessairement pour eux?

11 M. NAZIM SEBAA :

12 R. Sauf s'ils veulent y aller d'eux-mêmes sur le
13 marché.

14 Q. [65] Oui, comme Énergir le fait.

15 R. Comme Énergir le fait, c'est ça.

16 Q. [66] Mais à ce moment-là, ils pourraient passer,
17 procéder par la cession, acquérir et puis vendre
18 eux-mêmes les UC sur le marché aussi, si les UC
19 viennent, bien sûr, avec la cession du GNR?

20 R. La cession, on est d'accord - en plus, c'est nous
21 qui l'avons demandée - le transfert des droits et
22 tout ça, est à négocier déjà. C'est une négociation
23 entre deux, voire trois parties. Je ne sais pas
24 comment ça va se faire si ça doit se faire. Là, ce
25 qu'on essaie de dire, c'est : donnez les options,

1 construisez bien ce marché, les gens viendront.
2 C'est toujours comme ça. Si l'offre est convenable,
3 si l'offre adresse des besoins spécifiques, ça
4 marche.

5 Maintenant, je comprends que... Et ce n'est
6 pas péjoratif. On avise chez les distributeurs, on
7 fait une solution homogène pour tout le monde, que
8 vous êtes à cent mètres cubes (100 m³) par année ou
9 à deux cent cinquante millions (250 Mm³) par année,
10 c'est la même solution. On a ce problème-là dans
11 l'efficacité énergétique. On a ce problème-là
12 maintenant dans le GNR, alors que la bonne solution
13 est... Je sais que c'est compliqué et je sais que
14 ça peut être complexe, mais il nous faut des
15 solutions quasi personnalisées.

16 Il faut connaître vos besoins, connaître
17 vos clients et leur offrir la solution à leurs
18 besoins. Le distributeur offre une solution de
19 distribution de gaz, ils savent faire ça très bien,
20 ils ploguent les tuyaux, vous avez votre gaz et
21 encore là, c'est homogène pour tout le monde, le
22 même besoin, différence de pression seulement,
23 c'est tout ce qui doit changer, si ma compréhension
24 n'est pas très erronée.

25 Maintenant, on a quelque chose de nouveau,

1 un problème d'ordre totalement nouveau qu'on essaie
2 de régler avec des outils désuets. O.K. Il nous
3 faut de nouveaux outils. Il faut au moins les
4 envisager. Ça va créer peut-être des décalages au
5 début, mais si on crée cette dynamique, je vous
6 donne les choses... C'est comme si on va aller, je
7 ne sais pas, acheter un complet, vous prenez la
8 manche droite, là. Non, j'ai besoin d'un complet,
9 complet. Je n'ai pas besoin de faire du patchwork.
10 Non, j'ai besoin d'une solution pour moi, à ma
11 taille. C'est ça le sens.

12 C'est pour ça que j'ai dit en conclusion
13 que on n'a pas la prétention de régler le problème,
14 mais on vous dit « essayez, « essayons ». On veut
15 avoir une discussion réelle, un test lisible. Ça
16 peut marcher comme ça peut être totalement hors de
17 propos. Tant qu'on n'a pas testé, on n'a pas le jeu
18 de données suffisant et faire toutes les
19 simulations. Et il faut aussi accepter de
20 transférer les bénéfices aussi environnementaux aux
21 clients. Il n'y a pas juste un acteur qui se
22 prévaut des réductions dans ces rapports-là, et
23 toute la clientèle qui a payé pour ça n'a rien du
24 tout derrière aussi. Il y a cette équité. On vous
25 l'a mis dans la preuve. Il y a cette notion

1 d'équité. On paie votre GSR, votre décarbonation,
2 mais on n'a rien à la fin. Ça ne peut pas
3 fonctionner juste comme ça. Donc, on a besoin de...
4 hélas, si c'est trop contraignant, mais on a besoin
5 de plusieurs outils pour arriver à rendre le GSR
6 assez attrayant.

7 Q. [67] Merci. Ma dernière question va être sur votre
8 recommandation numéro 1. Alors, votre
9 recommandation numéro un est de prendre acte qu'il
10 y a un problème de fond et que... donc, prendre
11 acte que la proposition traite des effets et non
12 des causes. Là, ce que vous voudriez que l'on fasse
13 - je veux juste bien comprendre - c'est qu'on dise,
14 bon, le règlement a été... le Règlement s'est fait,
15 s'est pris... vous avez fait rapport à l'analyse
16 d'étude d'impact réglementaire de deux mille dix-
17 neuf (2019), je pense, et puis vous voudriez qu'on
18 dise que le règlement ne rend pas les effets ou les
19 effets escomptés. Parce qu'on pensait... l'analyse
20 d'impact disait : il y a beaucoup de GNR pas cher,
21 et donc on peut faire ce règlement-là... La
22 prémisse de « beaucoup de GNR pas cher » - et le
23 pas cher à l'époque, j'y vais de mémoire, mais
24 c'était entre le cinq et dix dollars du JG
25 (10 \$/JG). On a dépassé ces montants-là. Vous

1 voudriez que l'on dise que cette prémisse-là ne
2 s'est pas réalisée et qu'en conséquence le
3 règlement n'est pas fondé?

4 M. DAVID BEAUVAIS :

5 R. Il y a deux variables. Il y a le « pas cher » et il
6 y a la demande volontaire. On voyait plus de
7 demandes volontaires dans les études précédentes.

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

9 M. NAZIM SEBAA :

10 R. Écoutez... j'aimerais bien que vous fassiez ça,
11 mais je ne vais pas pouvoir demander non plus à la
12 Régie quoi écrire ou quoi dicter. Il faut respecter
13 quand même une certaine distance. Je l'ai dit en
14 ouverture, il faut bien que quelqu'un le dise,
15 qu'il se mouille et qui dise « ça ne marche pas ».
16 À date, ça ne marche pas. Maintenant - là, je
17 risque de me faire rabrouer vraiment par ma
18 procureure - maintenant, je ne sais pas jusqu'où la
19 Régie pourrait aller avec sa loi sur ça. Ici, on ne
20 lui demande pas un avis. Le dossier, c'est un
21 dossier technique. C'est pour ça qu'on demande que
22 vous preniez acte que, là, on est en train de faire
23 du replâtrage de quelque chose qui ne fonctionne
24 pas. C'est ça, la première recommandation.

25 Maintenant, si la Régie peut aller plus

1 loin, si vous estimez que le risque pour l'économie
2 réel, que... ça sera à vous de le définir. Nous on
3 a essayé de vous démontrer que le risque
4 économique, industriel et environnemental, par-
5 dessus le marché, est réel. Je ne pourrais pas vous
6 influencer plus, Maître. Je ne veux pas...

7 Q. [69] Je veux juste bien comprendre votre point.
8 Alors, ce que je comprends, c'est qu'on est dans
9 une société de droit, il faut respecter les lois et
10 les règlements, mais vous aimeriez qu'on fasse le
11 constat que si on respecte le règlement, bien, ça
12 va nous amener à économiquement nous tirer dans le
13 pied continuellement.

14 R. Je n'aurais pas pu dire mieux. Merci.

15 Q. [70] C'est bon. Je vous remercie. Ça va être
16 l'ensemble de mes questions.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci, Maître Duquette. Je n'aurai pas de
19 questions. Maître Hamelin, avez-vous un
20 réinterrogatoire ou voulez-vous rabrouer monsieur
21 Sebaa?

22 Me PAULE HAMELIN :

23 Je vais faire ça en privé. Non, je n'ai pas de
24 réinterrogatoire. Juste peut-être pour la
25 formation, je reviendrai un peu sur le cadre de la

1 recommandation numéro 1 dans le cadre de ma
2 plaidoirie, là, expliquer le contexte de tout ça
3 par rapport aux attentes qu'on avait dans l'ancien
4 dossier tarifaire, la problématique de la demande
5 volontaire. Donc, c'est plus dans ce contexte-là de
6 reparler en amont de la problématique, donc je
7 reviendrai là-dessus, puis aussi sur la question de
8 la cession, dans le contexte des CFT, c'est
9 vraiment dans un contexte d'invendus. Donc, je
10 reviendrai également là-dessus en plaidoirie. Mais
11 sur ce, je n'ai pas de réinterrogatoire.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Hamelin. Donc, les témoins sont
14 libérés. Je vois maître Neuman s'approcher.
15 J'allais rendre une décision, mais je vais... C'est
16 peut-être sur autre chose.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 C'est sur autre chose. Simplement au niveau de
19 l'intendance. Je regarde comment l'horaire
20 progresse. Et comme vous savez, notre témoin,
21 monsieur Schiettekatte, est à l'extérieur. Donc,
22 j'ai communiqué avec lui. Il serait disponible...
23 Parce que ce qui était prévu, c'était demain après-
24 midi. Mais il serait disponible demain matin si
25 c'est ce que la Régie souhaite. Et ça semble

1 correspondre à peu près à la séquence de la
2 progression des...

3 LE PRÉSIDENT :

4 On verra la progression du calendrier. Mais c'est
5 apprécié de savoir que monsieur Schiettekatte est
6 disponible à n'importe quel moment demain.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui. D'accord. En autant qu'il le sache un peu
9 d'avance...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Oui, oui, oui.

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 ... pour qu'il puisse arranger son set-up.

14 LE PRÉSIDENT :

15 On pourra aviser en fin de journée aujourd'hui.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Merci bien.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Et pour ce qui est de la question que vous nous
20 avez posée en début d'audience pour ramener le
21 témoin pour le projet de règlement, donc, la Régie
22 n'accueillera pas votre demande. On va rejeter
23 votre demande puisque le projet de règlement ne
24 fait pas partie des sujets de l'audience. Mais si
25 vous voulez l'aborder dans votre plaidoirie, il n'y

1 a aucun problème. Merci, Maître Neuman. Merci,
2 Messieurs, Madame, vous êtes libérés. Je vois
3 maître Paquette s'approcher.
4 Me GENEVIÈVE PAQUET :
5 Bonjour, Monsieur le Président. Simplement comme
6 une question d'intendance. Là, je vois que ça
7 avance à grands pas. Puis le GRAME était prévu
8 lundi matin. Donc, je ne sais pas s'il y avait une
9 chance qu'il passe cet après-midi, mais on serait
10 disponible demain évidemment. Simplement pour
11 aviser mon analyste si vous comptez... Parce que,
12 avec la situation de l'analyste du RTIÉÉ, il y
13 aurait comme un décalage. On voulait juste
14 confirmer qu'il y avait une chance ou pas que le
15 GRAME passe cet après-midi selon vos prévisions.
16 LE PRÉSIDENT :
17 Cet après-midi, je pense que non.
18 Me GENEVIÈVE PAQUET :
19 D'accord.
20 LE PRÉSIDENT :
21 Mais demain possiblement.
22 Me GENEVIÈVE PAQUET :
23 Oui, on sera prêt pour demain certainement.
24 LE PRÉSIDENT :
25 Parfait.

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Maître Cadrin, Monsieur Raymond. La présentation de
5 monsieur Raymond nous empêche d'aller luncher.

6 Alors, c'est vous qui séparez entre la présentation
7 et le lunch.

8

9 **PREUVE AHQ-ARQ**

10

11 Me STEVE CADRIN :

12 Bonjour. Je suis accompagné évidemment de monsieur
13 Raymond qui est tout prêt pour parler avec vous
14 également. On pourra peut-être assermenter monsieur
15 Raymond quand vous êtes prêt.

16

17 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
18 troisième (23e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

19

20 MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergie, ayant
21 une place d'affaires au 110-2200, rue Harriet-
22 Quimby, ville Saint-Laurent (Québec);

23

24 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
25 solennelle, dépose et dit :

1 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

2 Q. [71] Je pense que nous avons déjà déposé tous les
3 documents par le biais des déclarations sous
4 affirmation solennelle. Il y a simplement un petit
5 ajout, dans le fond votre présentation
6 d'aujourd'hui qui porte la cote C-AHQ-ARQ-0028.
7 Est-ce que c'est un document que vous avez préparé,
8 Monsieur Raymond, et que vous pouvez déposer
9 aujourd'hui pour vous?

10 R. Oui.

11 Q. [72] Merci. Ça compléterait de notre côté sur cette
12 lancée pré-lunch.

13 R. Bonjour, Madame et Messieurs les Régisseurs.
14 Habituellement, certains pensent que je prends plus
15 de temps que prévu, mais vous m'avez eu au mot
16 « lunch ». Alors, vous allez voir que ça devrait
17 aller assez vite.

18 Si on a... oui, on a... peut-être le mettre
19 en mode « présentation », Maître Cadrin. Ah, voilà.
20 Il faut tout lui dire. Alors, donc, à la page 2.
21 Bon, je ne vous surprendrai pas de vous dire qu'il
22 y a comme deux sujets : le sujet 2 et le sujet 3.
23 Alors, ça va faire l'objet de la présentation. Et
24 puis on va déjà au sujet 2.

25 Bon, petite introduction. Souvent, parfois,

1 quand on a un dossier comme celui-là, on essaie de
2 comprendre la mécanique et on peut se donner des
3 images ou des analogies. Alors, l'analogie qu'on a
4 trouvée dans ce dossier-là, c'est que si on
5 regarde, dans le fond, la recommandation numéro 1,
6 c'est que dans ce dossier-là, on paie nos... on va
7 dire nos coûts de socialisation avec une carte de
8 crédit, O.K., qu'on peut... Donc, on paie avec la
9 carte de crédit, puis on peut régler la carte de
10 crédit deux ans plus tard. O.K.

11 Alors, la première proposition, c'est de
12 dire : « Bien là, on devrait régler... ne pas
13 utiliser la carte de crédit et payer tout de suite
14 pour nos frais de socialisation, au lieu de payer à
15 l'année t + 2. » Donc, première recommandation
16 d'Énergir, c'est de dire : « Prenons la carte de
17 crédit puis mettons-la dans la déchiqueteuse pour
18 ne plus l'utiliser. » Alors, ça veut dire qu'on va
19 payer tout de suite pour les frais de socialisation
20 et non pas attendre dans deux ans. Ça, c'est la
21 première chose qu'on a compris dans notre image. Et
22 c'est la proposition... le sujet, le premier sujet.
23 Nous sommes donc favorables à la méthode proposée
24 de calcul des frais de socialisation sous réserve
25 de la recommandation numéro 2.

1 Alors, ici, on a une valeur prévisionnelle
2 pour l'année t, qui est déterminée environ huit
3 mois avant le début de l'année. C'est-à-dire que,
4 par exemple, pour la cause tarifaire vingt-
5 six/vingt vingt-sept (2026-2027), on va intégrer ce
6 qu'Énergir pense comme prévisions pour les frais de
7 socialisation et ils vont être payés, dans le fond,
8 sur l'année vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-
9 2027). Fait que quand je dis, au lieu d'utiliser
10 une carte de crédit pour reporter de deux ans notre
11 paiement, bien, on va le payer en vingt vingt-
12 six/vingt vingt-sept (2026-2027) les frais de
13 socialisation, basés sur la prévision d'Énergir.
14 C'est ce qui est nouveau ici dans ce sujet-là.

15 Si on passe à la deuxième recommandation.
16 Alors, ici, maintenant qu'on a arrêté d'utiliser la
17 carte de crédit, il faut payer le solde de la carte
18 de crédit. O.K. Alors, ce solde-là, est-ce qu'on va
19 le payer sur un an, deux ans, trois ans, quatre ans
20 jusqu'à six ans? Et nous, nous avons fait certaines
21 analyses, et puis notre préférence, c'est quatre
22 ans, comme vous pouvez le voir, là, à la pièce...
23 dans notre mémoire aux pages 8 à 12, mais aussi à
24 la pièce C-AHQ-ARQ-0026, qui est la réponse à la
25 demande de renseignements de la Régie.

1 Alors donc, sans lire cette recommandation-
2 là, et comme je vous dis, on a présenté un certain
3 nombre de tableaux pour montrer que c'était celle
4 qui, pour nous, était la plus lisse et aussi qui
5 rencontrait un peu les objectifs de nos clients,
6 qui sont... qui ressemblent un peu à ceux de
7 l'ACIG, qui disent : « Bien, on essaie de survivre,
8 là, hein, puis essayons de reporter le plus
9 possible un certain nombre de paiements, déjà qu'on
10 commence à devoir payer tout de suite et non dans
11 deux ans. » Alors, première chose qui nous ajoute
12 des frais. Ici, comme j'ai dit, il faut payer ce
13 solde-là sur un certain nombre d'années.

14 Alors, si on va aux fameux UC. Alors, les
15 UC, encore là, dans notre analogie, c'est qu'à
16 chaque fois qu'on achète un... un frais de
17 socialisation, bien, on a une... des points qui
18 arrivent avec ça, des points de fidélisation. O.K.
19 On a des points de fidélisation, qu'on ait payé
20 tout de suite ou plus tard avec notre carte de
21 crédit, mais on a des points où... Pensons à une
22 carte Inspire à la SAQ, là. Et, par contre, les
23 points, on ne peut pas les utiliser tout de suite.
24 O.K. On les a mérités, on a payé pour, mais il faut
25 attendre deux ans pour en bénéficier. O.K.

1 Alors, on voit que là il y a comme...
2 tantôt, on est passé de $t + 2$ à t pour le paiement
3 de nos frais de socialisation, puis maintenant,
4 bien, les coupons ou les points qui viennent avec,
5 bien, eux, on les reporte à $t + 2$.

6 Donc... O.K. Alors, notre recommandation
7 numéro 3 modifiée, où on recommande à la Régie
8 d'approuver la proposition d'Énergir sur la
9 valorisation des UC, mais en remettant à la
10 clientèle à l'année $t + 1$ les revenus nets issus de
11 la vente des UC prévus pour l'année t , quatre mois
12 réels ou plus et huit mois réels ou moins. Dans les
13 prochaines diapo, on va vous expliquer ce qu'on
14 entend par là.

15 Alors, à la page suivante, donc, Énergir
16 propose de remettre à la clientèle les revenus nets
17 issus de la vente des UC seulement à la suite de
18 leur réalisation. Ce qu'on retrouve dans la pièce
19 B-0017, là, qui est sur vraiment la description de
20 tout ça. Et on a confirmé lors de l'audience que,
21 par exemple, je prends encore, là, des années, là,
22 pour qu'on se comprenne, mais pour la cause
23 tarifaire vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-
24 2027), il y a le quatre mois réel de l'année vingt
25 vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026), là,

1 d'octobre à janvier, qui vont être remis à la
2 clientèle. Les huit mois réels qu'on est en train
3 de vivre présentement vont être remis à la
4 clientèle dans la cause vingt vingt-sept/vingt
5 vingt-huit (2027-2028), donc t + 2. Alors, c'est la
6 proposition d'Énergir, là, de façon qu'on a
7 compris.

8 Alors, si on va à la prochaine. Alors, bon,
9 on a bien compris que faire une prévision de
10 revenus nets issus des UC, ça pouvait être plus
11 compliqué, puis surtout au début, on n'est pas trop
12 sûr et il y a de la volatilité. Alors, on reconnaît
13 ça. Donc, on reconnaît donc que si on avait
14 recommandé une prévision pour l'année t, O.K., qui
15 aurait dû être faite huit mois avant le début de
16 l'année t, et vingt (20) mois avant la fin de
17 l'année t, on comprend que pour l'instant, ce n'est
18 pas praticable. Mais on a quand même souligné
19 « pour le moment », c'est-à-dire que si on pouvait
20 faire cette prévision-là, ce serait l'idéal, un peu
21 comme on le fait pour les frais de socialisation.
22 Alors, on reconnaît que pour l'instant, ce n'est
23 pas praticable. Donc, cette prévision de revenus
24 nets issus de la vente des UC est basée sur les
25 références qu'on vous donne là.

1 Par contre, à la prochaine... Par contre,
2 si on fait une prévision de l'année t en cours
3 d'année, c'est-à-dire que si je voulais faire une
4 prévision pour vingt vingt-six/vingt vingt-sept
5 (2026-2027) des revenus nets... des revenus nets
6 issus des UC, bien, j'aurais mon quatre mois
7 réel... Je dis « au moins », parce que quand on
8 fait la prévision, comme Énergir nous a dit, ils
9 vont déposer le dossier autour du quatorze (14)
10 mai, là, bien, on a... oui, on a le réel jusqu'en
11 janvier, mais on a probablement une meilleure idée
12 aussi de ce qui s'est passé en février, mars,
13 avril. Bon. Alors, tout ça pour dire que ce qu'on
14 dit ici, c'est : pour la cause vingt vingt-
15 six/vingt vingt-sept (2026-2027), faites une
16 prévision de ce qui s'est passé dans l'année
17 courante et utilisez cette prévision-là sur douze
18 (12) mois et non seulement le réel sur quatre mois.

19 Alors, ce qui m'amène à ouvrir une
20 parenthèse. J'ai bien aimé la réflexion de maître
21 Neuman hier et j'avais un peu la même. Ici, ce
22 qu'Énergir nous dit, bien, je vais vous faire... je
23 vais vous... pour l'année t + 1 qui est vingt
24 vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027)... c'est-à-
25 dire l'année t qui est vingt vingt-six/vingt vingt-

1 sept (2026-2027) - je m'excuse - on va reconnaître,
2 on va vous rembourser les revenus nets issus des UC
3 pour le quatre mois réel, mais la prévision sur
4 huit mois va être de zéro. O.K. Alors, une
5 prévision... de ne pas faire de prévision, comme
6 maître Neuman l'a bien dit, c'est de supposer une
7 prévision de zéro.

8 Alors, la prévision de zéro, alors qu'on a
9 eu quatre mois réel de revenus nets issus des IC et
10 qu'on prévoit huit mois à zéro, bien, selon nous,
11 c'est une prévision hautement biaisée, parce qu'on
12 peut penser qu'il va y en avoir d'autres UC,
13 d'autres revenus d'UC qui vont se passer entre
14 janvier vingt vingt-six (2026) et le trente (30)
15 septembre vingt vingt-six (2026). Alors, quand
16 Énergir nous dit : « Bien, je vais supposer que
17 c'est zéro », bien, on peut penser que ce n'est pas
18 la meilleure prévision.

19 O.K. Alors... Puis un peu comme maître
20 Neuman a dit : « Je pense qu'à chaque fois que je
21 viens ici, puis ça fait au-dessus d'une
22 cinquantaine de fois, j'ai probablement toujours
23 utilisé le mot "prévision" dans mes témoignages. »
24 Alors, ici, on fonctionne avec des prévisions, puis
25 on essaie toujours de fonctionner avec la meilleure

1 prévision. On a eu la même discussion il n'y a pas
2 longtemps sur les prévisions centrées. On l'a
3 souvent. Alors, on est d'avis qu'une prévision de
4 zéro sur les huit derniers mois de l'année
5 courante, ce n'est pas une prévision centrée.

6 Par contre, on dit : « Bien, pour cette
7 prévision en cours d'année, là, qui couvrirait les
8 huit derniers mois de l'année courante, Énergir
9 pourrait recommander une valeur conservatrice en
10 fonction de diverses incertitudes qu'il pourra
11 justifier. »

12 Alors, comme à chaque fois qu'Énergir où
13 d'autres font des prévisions, bien, ils nous
14 disent : « Voici la prévision centrée. Voici un cas
15 faible. Voici un cas fort. » Et peut-être qu'ils
16 pourraient dire : « Bien, pour les besoins, pour
17 les fins d'établir les frais de... - pardon - les
18 revenus issus d'UC pour l'année courante à
19 rembourser dans l'année suivante, bien, on a fait
20 une prévision et on va utiliser un pourcentage de
21 cette prévision-là de façon pour être plus
22 prudents. Puis peut-être qu'au cours des années, ce
23 pourcentage-là d'incertitude pourra changer. » Un
24 peut comme on le fait dans n'importe quelle
25 prévision, que ce soit pour n'importe quel des

1 assujettis ici devant la Régie.

2 Ça fait le tour. Alors, donc, pour
3 conclure, dans le fond, ce qu'on dit, c'est
4 que : oui, dans certains cas, on trouve qu'il y a
5 une logique à payer un peu plus que dans la
6 nouvelle proposition qu'avant, mais si on peut
7 avoir de l'aide avec les revenus issus des UC le
8 plus rapidement possible, bien, ça aiderait à
9 avaler un petit peu la pilule qu'on doit avaler.
10 Merci.

11 Me STEVE CADRIN :

12 On fait le tour du lunch au complet. Alors, on est
13 disponibles pour les questions.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Oui, je vois maître Neuman qui s'approche.

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Messieurs
18 les Régisseurs. Dominique Neuman pour le RTIEÉ.

19 Q. **[73]** Bonjour aux témoins. Alors, nous vous
20 remercions pour les références aux propos que nous
21 avons tenus dans le contre-interrogatoire
22 concernant l'année t pour la recommandation
23 numéro 3 concernant l'année t + 1.

24 Pour ce qui est de l'année t elle-même,
25 donc l'année qui commence le premier (1er) octobre

1 deux mille vingt-six (2026), pour cette année-là,
2 est-ce que vous seriez d'accord de prendre une
3 prévision basée sur les meilleures hypothèses
4 possibles, hypothèses conservatrices même s'il le
5 faut, pour que ce ne soit pas zéro pour l'année t?

6 R. Ah, nous étions tentés de faire cette
7 recommandation-là. Donc, avec ce que je viens
8 d'expliquer, qu'on peut toujours avoir une
9 prévision qui est meilleure que la prévision zéro,
10 ce serait effectivement quelque chose avec lequel
11 on serait bien à l'aise. Sauf qu'on a essayé
12 d'arriver avec une position un peu plus mitoyenne,
13 étant donné que... ayant bien compris la difficulté
14 de faire les prévisions, là, avec un mécanisme ou
15 un phénomène qui est dans ses premières années.

16 Alors, c'était, dans le fond, une position
17 mitoyenne, mais si la Régie décidait de
18 dire : « Bien, on va aussi recommander une
19 prévision pour l'année t, un peu comme on le fait
20 pour les... dans la nouvelle approche sur les coûts
21 de socialisation », bien, nous serions encore plus
22 heureux.

23 Mais sachant que l'incertitude, si Énergir
24 avait à faire cette prévision-là pour l'année t,
25 qu'il la fait vingt (20) mois à l'avance pour le

1 dernier mois de la période, bien, ce serait normal
2 qu'il nous disent : « J'ai une plus grande
3 incertitude sur cette prévision de l'année t que
4 celle de l'année $t + 1$ quand je suis dans
5 l'année t ».

6 Alors, oui, par principe, on serait
7 entièrement d'accord, mais on a voulu être
8 raisonnable dans notre recommandation.

9 Q. [74] O.K. Je vous remercie. Et donc, votre
10 proposition actuelle, c'est que pour t , l'année t ,
11 ce serait zéro?

12 R. C'est, comme j'ai dit, notre proposition actuelle
13 dans un esprit de conciliation.

14 Q. [75] O.K. Mais vous reconnaissez...

15 R. Mais théoriquement...

16 Q. [76] ... on a déjà des données, on a déjà vendu des
17 UC dans le passé. Il y a des chiffres, il y a...
18 qui ne sont pas de zéro.

19 R. Non, non, ceux qu'on a vendu sont... selon ma
20 compréhension, ceux qui sont vendus d'ici... en
21 janvier vingt vingt-six (2026), ils vont être remis
22 dans la cause vingt vingt-six/vingt vingt-sept
23 (2026-2027). Ils vont être remis à la clientèle.

24 Q. [77] O.K. O.K.

25 R. Alors...

1 Q. **[78]** Mais on a déjà quelque chose qui nous permet
2 d'établir pour...

3 R. Ah...

4 Q. **[79]** ... une valeur autre que zéro pour l'année t?

5 R. Je suis d'accord avec vous. Je suis d'accord avec
6 vous. Pour, dans le même principe que j'ai dit
7 tantôt, si on voulait faire une prévision pour
8 l'année t, je serais... on ne serait pas contre.
9 Mais ce n'est pas, comme j'ai dit, dans une
10 recommandation conciliante, on ne le demande pas
11 expressément, mais on ne serait sûrement pas contre
12 si c'était le cas.

13 Q. **[80]** Et vous reconnaissez aussi qu'en cas de tout
14 écart irrécupérable, il y a un processus qui permet
15 de récupérer l'écart pour une année, pendant une
16 année ultérieure?

17 R. Tout à fait.

18 Q. **[81]** O.K. O.K. Alors, je vous remercie beaucoup.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a d'autres
21 intervenants qui ont des questions? Maître
22 Thibodeau?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Il n'y a pas de question du côté d'Énergir. Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître Cardinal?

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

4 Q. [82] Oui, bonjour. Juste une question de précision.

5 Si on peut revenir à votre... la planche numéro 6,

6 s'il vous plaît. Donc, on voit, là, votre

7 recommandation numéro 3, puis là, vous reprenez la

8 position d'Énergir. Donc, on voit :

9 Énergir propose de remettre à la

10 clientèle les revenus nets issus de la

11 vente des UC seulement à la suite de

12 leur réalisation.

13 Et là, vous avez quatre mois réels de l'année t

14 remis à l'année t + 1. Et ensuite, quatre [sic]

15 mois réels de l'année t remis à l'année t + 2.

16 Est-ce que ça ne devrait pas être plutôt quatre

17 mois... huit mois prévus ou moins?

18 R. Non. Enfin, bon, merci de me permettre de... O.K.

19 Alors, encore là, on peut parler de t, t + 1,

20 t + 2, mais je vais ramener ça à les années dont

21 on... Alors, ici, on est dans vingt vingt-

22 cinq/vingt vingt-six (2025-2026). On a une cause

23 tarifaire pour vingt vingt-six/vingt vingt-sept

24 (2026-2027). D'accord? Alors, vingt vingt-six/vingt

25 vingt-sept (2026-2027) serait notre année...

1 Première année t + 1, quatre mois. C'est ça. Vingt
2 vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027) serait notre
3 année t + 1.

4 Donc, dans vingt vingt-six/vingt vingt-sept
5 (2026-2027), ce qu'Énergir nous dit, c'est qu'ils
6 vont remettre à la clientèle les revenus nets issus
7 des IC, pour la période du premier (1er) octobre
8 vingt vingt-cinq (2025) au trente et un (31)
9 janvier vingt vingt-six (2026). Alors, c'est le
10 premier petit boulet, là, petit tiret. Quatre mois
11 réel. Donc, les revenus nets issus de cette
12 période-là, que je viens de vous nommer, vont nous
13 être remis à la clientèle en vingt vingt-six/vingt
14 vingt-sept (2026-2027).

15 Après janvier, Énergir continue à générer
16 des revenus nets à la suite, issus des UC, entre
17 janvier... entre le premier (1er) février vingt
18 vingt-six (2026) et le trente (30) septembre vingt
19 vingt-six (2026). Alors, c'est mes huit mois. Quand
20 ces mois-là vont être réels... Présentement, ils ne
21 le sont pas. Quand ils seront réels, ils vont être
22 remis à la clientèle dans la cause vingt vingt-
23 sept/vingt vingt-huit (2027-2028), qui est la
24 t + 2. Ça, c'est ce qu'Énergir propose.

25 Nous, ce qu'on propose, c'est, pour ce huit

1 mois-là réel, on change le mot « réel » pour
2 « prévu » et on dit : aujourd'hui, ou le premier
3 (1er) février ou aujourd'hui, avant qu'Énergir
4 dépose sa cause le quatorze (14) mai - ça peut
5 être, comme j'ai dit, en février - bien, Énergir
6 s'assoie puis dit : « O.K. On a vu qu'on a quatre
7 mois réels qu'on connaît. À mesure qu'on avance, on
8 va continuer à engranger des revenus nets issus de
9 la... issus des UC. Alors, faisons une prévision
10 aujourd'hui en vue de dépôt le quatorze (14) mai
11 sur ces huit mois-là, puis au lieu d'attendre à
12 l'année t + 2 pour les remettre à la clientèle,
13 remettons-les à la clientèle à l'année t + 1, qui
14 est vingt vingt-six/vingt vingt-sept (2026-2027).

15 Alors, et on a toujours, avec mes
16 discussions avec maître Cadrin, là, on essaie
17 toujours t + 1, t + 2, et caetera. Alors, je
18 comprends qu'il y a une mécanique, là, qui n'est
19 pas facile à retenir, mais c'est ça la différence,
20 dans le fond. C'est qu'au lieu d'attendre pour ces
21 huit mois-là, au lieu d'attendre un an de plus,
22 bien, on va les... on va nous les remettre tout de
23 suite, ce qui va nous aider à réduire la fameuse
24 « balloune » et nous aider, aussi, du fait qu'on
25 doit commencer à payer tout de suite pour les frais

1 de socialisation et non attendre dans deux ans.

2 Q. [83] Parfait. Je vous remercie pour la précision.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci, Maître Cardinal. Maître Legault?

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 Pas de questions. Les barres ont été mises sur les

7 « T ».

8 LE PRÉSIDENT :

9 Maître Duquette?

10 Me LISE DUQUETTE :

11 Je n'ai même pas de questions, alors... Ce n'est

12 pas que j'ai faim, là, mais je... Mais vous avez

13 répondu aux questions.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Et je n'ai pas de questions non plus. Maître

16 Cadrin, avez-vous un réinterrogatoire?

17 Me STEVE CADRIN :

18 Alors, ça complète de notre côté. Merci beaucoup.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Monsieur Raymond, vous êtes libéré, et on revient à

21 treize heures quinze (13 h 15). Merci beaucoup.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 _____

25

1 **PREUVE AQPER**

2

3 LE PRÉSIDENT :

4 Rebonjour. Maître Boudreau, je vois que votre
5 témoin est déjà prêt.

6 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

7 Oui. Bonjour, Monsieur le Président. Et, là,
8 laissez-moi rouvrir... allez obtenir mes cotes pour
9 la référence de tout le monde. Donc, on a déposé
10 une déclaration sous serment de monsieur Duquette.
11 On a également déposé sa présentation sous la
12 cote... elle devrait être déposée.

13 LE PRÉSIDENT :

14 C'est AQPER-0028.

15 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

16 Oui. Parfait. C'est AQPER-0028. Vous pouvez
17 présenter le document. Donc, notre présentation a
18 été déposée sous la cote C-AQPER-0028. Notre témoin
19 a adopté cette preuve pour valoir de témoignage
20 écrit à l'audience avec sa déclaration sous
21 serment. Et il est maintenant prêt à être
22 assermenté pour son témoignage dans le cadre de
23 l'audience.

24

25

1 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
2 troisième (23e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

3
4 RAPHAËL DUQUETTE, ingénieur chez Qarbonex, ayant
5 une place d'affaires au 1265, Grand Rang
6 Saint-François, Saint-Pie (Québec);

7
8 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
9 solennelle, dépose et dit :

10

11 INTERROGÉ PAR Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

12 Q. **[84]** Monsieur Duquette, je vous inviterais à
13 débiter votre présentation.

14 R. Voilà! On peut passer déjà à la troisième diapo.
15 Donc, ce qu'on propose aujourd'hui, c'est de passer
16 à travers les deux sujets du jour : donc la méthode
17 de socialisation des frais GSR; la valorisation
18 des unités de conformité. On veut revenir aussi sur
19 la réponse qu'on a donnée à la DDR numéro 1 de la
20 Régie. Et on termine avec des conclusions et les
21 recommandations.

22 Donc, pour le sujet 2, mécanisme de
23 socialisation. Comme on le comprend, c'est de,
24 lorsque les volumes qui sont distribués de GSR sont
25 inférieurs aux cibles réglementaires, on transfère

1 les coûts vers les inventaires de gaz naturel. Il y
2 a un impact donc de socialisation sur l'ensemble de
3 la clientèle qui n'a pas respecté ou qui n'a pas
4 acheté selon les niveaux des cibles. L'enjeu pour
5 l'AQPER, c'est... en fait pour les producteurs de
6 GNR, on veut s'assurer bien sûr que le GSR reste,
7 et le gaz naturel restent des produits qui sont
8 intéressants pour la clientèle. D'avoir un coût de
9 socialisation qui est démesuré peut réduire
10 l'incitatif des clients de demeurer au gaz et,
11 donc, bien, indirectement réduire la demande pour
12 le gaz renouvelable.

13 Puis ce qu'on constate - on peut passer à
14 la prochaine diapo - ce qu'on constate, c'est que,
15 effectivement, dans l'état actuel des choses, avec
16 le mécanisme de socialisation actuel, ça génère des
17 coûts supplémentaires pour les clients d'Énergir.
18 Puis, bon, ici, on voit l'impact. C'est seulement
19 de... En fait, on répète un peu ce qu'Énergir dit
20 ici. Puis on tient aussi à rappeler qu'il y a un
21 lien entre la valeur des unités de conformité, qui
22 permet, bien sûr, de réduire les frais de
23 socialisation. Puis on rappelle, par le fait même,
24 là, que bien en regardant les données historiques
25 des projets québécois, on constate que les

1 intensités carbone des projets québécois étant plus
2 faibles, les unités de conformité par gigajoule
3 injecté de projet québécois génèrent plus de valeur
4 que les projets hors Québec. C'est une
5 constatation.

6 Donc, comme je vous disais, là, nous, ce
7 qui est important c'est de garder la compétitivité
8 du gaz, puis du gaz de source renouvelable. Donc,
9 on appuie la méthode prévisionnelle qui est
10 proposée par Énergir. En fait, en considérant que
11 cette méthode, effectivement, réduit les coûts pour
12 la clientèle et donc permet de garder la
13 compétitivité du gaz naturel. On trouve que,
14 indirectement, c'est avantageux pour les
15 producteurs de gaz renouvelable.

16 On tient juste aussi à faire une nuance,
17 là, on veut juste s'assurer, là, que... bon, bien
18 que, on le comprend, là, les contrats de GSR, c'est
19 des contrats fixes à long terme, bien en fait pour
20 la majorité, on veut juste s'assurer, là, que cette
21 modification-là n'ajoute pas une... une volatilité
22 sur la valeur du GSR. On veut juste s'assurer, là,
23 que ça n'aura pas justement d'impact sur les
24 contrats des producteurs sur le long terme. Mais,
25 donc on veut avoir une certaine prévisibilité sur

1 le long terme, que ce soit... donc, c'est ça, une
2 certaine prévisibilité sur le long terme. Voilà.
3 Donc ça, c'est pour le sujet 2. On peut passer à la
4 prochaine.

5 Donc, pour le sujet 3. On revient sur le
6 contexte réglementaire. Donc, en deux mille vingt-
7 deux (2022), Énergir a proposé d'intégrer la valeur
8 des unités de conformité dans le tarif GSR. En deux
9 mille vingt-quatre (2024), la Régie a rejeté la
10 proposition en indiquant que la Loi sur la Régie ne
11 conférait pas les pouvoirs nécessaires pour inclure
12 les revenus sous une activité distincte.

13 En deux mille vingt-cinq (2025), il y a loi
14 24, qui modifie justement la LRÉ pour permettre à
15 la Régie de tenir compte des revenus générés sur le
16 marché des échanges de GES. Donc, ça change la
17 donne ici. En octobre vingt vingt-cinq (2025), on
18 veut rappeler, puis on fait le même rappel qu'on a
19 fait au sujet 1, là, on veut rappeler que le
20 gouvernement a voté un décret de préoccupation, qui
21 invite la Régie à tenir compte des bénéfiques de la
22 production locale de GSR. Et... puis on rappelle
23 que c'est un marché qui est actif, qu'il y a
24 effectivement des unités de conformité qui sont
25 vendues et qui ont été vendues dans le passé. Ce

1 n'est plus un état... ce n'est plus une
2 possibilité, c'est quelque chose qui existe déjà
3 maintenant. Prochaine.

4 O.K. Donc, un aspect qui est important pour
5 nous, c'est la valeur résiduelle des unités de
6 conformité. On rappelle que la source de la valeur
7 des unités de conformité, c'est les producteurs de
8 GNR, de GSR eux-mêmes. C'est le producteur qui
9 signe les accords de création avec Énergir, c'est
10 le producteur qui doit répondre aux exigences
11 d'Environnement Canada. C'est lui qui soumet les
12 rapports de vérification qui sont requis par le
13 Règlement sur les carburants propres. Puis, sans
14 l'accord puis les efforts des producteurs, Énergir
15 ne pourra pas créer ces unités de conformité à
16 partir du GSR.

17 La réalité... bon, à l'heure actuelle, la
18 majorité, sinon l'entièreté des contrats qui ont
19 été signés par les producteurs cède l'entièreté de
20 la valeur des unités de conformité en contrepartie
21 d'un contrat à prix fixe sur le long terme. On peut
22 juste rappeler que cette réalité-là ne doit pas
23 être considérée comme un état de fait puis un
24 précédent.

25 Ce qui est demandé, ici, à la Régie, c'est

1 de préciser que la valeur qui est intégrée au CFR
2 revenus RCP, c'est la valeur résiduelles des unités
3 de conformité, c'est-à-dire la valeur qui n'aurait
4 pas été laissée ou qui n'aurait pas été cédée
5 au producteur dans une entente de partage qui
6 pourrait avoir lieu entre un producteur et Énergir.
7 Donc, les producteurs gardent la liberté de
8 négocier avec Énergir, dans le cadre des futurs
9 contrats d'approvisionnement de GSR, les modalités
10 de répartition de la valeur des UC.

11 Et donc, ce qu'on veut, c'est que la
12 décision de la Régie ne ferme pas la porte à cette
13 voie contractuelle là future pour les contrats
14 futurs.

15 Donc, on a fait plusieurs exercices pour
16 analyser, pour mettre en évidence nos affirmations
17 sur le fait que les projets québécois génèrent
18 effectivement plus d'unités de conformité par
19 gigajoule. Donc, ce qu'on vous présente là, c'est
20 les différentes analyses qui ont été faites.

21 La première chose qu'on a faite, c'est
22 qu'on a utilisé les valeurs estimées par Énergir
23 dans la pièce... en fait, la pièce qui présente les
24 IC finales du portefeuilles d'Énergir. Donc, pour
25 les projets québécois... en fait les IC finales

1 moyennes qui ont été estimées par Énergir sont de
2 vingt (20 geqCO2/MJ). Et pour les projets hors
3 Québec, la moyenne des IC finales est de trente-
4 sept point quatre-vingt-neuf (37,89 geqCO2/MJ).

5 Ça fait en sorte qu'il y a une
6 différenciation de valeurs en considérant que les
7 UC ont été vendues à trois cent cinquante-cinq
8 dollars (355 \$) par UC et que le coût de création
9 est de quatorze point soixante-onze (14,71 \$). Il y
10 a une différence entre les projets québécois puis
11 les projets hors Québec de six dollars le gigajoule
12 (6 \$/GJ). Ça, c'est en considérant les IC finales
13 qui ont été estimées par Énergir. Prochaine diapo.

14 Ensuite, on a regardé les volumes réels
15 injectés puis les créations... bien, réels
16 injectés... les prévisions de volumes réels
17 injectés et les prévisions de création d'UC pour
18 les années vingt vingt-sept (2027) et vingt trente
19 et un (2031).

20 Ce qu'on considère, c'est que ces données-
21 là nous confirment, en quelque sorte, les
22 conclusions du tableau précédent, c'est-à-dire
23 qu'en considérant ces valeurs-là, des volumes et
24 des UC créés, on observe que l'avantage des projets
25 québécois se maintient et même est supérieur et on

1 retrouve un avantage de sept dollars le gigajoule
2 (7 \$/GJ) pour les projets québécois en considérant
3 ces valeurs d'injection réelle et de création d'UC
4 projetée. Voilà, la prochaine.

5 Donc, avec les deux tableaux que je vous ai
6 présentés, on voit qu'effectivement, l'avantage des
7 projets québécois, en considérant seulement les
8 unités de conformité, se situe entre six (6 \$/GJ)
9 et sept dollars le gigajoule (7 \$/GJ). Puis ça, ça
10 vient directement, justement, du calcul de
11 l'intensité carbone. Puis que cette valeur-là
12 persisterait dans le temps avec les valeurs qui
13 nous ont été partagées par Énergir.

14 D'autres valeurs qui nous ont été partagées
15 par Énergir, c'est l'étude de ClearBlue Markets qui
16 considère des valeurs futures d'unités de
17 conformité. Comme les tableaux, précédemment ce que
18 vous avez remarqué, c'est qu'en fait, c'est des
19 valeurs d'UC à trois cent cinquante-cinq dollars
20 (355 \$), mais ce qui est prévu par ClearBlue
21 Markets, c'est qu'il y aurait probablement une
22 augmentation de la valeur. Donc, avec cette
23 augmentation de la valeur là, les projets québécois
24 maintiennent leur avantage autour de six dollars
25 vingt-sept le gigajoule (6,27 \$/JG). Donc, le point

1 3, c'est qu'effectivement, comme je l'ai présenté,
2 l'avantage se maintient autour de sept dollars le
3 gigajoule (7 \$/JG) en prenant en considération, là,
4 les volumes réels. Donc, ça je répète un peu ce que
5 j'ai dit la slide précédente.

6 Puis je veux utiliser ça aussi pour faire
7 un lien avec notre recommandation du sujet 1, bien
8 qu'il soit terminé. Dans notre recommandation du
9 sujet 1, on demandait une augmentation du prix
10 minimal, du prix maximal de quarantecinq dollars
11 gigajoule (45 \$/GJ) à cinquante-cinq dollars le
12 gigajoule (55 \$/GJ), en considérant
13 qu'effectivement il y avait des avantages qui
14 étaient quantifiables entre les projets québécois
15 et les projets hors Québec.

16 Donc, ce que ça démontre cette analyse-là
17 c'est que, juste en considérant les unités de
18 conformité, il y a une valeur de six à sept dollars
19 le gigajoule (6-7 \$/GJ) supplémentaire. Puis ça, ça
20 ne fait, comme je le disais, que considérer la
21 valeur des unités de conformité, puis ça ne prend
22 pas en considération les retombées économiques pour
23 la province puis les bénéfices non énergétiques
24 pour la province, qui sont aussi mentionnés dans le
25 Décret d'application, préoccupation du

1 gouvernement. Pour ajouter à cet argument-là, on
2 remercie d'ailleurs la Régie de nous avoir posé la
3 question. J'irais à la prochaine diapo. Ah non, je
4 suis allé trop vite. Donc, nos recommandations pour
5 le sujet 3, c'était d'accepter de... Excusez. Oui,
6 vous pouvez aller à la prochaine slide. C'est moi
7 qui ai...

8 Donc, oui, notre recommandation pour le
9 sujet 3, c'est d'accepter l'intégration de la
10 valeur résiduelle des unités de conformité au tarif
11 GSR, donc, en précisant que cette intégration porte
12 sur la valeur restante des unités de conformité que
13 les producteurs conservent et que les producteurs
14 conservent la pleine liberté de négocier les
15 modalités de répartition dans les contrats futurs.

16 Et puis, on recommande aussi que la Régie
17 reconnaisse l'avantage comparatif documenté des
18 projets québécois dans la génération d'unités de
19 conformité et que, comme bénéfice additionnel de la
20 production locale au sens du décret et qu'elle en
21 tienne compte dans ses décisions futures sur les
22 caractéristiques d'approvisionnement.

23 Donc là, je vais aller dans la slide
24 prochaine. Et en fait, la question qui nous a été
25 posée par la Régie nous a permis de préciser ou

1 d'ajouter à ce que j'ai déjà présenté dans les
2 slides précédentes. Donc, la question de la Régie
3 c'était de justifier la recommandation 2, que nous
4 faisons. Donc, qu'elle reconnaisse qu'il y ait un
5 avantage comparatif des projets québécois fondés
6 sur l'intensité carbone, étant donné que les IC
7 approuvés ont été calculés à partir de formule
8 simplifiée du Règlement sur les carburants propres,
9 et étant donné que le Règlement sur les carburants
10 propres prévoit des ajustements rétroactifs pour
11 certains sites. Donc, on a structuré notre réponse
12 en quatre points. Je passerais à la prochaine
13 slide.

14 Premier point. Donc, ce qui est important
15 de rappeler, c'est qu'Énergir considère que les
16 intensités carbone qui ont été utilisées dans leurs
17 preuves sont des intensités carbone conservatrices.
18 Puis Énergir ajoute que l'intensité carbone finale
19 d'un site d'enfouissement est généralement plus
20 élevée que les sites de biométhanisation. Puis
21 Énergir, dans la pièce B-0018, aux pages 3 et 4,
22 affirme, là, que les IC générés... bien, les IC
23 génériques de vingt et quarante (20,40) ont été
24 retenus à des fins de simplification conservatrice.
25 Donc, je répète un peu ce que je viens de dire, là.

1 Puis reconnaît que pour des projets de
2 biométhanisation, il peut y avoir des IC négatives,
3 qui... bien, c'est ça, il pourrait y avoir des
4 intensités carbone négatives, ce qui augmenterait
5 encore plus les unités de conformité qui seraient
6 générées.

7 On stipule, puis Énergir l'avait mentionné,
8 là, qu'il n'y avait pas d'impact, là, sur
9 l'effet... l'emplacement géographique n'avait pas
10 d'impact. Mais on voit dans les données d'Énergir
11 que ce n'est pas seulement technologique, qu'il y a
12 vraiment un impact qui est dû à l'emplacement
13 géographique, pas nécessairement à cause de
14 l'emplacement physique, mais à cause
15 potentiellement de règlements, de façons de faire
16 qui font en sorte que les projets du Québec vont
17 structurellement générer moins... une intensité
18 carbone plus faible.

19 On le voit, les IC finales qui ont été
20 considérées par Énergir pour tous les projets du
21 Québec sont de vingt (20). Puis ça, ça considère
22 les LET puis les projets de biométhanisation. Donc,
23 ce n'est pas seulement technologique. Puis tous les
24 projets hors Québec sont de quarante (40). Puis ce
25 n'est pas une hypothèse que nous on fait, c'est

1 dans les preuves d'Énergir. Donc, ce n'est pas une
2 hypothèse que l'AQPER fait. Je vais aller à la
3 prochaine slide.

4 Hier, lors des audiences, Énergir... bien,
5 il y a une question qui leur a été posée, à
6 savoir : « Comment vous avez établi, justement, les
7 intensités carbone de chacun des projets qui sont
8 dans votre pièce? » Puis ce qu'on nous a dit, c'est
9 que dans... bon, dans l'établissement de
10 l'intensité carbone, ils sont allés vraiment site
11 par site. Là, je ne vais pas... bien, en fait, je
12 peux lire la citation, là, qu'on a pris dans le
13 verbatim, là :

14 Donc, pour chaque site, nous avons le
15 schéma de procédé, nous avons collecté
16 dans le cadre de travaux antérieurs de
17 la donnée, nous avons également une
18 connaissance de comment est calculée
19 l'intensité carbone ACV.

20 Par exemple, pour un site de
21 production qui utilise du gaz, du
22 biogaz issu de site d'enfouissement,
23 il y a certains éléments qui impactent
24 l'IC plus que d'autres. Même chose
25 pour les sites de biométhanisation, ce

1 ne sont pas les mêmes choses qu'on
2 regarde pour ces deux types de sites.
3 Ce sont différents éléments qui ont
4 mené à l'établissement d'une IC à
5 vingt (20) plutôt qu'à quarante (40)
6 pour un site donné.

7 Donc, cette réponse-là, ça confirme que le type de
8 projet, biométhanisation, LET, ce n'est pas le seul
9 élément qui impacte l'intensité carbone, puis qu'il
10 y a des éléments propres à chaque site qui
11 permettent d'estimer les intensités carbone. Puis
12 c'est exactement ça qu'ils ont fait dans leur
13 analyse en disant, en stipulant qu'ils ont fait une
14 estimée site par site et non pas générale.

15 Puis l'autre élément de réponse qui est
16 intéressant, c'est qu'ils ont également considéré
17 leur connaissance de la méthodologie de calcul de
18 l'intensité carbone ACV dans la définition puis
19 l'estimation du vingt (20) versus le quarante (40).

20 Donc, le fait que l'application de la
21 méthodologie de l'évaluation de l'IC ACV établit
22 que les projets québécois, même les LET auront des
23 IC plus faibles que les projets hors Québec,
24 démontre qu'il y a des conditions opérationnelles
25 propres au Québec qui ont structurellement un effet

1 de réduire l'intensité carbone. Et encore une fois,
2 je le répète : ce n'est pas une hypothèse, c'est
3 des chiffres qui sont démontrés dans la preuve
4 d'Énergir. Je vais passer à la prochaine slide.

5 Ici, on présente différentes intensités
6 carbone qui... c'est des données publiques, là, qui
7 viennent du LCFS californien, puis des données
8 publiques du RCP canadien. Pour votre information,
9 là, il y a très, très peu d'informations qui sont
10 disponibles sur le RCP canadien. En fait, ce que
11 vous voyez là, c'est l'entièreté des données
12 disponibles pour les intensités carbone reconnues
13 par Environnement Canada sur le Règlement sur les
14 carburants propres. En fait, c'est la divulgation
15 volontaire, donc il y a seulement trois projets au
16 Canada qui ont accepté de divulguer leurs données.

17 Mais ce qu'on voit là, quand même, c'est
18 que les projets de biométhanisation... bien, au
19 Canada, il y a un projet de biométhanisation qui a
20 réussi, bien, qui a obtenu un « CI score » de moins
21 cent six (-106), un projet de biométhanisation de
22 fumier qui a eu un « CI score » de zéro (0), puis
23 un LET canadien qui a eu douze (12).

24 Si on regarde les données du LCFS
25 californien, eux, il y a beaucoup plus de données.

1 Ce qu'on voit, c'est que pour lisiers animaux, il y
2 a une intensité carbone qui varie entre moins cinq
3 cent trente-deux (-532) et moins soixante-quinze
4 (-75), une moyenne de moins trois cents (-300) à
5 peu près. Pour les résidus agroalimentaires, ça va
6 de moins soixante-dix-neuf (-79) à plus cinquante
7 (+50), une moyenne de moins onze (-11) environ. Et
8 pour les sites d'enfouissement, on parle de plus
9 vingt-huit (+28) à plus quatre-vingt-cinq (+85),
10 donc une moyenne de plus quarante-sept (+47).

11 On est conscient que la méthode du LCFS,
12 là, ce n'est pas exactement la méthode du...
13 d'Environnement Canada, mais c'est des... c'est des
14 règlements qui se ressemblent, puis des méthodes
15 qui sont basées sur l'analyse du cycle de vie.

16 Ce qu'on veut démontrer par ça, c'est que
17 les projets québécois, oui, il y a effectivement
18 des conditions d'opération qui font en sorte que
19 même les sites d'enfouissement ont des intensités
20 carbone plus faibles au Québec que les sites
21 d'enfouissement hors Québec. Mais aussi la nature
22 des projets du Québec qui ont été signés à l'heure
23 actuelle avec Énergir, c'est beaucoup de projets de
24 biométhanisation. Et donc, ces projets-là vont
25 aussi avoir des intensités carbone qui vont varier

1 probablement dans le temps, puis qui vont être...
2 qui vont être réduites de façon beaucoup plus
3 importante qu'un projet de sites d'enfouissement
4 hors Québec. Je vais aller à la prochaine
5 « slide ».

6 Le deuxième point, c'est par rapport aux
7 créations réelles qui ont été vérifiées. Je ne
8 m'éternise pas, là, ici, parce que je reprends un
9 peu ce qui a été dit au préalable. Mais en gros,
10 avec les unités de conformité... en fait, les
11 unités de conformité qui ont déjà été créées, on
12 voit, là, que les projets québécois ont généré plus
13 d'unités de conformité par gigajoule. Et donc, même
14 l'ajustement rétroactif, ça ne va pas faire
15 converger les intensités carbone des LET américains
16 vers des valeurs qui pourraient ressembler aux
17 intensités carbone des projets québécois. On le
18 voit, les données historiques du LCFS californien
19 démontrent que, dans les faits, même à quarante
20 (40), ça se peut que ça augmente au-dessus de
21 quarante-cinq (45), là, comme intensité carbone.
22 Voilà. Donc, prochaine « slide ».

23 On a fait une analyse de sensibilité pour
24 démontrer un peu ce que je viens de dire, là.
25 C'est... effectivement, il peut y avoir des... des

1 modifications aux intensités carbone qui vont... ou
2 des ajustements aux intensités carbone dans les
3 prochains mois sur différents projets.

4 Ceci dit, ça va aller dans les deux sens.
5 Autant les projets hors Québec que les projets
6 québécois vont avoir des... des modifications. Ce
7 que l'analyse démontre ici, c'est que peu importe,
8 là, les modifications par rapport à l'intensité
9 carbone des projets hors Québec, il est en fait
10 très peu, voire improbable, que les projets hors
11 Québec rejoignent, en termes de valeur par
12 gigajoule, les projets québécois.

13 Donc, ce qu'on a là, c'est... bien, par
14 exemple, là, la première case en haut, là, c'est,
15 comme on le montrait plus tôt, c'est une valeur
16 supérieure des projets québécois, là, d'à peu près
17 six et quatre-vingts dollars le gigajoule
18 (6,80 \$/GJ). Et s'il y a des modifications, bien,
19 la... à l'intensité carbone, cette différenciation-
20 là pourrait s'accroître, là, pouvant aller
21 potentiellement jusqu'à vingt dollars le gigajoule
22 (20 \$/GJ).

23 Avec les valeurs qu'on a présentées sur le
24 LCFS californien, il est beaucoup plus probable
25 que... bien, le scénario le plus probable, c'est la

1 colonne avec l'intensité carbone hors Québec de
2 quarante (40), parce qu'il est probable que
3 certains projets hors Québec, certains sites
4 d'enfouissements hors Québec aient des valeurs
5 d'intensité carbone qui augmentent.

6 Voilà. Donc, je répète un peu les points
7 qui sont là. L'avantage des projets québécois ne
8 disparaît pas... ne disparaît que si les intensités
9 carbone convergent exactement. C'est un scénario
10 qui est hautement improbable. Tout ajustement
11 des... de l'analyse du cycle de vie dans les deux
12 directions donne un avantage plus élevé que le
13 scénario de référence. La colonne, comme je le
14 disais, intensité carbone quarante (40) pour les
15 projets hors Québec, c'est la valeur qui est la
16 plus réaliste pour les LET américains. Puis
17 l'avantage des projets québécois ne se limite pas
18 seulement à la différence entre les types de GNR,
19 comme on le disait. Donc, un LET, qu'il soit
20 québécois ou hors Québec, on voit un avantage tout
21 de même. On peut aller à la prochaine « slide ».

22 Et le point 4, ce n'est pas nécessairement
23 pour faire... bien, ajouter à ce qu'on a déjà dit,
24 mais on veut juste clarifier, là, que ce qu'on...
25 ce que l'AQPER demande, ce n'est pas de certifier

1 un ratio précis pour l'avenir. Ce n'est pas de
2 trancher sur des intensités carbone qui sont encore
3 en cours de qualification. Ce n'est pas de décider
4 sur des termes contractuels qui régissent la
5 cession des attributs environnementaux. C'est juste
6 de prendre acte d'un fait documenté. Les projets
7 québécois ont une intensité carbone inférieure et
8 génèrent structurellement plus d'unités de
9 conformité que les... par gigajoule. Puis
10 reconnaître que ce bénéfice... c'est un bénéfice
11 additionnel au sens du Décret 1240-2025 et de tenir
12 compte de ce bénéfice dans les décisions futures
13 sur les caractéristiques d'approvisionnement.

14 Puis je répète que les unités de
15 conformité, c'est un bénéfice parmi tant d'autres,
16 parmi d'autres bénéfices qui ont été aussi
17 mentionnés dans le décret de préoccupations. Les
18 préoccupations, les retombées économiques
19 régionales sont documentées. On a déposé une étude
20 d'Aviseo en preuve, valeur ajoutée, emplois,
21 revenus fiscaux. Il y a des bénéfices
22 environnementaux supérieurs : réduction des
23 émissions fugitives de méthane, valorisation du
24 digestat, réduction des matières organiques en
25 enfouissement. Et sécurité énergétique : réduction

1 de la dépendance aux approvisionnements américains
2 dont la pérennité est incertaine. Je passerais à la
3 prochaine.

4 Donc, je fais un récapulatif. On est en
5 accord avec la méthode prévisionnelle d'Énergir
6 pour la socialisation des coûts. On... ce qui est
7 important pour nous, c'est de préciser que la
8 valeur intégrée au CFR, la valeur des unités de
9 conformité qui est intégrée au CFR, c'est la valeur
10 restante, puis que les producteurs conservent la
11 liberté de négocier un partage de la valeur des
12 unités de conformité dans les contrats futurs.
13 Donc, intégrer la valeur restante du... au tarif
14 GSR, donc que la Régie approuve l'intégration de la
15 valeur nette restante des unités de conformité au
16 tarif GSR pour améliorer la compétitivité du GSR.
17 Puis reconnaître l'avantage comparatif documenté
18 des projets québécois dans la génération d'unités
19 de conformité comme bénéfice additionnel au sens du
20 Décret des préoccupations. Voilà.

21 Q. **[85]** Merci, Monsieur Duquette. On a parlé d'achat
22 direct...

23 R. Oui.

24 Q. **[86]** ... plus tôt dans l'audience, cession de
25 volumes également. Est-ce que l'AQPER a une

1 position à ce sujet-là?

2 R. Oui, cession de volumes, on n'a pas trop de
3 contrôle là-dessus, par contre, parce que c'est des
4 contrats qui ont déjà été signés et
5 qu'effectivement, vous pouvez céder, puis il n'y a
6 pas de... On n'a pas trop le contrôle là-dessus.

7 Cependant, t'sais, je veux peut-être tendre
8 la main à l'Association, à l'ACIG, là. Les
9 producteurs de GNR du Québec ont des volumes de GNR
10 qui seront produits ou qui sont produits, qui
11 seraient disponibles, puis il y a de l'ouverture
12 définitivement à vendre en achat direct des volumes
13 de gaz renouvelable qui seraient produits par nos
14 clients avec transfert des unités de conformité,
15 négociation avec ces clients-là directement. Nous,
16 on a de l'ouverture à ça, définitivement.

17 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

18 Merci, Monsieur Duquette. Le témoin va être
19 disponible pour un contre-interrogatoire.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci, Maître Boudreau. J'avais maître Neuman qui
22 avait annoncé un contre-interrogatoire. Allez-y.

23 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Messieurs
25 les Régisseurs.

1 Q. [87] Bonjour au témoin. J'attirerais votre
2 attention sur... bien, en fait, avant d'attirer
3 votre attention sur une page spécifique, je
4 comprends que lorsque vous avez opéré une
5 comparaison de provenance géographique de la valeur
6 des IC... des UC, donc vous avez, dans tout votre
7 mémoire qui est la pièce C-AQPER-0023, vous avez
8 uniquement... vous avez comparé les UC de
9 provenance de sites québécois des non québécois.
10 Même chose oralement, dans votre présentation
11 d'aujourd'hui, vous avez uniquement... vous avez
12 comparé Québec et hors Québec.

13 À la page 14 de votre présentation, vous
14 faites une distinction et... - si vous pouvez la
15 projeter - entre les sites canadiens versus les
16 sites américains, je comprends, États-Uniens. Mais
17 quand vous l'avez présentée, cette page 14, vous
18 avez parlé de sites québécois. Et sauf erreur, je
19 suis peut-être dans l'erreur, tous les sites
20 énumérés comme canadiens sont québécois.

21 Est-ce qu'il y a quelque chose que je
22 devrais savoir de vous concernant les sites, l'UC
23 provenant des sites canadiens hors Québec? Est-ce
24 qu'il y a quelque chose que je devrais savoir de
25 vous à ce sujet?

- 1 R. Je pense que c'est une... c'est une erreur ici, là.
2 Ça aurait dû être « québécois ». Effectivement, la
3 liste que je vois là, c'est tous... c'est tous des
4 projets québécois.
- 5 Q. **[88]** O.K. Et dans tous les échantillons, je n'ai
6 pas vraiment vérifié dans votre mémoire, dans votre
7 présentation, il n'y a aucun site canadien hors
8 Québec?
- 9 R. Oui, il y a un site canadien hors Québec.
- 10 Q. **[89]** Oui?
- 11 R. Là, je...
- 12 Q. **[90]** Oui?
- 13 R. Il y en a un, oui...
- 14 Q. **[91]** Et vous l'avez... quand... vous l'avez mis
15 dans un des échantillons?
- 16 R. Il n'est pas là. Il n'est pas cité ici, mais je
17 peux confirmer que, à la page 9...
- 18 Q. **[92]** De la présentation?
- 19 R. De la présentation, on voit les « IC finales
20 moyennes ».
- 21 Q. **[93]** Oui.
- 22 R. L'ensemble des projets hors Québec, donc dont le
23 site canadien.
- 24 Q. **[94]** Oui.
- 25 R. Puis si je ne me trompe pas, là, il y en a un site

1 canadien, et est considéré dans cette moyenne de
2 trente sept point quatre vingt-neuf (37,89).

3 Q. [95] O.K. Je vous remercie. Et le site lui-même,
4 bien, je sais que c'est un seul site, mais est-ce
5 qu'il était élevé, faible?

6 R. Oui, il est, de... c'est lui qui a fait descendre à
7 trente-sept (37) et non quarante (40).

8 Q. [96] Sinon, ce serait quarante (40), O.K.

9 R. C'est ça.

10 Q. [97] O.K. À la page... bien, en fait, à plusieurs
11 pages, mais notamment la page 19 de votre
12 présentation. O.K., même si on revient d'une pause
13 midi, je reste un petit peu sur ma faim en lisant
14 cette page-là. Je me dis... Bon, c'est-à-dire,
15 l'AQPER souhaite, comme il se doit, de prendre acte
16 - je cite - d'un fait documenté, que les projets
17 québécois ont une UC inférieure, ce qui génère
18 structurellement plus d'UC par gigajoule;
19 reconnaître ce bénéfice comme bénéfice additionnel
20 au sens du Décret. Mais pour les fins de la
21 présente partie de la... du présent dossier, à
22 savoir les volets 2 et 3, les sujets 2 et 3, vous
23 ne faites pas de recommandations spécifiques à la
24 Régie. Est-ce que... est-ce que vous auriez dû en
25 faire?

1 R. Est-ce qu'on aurait dû en faire? En fait...

2 Q. **[98]** Ou est-ce que l'AQPER, A-Q-P-E-R, là, aurait
3 dû en faire?

4 R. Bien, on en a fait dans le sujet 1. Et on croyait
5 qu'il était important dans les sujets 2 et 3 de
6 revenir sur cet aspect-là pour démontrer
7 effectivement qu'il y avait une valeur ajoutée aux
8 projets québécois. Donc, ça reste dans le même
9 dossier. Donc, on a fait une recommandation
10 d'augmenter. Puis on peut faire... On refait encore
11 la même recommandation d'augmenter le prix maximal
12 de quarante-cinq dollars (45 \$) à cinquante-cinq
13 dollars le gigajoule (55 \$/GJ). C'est une
14 recommandation qu'on a faite dans le sujet 1, qu'on
15 peut répéter aux sujets 3 et 4.

16 Q. **[99]** Sujets 3 et 4?

17 R. Bien, le sujet 4 qui viendra éventuellement. Sujets
18 2 et 3 que je voulais dire. Désolé!

19 Q. **[100]** O.K. Écoutez, je vous remercie beaucoup. On
20 se reverra au sujet 4. Merci.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a d'autres
23 intervenants qui avaient des questions? Sinon
24 Maître Thibodeau?

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Bonjour, Monsieur Duquette. Non, pas de questions
3 du côté d'Énergir.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Maître Cardinal?

6 Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Pas de questions non plus. Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Maître Duquette?

10 Me LISE DUQUETTE :

11 Non.

12 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. **[101]** Moi, j'ai une seule question. C'est pour ma
15 compréhension. Je n'ai pas la connaissance de ma
16 collègue Duquette. Vous avez dit que l'AQPER... Sur
17 la cession de volume. Vous avez dit que l'AQPER
18 dans vos membres, vous étiez disponible de parler
19 avec l'ACIG puisque vous aviez du volume
20 disponible. Moi, j'avais compris que tout volume
21 qui était produit au Québec était acheté par
22 Énergir. Est-ce que c'est juste moi qui ai mal
23 compris?

24 R. Bien, effectivement, l'entièreté des volumes qui...

25 Bien, en fait... Non, ce n'est pas vrai. Ce n'est

1 pas tous les volumes qui sont produits au Québec
2 qui sont vendus à Énergir. Il y a des volumes qui
3 sont vendus aussi aux États-Unis. Il y a
4 potentiellement des volumes de producteurs qui ne
5 sont pas nécessairement... il y a peut-être des
6 volumes supplémentaires qui pourraient être
7 produits par un producteur qui ne sont pas
8 nécessairement contractualisés avec Énergir qui
9 dépassent, par exemple, l'AQCA qui pourraient être
10 vendus à d'autres clients.

11 Ceci dit, il y a des projets, il y a
12 plusieurs projets qui sont en train de se
13 construire en ce moment. Il y a des projets qui
14 n'ont pas signé d'entente encore, donc qu'il y
15 aurait de l'intérêt à trouver des acheteurs qui
16 pourraient être d'autres acheteurs qu'Énergir.
17 Donc, on a de l'intérêt à discuter avec les gens de
18 l'ACIG, ou les membres de l'ACIG, pour trouver des
19 terrains d'entente en achat direct, définitivement.

20 Q. **[102]** Merci, Monsieur Duquette. Maître Boudreau,
21 réinterrogatoire?

22 Me MARIE-PIERRE BOUDREAU :

23 Pas de réinterrogatoire.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Monsieur Duquette, vous êtes libéré. Nous allons

1 passer à la FCEI. Et ce sera le dernier intervenant
2 pour la journée. Puis nous irons demain matin avec
3 le RTIEÉ. Maître Neuman, je vous suggère qu'on le
4 fasse en premier puisque ce soit une heure précise
5 et fixe pour monsieur Schiettekatte, suivi du GRAME
6 et du RNCREQ.

7

8 **PREUVE FCEI**

9

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Bon après-midi à tous. Monsieur Gosselin a déjà
12 pris place. Si on veut, Madame la Greffière,
13 l'assermenter.

14

15 L'AN DEUX MILLE VINGT-SIX (2026), ce vingt-
16 troisième (23e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

17

18 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place
19 d'affaires au 945, rue Jean-Hamelin, Québec
20 (Québec);

21

22 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
23 solennelle, dépose et dit :

24

25

1 INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Q. [103] Merci, Monsieur Gosselin. Monsieur Gosselin a
3 été assermenté. Je pense qu'on a déposé il y a
4 quelques instants la présentation que vous allez
5 faire. Est-ce que vous l'avez? On est allé vite. Je
6 vais vous laisser le temps de l'installer. Et
7 l'affidavit avait été déposé au dossier.

8 M. ANTOINE GOSSELIN :

9 R. Bonjour. Avant de rentrer dans le vif du sujet, je
10 voulais simplement faire un petit commentaire sur
11 le projet de règlement qui est apparu hier matin.
12 Les recommandations qu'on vous fait aujourd'hui,
13 c'est les recommandations qui ne tiennent pas
14 compte du projet de règlement, puis tiennent compte
15 du cadre en vigueur.

16 Par contre, évidemment, bien, quand un
17 règlement va être adopté, il se pourrait que
18 certaines des choses qu'on dit aujourd'hui font
19 qu'on les réévalue puis que, dans le dossier 4334,
20 on modifie les positions. Donc, on veut juste se
21 réserver ce droit-là avant d'avoir pu vraiment bien
22 analyser ce que sera le cadre réglementaire à ce
23 moment-là, s'il change.

24 Donc, sur le premier des deux sujets à
25 l'étude, donc la question de la socialisation du

1 GSR invendu, Énergir propose de passer d'une
2 méthode de socialisation ex post à une méthode
3 prévisionnelle. On comprend le bien-fondé de cette
4 transition-là dans le contexte actuel, notamment
5 les bénéfices que ça apporte en termes d'équité
6 intergénérationnelle et de réduction des coûts.

7 Cela dit, la transition amène un besoin de
8 récupérer le solde de socialisation accumulé des
9 années deux mille vingt-quatre/deux mille vingt-
10 cinq (2024-2025) et deux mille vingt-cinq/deux
11 mille vingt-six (2025-2026). Et il y a un débat,
12 bon, évidemment, que vous connaissez qui tourne
13 autour de cette question-là, à savoir est-ce qu'on
14 récupère ce solde-là sur deux ans, un an, trois
15 ans, quatre ans, cinq ans, six ans?

16 Et les critères qui sont considérés pour
17 prendre cette décision-là, c'est des critères de
18 stabilité tarifaire, des critères
19 intergénérationnels de minimisation de coûts.
20 Alors, je ne m'étends pas trop sur la question. On
21 a répondu à une demande de renseignements à ce
22 propos-là. Mais je voulais simplement préciser que
23 si on doit s'arrêter strictement à la question de
24 la socialisation prévisionnelle et au cavalier
25 tarifaire, donc à la somme des deux composantes,

1 pour la FCEI, c'est que la récupération du solde
2 sur quatre années semble la plus appropriée, parce
3 qu'elle permet de rendre l'impact plus graduel dans
4 le temps. Elle évite notamment un choc trop
5 important à court terme puis un choc plus important
6 aussi à la fin de la période.

7 Par contre, cette analyse-là, selon nous,
8 demeure incomplète parce qu'elle ne tient pas
9 compte de la question de la valorisation des UC.
10 Alors, c'est bien beau de se satisfaire qu'on a
11 deux composantes qui sont stables en mode
12 prévisionnel, mais s'il y en a une troisième qui
13 vient s'ajouter, qui vient déstabiliser tout ça,
14 bien, ça ne veut plus dire grand-chose. Donc, la
15 valorisation des UC, évidemment, va affecter la
16 socialisation prévisionnelle. Et, donc, ça pourrait
17 affecter l'analyse.

18 Pour ce qui est de l'autre sujet, donc, la
19 reconnaissance de la valeur des unités de
20 conformité. Le choix de la méthode d'intégration,
21 la valeur des UC devrait être guidée selon nous par
22 le principe d'équité intergénérationnelle et de
23 stabilité tarifaire. Mais la question de
24 l'harmonisation des pratiques comptables nous
25 apparaît secondaire.

1 Énergir propose d'intégrer la valeur des UC
2 en $t + 2$, en fait en $t + 1,66$ si on tient compte du
3 fait qu'on prend les mois d'octobre à janvier,
4 qu'on récupère en $t + 1$, mais disons généralement
5 en $t + 2$. À notre avis, cette proposition-là
6 accorde peu d'importance à la stabilité tarifaire
7 parce qu'essentiellement, ce qu'on dit c'est qu'on
8 va récupérer ce qu'on a... on va récupérer deux ans
9 plus tard ce qu'on aurait pu récupérer aujourd'hui
10 - ou réintégrer comme valeur plutôt peut-être, que
11 récupérer - aujourd'hui, si on avait eu
12 l'information disponible, si on avait pu faire une
13 prévision parfaite. Mais si la valeur des UC
14 s'avère être volatile dans le temps, bien, cette
15 manière de procéder là fait juste décaler la
16 volatilité de deux ans. Elle ne change pas la
17 volatilité. Par ailleurs, le délai de deux ans nuit
18 à l'équité intergénérationnelle, surtout sur le
19 marché est volatile.

20 Énergir propose une option de lissage, pour
21 répondre à ce problème-là qu'ils anticipent, mais
22 ils nous affirment également que ce lissage-là, il
23 va être appliqué de manière limitée seulement dans
24 les cas où on est capable de prévoir vraiment bien
25 ce qui s'en vient et qu'on sait, par exemple, qu'on

1 va avoir une baisse de la valeur des UC l'année
2 suivante.

3 Ce n'est pas évident pour moi que ce
4 scénario-là ne va jamais survenir par rapport au
5 prix des UC. On a parlé de la question du nombre
6 d'UC dans le témoignage. On disait : bien, peut-être
7 quand on va savoir qu'on va générer moins d'UC,
8 donc on pourrait faire le lissage sur cette base-
9 là. Et on s'interroge là-dessus, on s'interroge sur
10 le bien-fondé d'appliquer un lissage, si jamais ça
11 devait être dû au fait qu'on s'attend à créer moins
12 d'UC. Alors, si on s'attend à créer moins d'UC,
13 bien c'est peut-être parce que nos projets ont
14 moins de valeur environnementale, notre
15 approvisionnement a moins de valeur
16 environnementale. Puis si c'est le cas, la valeur
17 devrait rester dans la génération qui a consommé le
18 GSR qui avait une valeur environnementale plus
19 élevée. Qui pourrait par ailleurs aussi venir avec
20 un coût plus élevé.

21 Et si on applique le lissage, en fait cette
22 notion de lissage là ou cette possibilité de
23 lissage là, est-ce qu'elle va vraiment permettre de
24 stabiliser les revenus? Un, si on fait un lissage,
25 il y a une possibilité qu'on se trompe, donc on

1 n'aide pas... on n'aide pas à la stabilité des
2 tarifs, on peut même y nuire. Puis, bien, il y a
3 évidemment toutes les autres situations qu'on n'est
4 pas capable d'anticiper, où on ne fera pas de
5 lissage. Et donc, pour nous, cet outil-là qu'on met
6 là en disant qu'on ne compte pas trop s'en servir,
7 ça peut donner l'impression que ça nous apporte la
8 stabilité, mais je ne suis pas convaincu du tout
9 que, dans la pratique, ça nous apporte plus de
10 stabilité.

11 Ce que l'on propose à la place, la FCEI,
12 c'est d'intégrer une part de la valeur des UC de
13 manière prévisionnelle et une part de valeur des UC
14 de manière... sur la base du réel. Cette approche-
15 là, selon nous, offre la possibilité de produire
16 des résultats qui sont supérieurs à la fois en
17 termes de stabilité tarifaire et d'équité
18 intergénérationnelle.

19 Je vous sou mets un exemple de scénario. Par
20 exemple, si on décidait d'incorporer de manière
21 prévisionnelle vingt-cinq pour cent (25 %) de la
22 valeur anticipée des UC de l'année t, donc par
23 exemple pour le dossier tarifaire qui s'en vient,
24 on anticipe la valeur des UC pour l'année deux
25 mille vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027)

1 et on intègre vingt-cinq pour cent (25 %) de cette
2 valeur-là dans les tarifs deux mille vingt-
3 cinq/deux mille vingt-sept (2025-2027), deux mille
4 vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027). On
5 intègre aussi en plus, dans les tarifs deux mille
6 vingt-cinq/deux mille vingt-sept (2025-2027), on
7 intègre aussi cinquante pour cent (50 %) de la
8 valeur résiduelle réelle ou prévisionnelle de
9 l'année témoin 1. Par exemple, peut-être que ce
10 serait plus simple si je l'expliquais dans l'autre
11 sens. Mais donc, deux mille vingt-cinq/deux mille
12 vingt-six (2025-2026), deux mille vingt-six/deux
13 mille vingt-sept (2026-2027), on évalue une valeur,
14 on en intègre vingt-cinq pour cent (25 %). Rendu en
15 $t + 1$, bien on a une meilleure information sur
16 cette valeur-là, parce que là maintenant on connaît
17 quatre mois réels, puis huit mois prévisionnels.

18 Donc, on est au dossier tarifaire suivant.
19 Et là, bien, on peut voir c'est quoi la nouvelle
20 estimation. On retranche le vingt-cinq pour cent
21 (25 %) qu'on a déjà calculé dans l'année t . Et
22 puis, bien, le résiduel de ça, on le divise en
23 deux. Donc, on en prend la moitié puis on l'intègre
24 en deux mille vingt-sept/deux vingt-huit (2027-
25 2028). Puis quand on va arriver en deux vingt-

1 huit/deux mille vingt-neuf (2028-2029), bien, là,
2 on va avoir l'information totale réelle pour
3 l'ensemble des UC qui ont été générées en deux
4 mille vingt-six/deux mille vingt-sept (2026-2027)
5 et on pourra retirer tout ce qu'on a déjà utilisé
6 en deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six
7 (2025-2026) et deux mille vingt-six/deux mille
8 vingt-sept (2026-2027). Le reste, on le met en deux
9 vingt-huit/deux mille vingt-neuf (2028-2029).

10 Donc, ce que ça fait, c'est que, par
11 exemple, si je me place en deux vingt-huit/deux
12 mille vingt-neuf (2028-2029), bien, je vais avoir
13 la valeur résiduelle de deux mille vingt-cinq/deux
14 mille vingt-six (2025-2026) et cinquante pour cent
15 (50 %) de la valeur résiduelle de deux mille vingt-
16 sept/deux vingt-huit (2027-2028), puis vingt-cinq
17 pour cent (25 %) de ma prévision de deux vingt-
18 huit/deux mille vingt-neuf (2028-2029). Donc, j'ai
19 une forme de normalisation, si vous voulez, de la
20 valeur des UC parce que j'intègre la valeur qui
21 vient de trois années différentes.

22 Au niveau de l'équité intergénérationnelle,
23 on pense que la proposition de la FCEI est
24 préférable parce qu'elle devance la prise en compte
25 des revenus d'UC, donc en les intégrant de manière

1 prévisionnelle pour l'année t , puis même dans une
2 certaine mesure pour l'année $t + 1$. Et au niveau de
3 la stabilité, bien, comme je vous le disais, le
4 fait de couvrir trois années puis d'avoir une
5 espèce... pas de moyenne mobile, mais quelque chose
6 qui s'apparente à une moyenne mobile amène de la
7 stabilité.

8 Et peut-être un commentaire, ici, sur la
9 stabilité que je voulais faire aussi. C'est
10 qu'Énergir semble suggérer que si je connais la
11 valeur exacte de ce que je vais réintégrer dans les
12 tarifs, ça améliore la stabilité par rapport à une
13 prévision. Et une prévision, c'est plus instable
14 parce qu'il y a un risque d'erreur. Je ne suis pas
15 convaincu du tout que ça soit le cas, puis je vais
16 vous donner un exemple qui n'est pas transférable
17 directement à cette situation-là, mais qui, quand
18 même, permet de visualiser la chose.

19 La prévision de la demande, c'est une
20 prévision, mais elle est beaucoup plus stable que
21 la demande réelle parce que la demande réelle est
22 sujette à des aléas. Donc, si vous aviez à comparer
23 laquelle des deux est la plus stable, bien, la
24 prévision de la demande serait beaucoup plus
25 stable. Évidemment, la prévision de la demande,

1 vous avez une idée d'où se situe la température
2 normale. Donc, évidemment, en moyenne, vous pensez
3 être à la bonne place. Elle n'est peut-être pas
4 transférable directement aux UC parce qu'on ne sait
5 pas la tendance de long terme du prix des UC, par
6 exemple. Mais c'est simplement pour vous démontrer
7 que ce n'est pas parce que tu utilises une
8 prévision que, nécessairement, ton résultat est
9 moins stable.

10 Donc, Énergir, hier, a mentionné que la
11 proposition de la FCEI n'affecte que la première
12 année d'application. Et ce qu'on disait de manière
13 plus spécifique, c'est : pour nous, la méthode
14 prévisionnelle, au fond, ça a un impact pour la
15 première année parce que c'est là qu'on intègre, au
16 fond, un vingt-cinq pour cent (25 %) additionnel.
17 Mais pour les années subséquentes, au fond, c'est
18 « rolling ». Là, dans la différence qu'on va
19 additionner un vingt-cinq pour cent (25 %), mais on
20 va soustraire un vingt-cinq pour cent (25 %) de
21 l'année précédente. Donc, l'impact est surtout la
22 première année.

23 Ce que je dirais à propos de ça, c'est que
24 c'est vrai seulement si la valeur des UC est stable
25 dans le temps parce que, là, ce qu'on enlève puis

1 ce qu'on ajoute, effectivement, est à peu près
2 équivalent. Mais si on pense qu'on est dans une
3 situation où le prix des UC est stable dans le
4 temps, bien, allons-y avec une méthode
5 prévisionnelle qui nous permet d'intégrer le prix
6 des UC de manière plus rapide. Et si on pense que
7 le prix des UC est instable, bien, là, ce qu'on
8 propose... ce qu'affirme Énergir n'est plus vrai.
9 Et ce qu'on propose améliore, à notre avis,
10 l'équité intergénérationnelle par rapport à ce que
11 propose Énergir.

12 Autre élément qu'on avait mentionné dans
13 notre preuve écrite, que je rappelle ici, c'est que
14 la FCEI, dans le dossier R-4008 en étape E, on
15 avait fait valoir que la proposition d'Énergir, qui
16 consistait à prendre la valeur des UC et de tout
17 l'envoyer dans le tarif GSR, sans en envoyer vers
18 la socialisation, n'était pas adéquate et qu'on
19 devrait plutôt répartir la valeur des UC sur
20 l'ensemble des volumes de GSR, qui soient vendues
21 de manière volontaire ou qui soient socialisées.

22 Énergir, dans sa nouvelle mouture de
23 proposition, adopte cette approche-là. Alors, on
24 appuie ça tout à fait, de répartir en fonction des
25 volumes de GSR où qu'il se trouve, que ce soit en

1 achat volontaire ou en socialisation.

2 L'ACIG, sur cette question-là, a quelque
3 chose de très similaire. Propose d'attribuer les
4 revenus de vente d'UC pour les années deux mille
5 vingt-quatre/ deux mille vingt-cinq (2024-2025),
6 deux mille vingt-cinq/deux mille vingt-six (2025-
7 2026) seulement au solde de socialisation de ces
8 années-là. Ça va à l'encontre de ce principe-là,
9 selon nous. Et donc, on s'oppose à ça. On pense que
10 ces revenus-là devraient être répartis uniformément
11 sur les volumes d'achats volontaires et de
12 socialisation. Donc, ça complète ma présentation.

13 Q. **[104]** Je vous remercie, Monsieur Gosselin. Il est
14 prêt à être contre-interrogé le cas échéant.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Oui. J'avais maître Neuman qui avait annoncé un
17 contre-interrogatoire. Il n'y en a plus. Est-ce
18 qu'il y a d'autres intervenants qui ont des
19 questions pour le témoin? Maître Thibodeau peut-
20 être?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Il n'y a pas de questions de notre côté. Donc, je
23 vous remercie.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Maître Cardinal?

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Pas de question non plus. Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Et vous?

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 Pas de question.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Maître Duquette?

9 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

10 Me LISE DUQUETTE :

11 Q. **[105]** J'en aurais une, mais sur votre dernier
12 point. Sur l'attribution des revenus des ventes des
13 UC de vingt vingt-quatre/vingt vingt-cinq (2024-
14 2025), vingt vingt-cinq/vingt vingt-six (2025-2026)
15 aux frais à socialiser. L'ACIQ nous indique que
16 c'est une... ça compenserait en quelque sorte, ou
17 du moins, ça ferait diminuer le montant à
18 socialiser. Donc, la composante 2, ça aurait cet
19 effet-là, et que l'impact chez leurs membres serait
20 moins important. On imagine que l'impact, bien que
21 différent, parce que vos membres de la FCEI ne
22 consomment pas de la même façon que les membres de
23 l'ACIG, mais est-ce que ce n'est pas quelque chose
24 qui, pour vous, serait également important de voir
25 l'impact de la composante 2 diminué de ce montant-

1 là?

2 R. Bien, c'est parce qu'il y a la composante 2, mais
3 il y a aussi la composante 1. Et donc, la
4 composante 1... C'est parce que j'essaie de me
5 démêler entre les cadres réglementaires, mais...
6 Oui, peut-être. Honnêtement, je n'ai pas fait
7 l'analyse. Il y a des membres de la FCEI aussi,
8 présumément, qui consomment du... qui font des
9 achats volontaires, donc qui sont dans la
10 composante 1 également. Donc, je pense que le
11 principe est là puis...

12 Q. **[106]** Parce que de la façon que je le comprends, et
13 pour reprendre l'analogie que monsieur Raymond
14 faisait cet avant-midi, la composante 1 c'est la
15 carte de débit qu'on prendra maintenant pour les
16 frais de socialisation, et la composante 2 c'est le
17 solde non récupéré de la carte de crédit passée. Ce
18 que l'ACIG propose, c'est que prendre les deux
19 années, d'appliquer ça sur les montants des UC, ou
20 reçus par la vente des UC, sur la composante 2, ça
21 changerait potentiellement, évidemment, le prix de
22 la composante 1 qu'on devrait payer avec la carte
23 de débit. Mais ce n'est pas... Et rappelez-moi, là,
24 vous, votre position de la FCEI, c'est deux ans,
25 trois ans, quatre ans?

1 R. La socialisation, quatre ans.

2 Q. [107] Quatre ans. O.K. Alors, ce serait quatre ans,
3 donc c'est étalé, mais on ne diminuerait pas
4 nécessairement la composante 2, on mettrait tous
5 les revenus provenant des UC sur la composante 1,
6 qui, éventuellement, ça répercuterait sur les
7 prochaines années, en fait, ça ne se répercuterait
8 pas sur la composante 2?

9 R. Non, effectivement, ça se... Oui, c'est ça. Oui.

10 Q. [108] Je vous remercie. Ça va être l'ensemble de
11 mes questions.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Je n'aurai pas de questions non plus. Maître
14 Turmel, un réinterrogatoire?

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 Non, je n'aurai pas de questions visant les
17 propositions de monsieur Gosselin visant à lisser
18 l'UC, alors je vous remercie.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Monsieur Gosselin, vous êtes libéré. Donc,
21 ça met fin à la journée d'aujourd'hui. Donc, comme
22 je le disais un peu plus tôt, on va reprendre
23 demain matin à neuf heures (9 h) avec la preuve du
24 RTIÉÉ. Merci beaucoup. - Oui, Maître Ouellette?
25 Presque.

1 Me JOCELYN OUELLETTE :

2 Oui, juste pour poursuivre sur les questions
3 d'intendance, je comprends que demain, on termine
4 la preuve des intervenants. Que se passe-t-il après
5 pour les argumentations des parties? Comment
6 devons-nous se préparer ou à quoi nous attendre?
7 J'imagine qu'on enlève la journée du mardi, je ne
8 sais pas.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Il est fort probable que la journée du mardi tombe.
11 Maître Thibodeau avait demandé une demi-journée
12 pour préparer son argumentaire, donc je comprends
13 que selon l'heure à laquelle on finirait demain,
14 peut-être que la demi-journée ne sera pas
15 nécessaire.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Ah, peut-être, oui. Ce que je pourrais suggérer
18 effectivement, écoutez, quitte à voir demain à
19 quelle heure on pourrait terminer la preuve,
20 peut-être prendre un gros lunch, dépendamment
21 comment la soirée se passe aussi, là. Donc, on
22 pourrait refaire le point demain, mais c'est
23 envisageable effectivement que nous de notre côté,
24 on puisse passer demain au retour du lunch.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Ce qui mènerait les argumentations des intervenants
3 que lundi matin. Je ne pense pas qu'on soit capable
4 de commencer des argumentations d'intervenants
5 demain après-midi.

6 Me JOCELYN OUELLETTE :

7 Absolument. Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Parfait. Merci beaucoup.

10 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

11

12 SERMENT D'OFFICE

13

14 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
15 officielle, certifie sous mon serment d'office que
16 les pages qui précèdent sont et contiennent la
17 transcription fidèle et exacte des témoignages et
18 plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de
19 la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.

20 Et j'ai signé,

21

22

23



24 **ROSA FANIZZI**

25 **RIOPEL GAGNON LAROSE**