

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

DEMANDE D'AVIS À LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE SUR
LES MODALITÉS RÉGLEMENTAIRES QUI POURRAIENT
ÊTRE MISES EN PLACE AFIN DE RÉDUIRE LES
IMPACTS TARIFAIRES POUR LES CONSOMMATEURS
TOUT EN MAXIMISANT LE DÉVELOPPEMENT ET
L'UTILISATION DU GSR PRODUIT AU QUÉBEC

DOSSIER : R-4353-2026

RÉGISSEURS : M. FRANÇOIS ÉMOND, président
M. SAMY GENNAOUI
M. STEEVES DEMERS

AUDIENCE DU 23 OCTOBRE 2026
EN MODE HYBRIDE

VOLUME 4

ROSA FANIZZI
STÉNOGRAPHE OFFICIELLE

COMPARUTIONS :

Me AMÉLIE CARDINAL
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :
Ministre de l'Économie, de l'Innovation et de
l'Énergie (MÉIE)

INTERVENANTS DANS CE DOSSIER SONT :

Association canadienne de l'industrie de la chimie
(ACIC)

Association canadienne des carburants (ACC)

Association canadienne du ciment (ACCiment)

Association coopérative d'économie familiale de
l'Outaouais (ACEFO)

Association des consommateurs industriels de gaz
(ACIG)

Association hôtellerie Québec et Association
restauration Québec (AHQ-ARQ)

Association professionnelle des producteurs, des
distributeurs et les utilisateurs de biométhane en
Amérique du Nord (RNGCoalition)

Association québécoise de la production d'énergie
renouvelable et Association canadienne du biogaz
(AQPER-CBA)

Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ)

Conseil des entreprises en technologies
environnementales du Québec (CETEQ)

Enbridge Gaz Québec (EGQ)

Énergir, S.E.C. (ÉNERGIR)

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
(FCEI)

Groupe de recommandations et d'actions pour un
meilleur environnement (GRAME)

Hydrogène Québec (HYDROGÈNE QUÉBEC)

Option consommateurs (OC)

Regroupement des organismes environnementaux en
énergie (ROEE)

Regroupement national des conseils régionaux de
l'environnement du Québec (RNCREQ)

Regroupement pour la transition, l'innovation et
l'efficacité énergétiques (RTIEE)

Rio Tinto (RIO TINTO)

Sanimax (SANIMAX)

Sollio Groupe Coopératif (SGCOOPÉRATIF)

Union des consommateurs (UC)

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PRÉSENTATION DE ENBRIDGE GAZ QUÉBEC	7
PÉRIODE DE QUESTIONS PAR LA FORMATION	32
PRÉSENTATION D'ÉNERGIR	111
PÉRIODE DE QUESTIONS PAR LA FORMATION	146

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (Énergir) :	Préciser les changements législatifs devant être recommandés pour permettre le retour des sommes visées (via le FECC ou d'autres sources de financement) et les enjeux de rétroactivité applicables (Demandé par la Formation)	198
-----------------	---	-----

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

3
4 PRÉLIMINAIRES

5
6 LE PRÉSIDENT :

7 Bonjour à tous. Donc, nous avons une greffière en
8 formation ce matin, alors on va être...
9 Marie-Hélène, à toi.

10 LA GREFFIÈRE :

11 Bonjour à tous. Bienvenue à l'audience du vingt-
12 trois (23) octobre deux mille vingt-six (2026) en
13 mode hybride. Dossier R-4353-2026 : Demande d'avis
14 à la Régie de l'énergie sur les modalités
15 réglementaires qui pourraient être mises en place
16 afin de réduire les impacts tarifaires pour les
17 consommateurs tout en maximisant le développement
18 et l'utilisation du GSR produit au Québec.
19 Poursuite de l'audience.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci beaucoup. Messieurs. Moi, je vous connais,
22 mais pour tout le monde, donc si vous pouviez vous
23 présenter avant d'afficher votre présentation, puis
24 nous faire part de vos recommandations.

25

1 PRÉSENTATION DE ENBRIDGE GAZ QUÉBEC

2 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

3 Merci. On avait eu une demande similaire de la part
4 du sténographe. Donc, on s'était préparés. Donc,
5 Jean-Benoit Trahan, je suis président d'Enbridge
6 Gaz Québec.

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 Bonjour. Jean-François Tremblay, directeur général
9 d'Enbridge Gaz Québec. Plaisir d'être ici ce matin.

10 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

11 Bonjour. Je m'appelle Étienne Malouin-Chénier,
12 analyste sénior aux Affaires réglementaires.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Merci. Est-ce que vous avez une présentation à
15 afficher?

16 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

17 Tout à fait.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Voulez-vous la partager vous-même ou vous voulez
20 que la greffière le fasse ou quelqu'un d'autre de
21 votre équipe le fait?

22 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

23 Moi, on m'a dit que c'était la greffière qui le
24 faisait.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Selon nos règles depuis deux ans, c'est normalement
3 la personne qui présente qui le fait, mais...

4 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

5 Pendant que la présentation va arriver...

6 LE PRÉSIDENT :

7 Ce n'est pas vous, je pense que c'est quelqu'un de
8 votre équipe. Je ne la pointerai pas.

9 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

10 Pendant que la présentation va s'en venir, je vais
11 pouvoir quand même débiter avec l'introduction.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Allez-y.

14 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

15 Bien, tout d'abord merci beaucoup. Ça me fait
16 plaisir d'être ici avec vous ce matin. C'est un
17 dossier important dans le domaine du gaz de parler
18 de comment on doit gérer le GSR. J'aimerais ça
19 revenir sur un élément global. D'un point de vue
20 global, la transition énergétique est en cours puis
21 il faut s'adapter à cette transition-là. Il y a
22 certains éléments qui ont été proposés dans le
23 cadre des, je dirais, de la première mouture de la
24 transition énergétique où on a beaucoup d'éléments,
25 disons, restrictifs ou encore des erreurs de

1 vitesse qui ont mené à certains dérapages dans le
2 cadre des objectifs.

3 Mais fondamentalement l'objectif global,
4 lui n'est pas erroné. C'est juste, il faut adapter
5 la vitesse, il faut adapter la manière dont on se
6 rend, mais non pas éliminer l'objectif. Donc,
7 simplement mentionner que, pour nous, au niveau
8 d'Enbridge, la décarbonation graduelle abordable et
9 adaptée aux réalités régionales, c'est les trois
10 éléments qui ont mené à comment est-ce qu'on peut
11 amener une saveur nouvelle, si on veut, à la
12 gestion du GSR.

13 Il faut aussi comprendre qu'on a une
14 particularité. On n'est pas un gros distributeur.
15 On a accès à des marchés de manière différente. Et
16 on a aussi un secteur ou une région qui est plus
17 limitée au point de vue géographique, et donc avec
18 des opportunités qui sont différentes. Et, pour
19 nous, c'est un élément qui est important à
20 reconnaître. Parce que dans le monde de la
21 transition énergétique, ce n'est plus aussi, ce
22 n'est pas aussi tout pareil comme c'était avant.
23 Avant, c'était assez simple, on achetait du gaz
24 dans l'ouest, peu importe où est-ce qu'on était.
25 Grosso modo, c'était les mêmes prix. Aujourd'hui,

1 on n'est plus dans la même réalité. Pensons, par
2 exemple, à notre projet d'hydrogène qui, si je n'ai
3 pas d'hydrogène dans ma région, ça n'existe pas. Et
4 s'il n'y en a pas d'hydrogène dans la région
5 d'Énergir, ça n'existe pas.

6 Donc, il faut être capable de s'adapter aux
7 opportunités, parce que l'enjeu de la transition
8 énergétique, c'est qu'il manque d'énergie
9 renouvelable. À la base, c'est l'enjeu. Tant et
10 aussi longtemps qu'on n'aura pas réussi à récupérer
11 l'ensemble des énergies possibles, de faire toute
12 l'efficacité énergétique possible, d'aller chercher
13 toutes les énergies renouvelables, mais on n'y
14 arrivera pas. Donc, pour ça, il faut se donner les
15 outils puis les méthodes pour être capable d'y
16 arriver.

17 Je demanderais de changer de « slide ».
18 Merci. Donc, pour nous, un des éléments qu'on s'est
19 toujours donné, puis on se souviendra que chez
20 Enbridge, on s'est donné l'objectif d'être le
21 premier distributeur cent pour cent renouvelable en
22 Amérique du Nord. C'est un objectif qui peut
23 paraître un peu saugrenu, mais fondamentalement ce
24 n'est pas un enjeu de capacité. Fondamentalement,
25 aujourd'hui, en dix minutes à peu près, je suis

1 capable d'être cent pour cent (100 %) GSR au niveau
2 d'Enbridge Gaz Québec en fait de volume. Ce qui
3 nous a toujours limité, c'est l'aspect économique.
4 Et c'est l'élément qu'on a toujours travaillé à
5 dire, comment je peux me rendre là le plus
6 rapidement possible. C'est en travaillant sur les
7 éléments de l'aspect économique.

8 C'est pour ça que, pour nous, on s'est
9 toujours donné comme mandat d'essayer d'intégrer le
10 maximum de GSR et on s'est donné comme objectif de
11 dépasser les minimums. On n'était pas arrivé encore
12 à la proposer à la Régie, parce qu'on n'avait pas
13 encore trouvé les prix qui nous le permettaient.
14 Mais c'était dans nos objectifs initialement.

15 Ce qui est venu changer un peu la donne
16 aussi, puis vous l'avez vu dans le cadre de notre
17 plan de décarbonation, je pense que dans
18 l'évolution qu'on est en train de faire au niveau
19 de la transition énergétique, c'est de dire : bien,
20 il y a le GSR pour décarboner notre réseau gazier,
21 mais il y a d'autres éléments. Il y a l'efficacité
22 énergétique, bien sûr, ça c'était déjà connu. La
23 biénergie, c'est une option. Les réseaux de chaleur
24 ont fait leur apparition. Puis il y a peut-être
25 d'autres alternatives qui vont faire leur

1 apparition dans les prochaines années. Donc, il
2 faut se donner un peu de flexibilité à être capable
3 d'atteindre l'objectif non pas avec une seule voie.
4 Souvent, je dis : on a cherché un peu le cocktail
5 vodka pure, là, dans les dernières années.
6 Maintenant, il faut plus chercher le cocktail des
7 différentes énergies. Et là-dessus, on pense que le
8 GSR a un rôle à jouer qui est important.

9 Je ne viendrai pas sur les éléments qui
10 sont ici, je vous demanderais de changer de
11 « slide », parce qu'on va... c'est quoi qu'on dit
12 dont? « De planche » - ça fait longtemps que je
13 n'ai pas témoigné ici, il faut que ça revienne.
14 Donc, on a plusieurs recommandations qu'on va
15 revenir rapidement. Puis l'objectif, ce n'est pas
16 de faire une longue présentation ici.

17 Le premier élément, c'est d'assurer la
18 compétitivité. La compétitivité dans les prix, dans
19 les approvisionnements, pour nous, c'est super
20 important, d'avoir une situation d'équilibre offre
21 et demande est aussi important. Ce qui veut dire
22 que dans le cadre de la mise en place d'une
23 nouvelle industrie, dans les GSR comme dans tout
24 autre domaine, si on va trop vite, c'est l'ensemble
25 de la chaîne des approvisionnements qui n'est pas

1 en place pour être capable d'y arriver. Et c'est un
2 peu ce qu'on a remarqué, nous, au cours des
3 dernières années au Québec, par exemple, avec des
4 prix qui dépassent quant à nous ce qui devrait être
5 acceptable. Pourquoi? Bien, parce qu'ultimement,
6 l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement n'est
7 pas en place. Quand je parle de l'ensemble de la
8 chaîne, c'est pas les approvisionnements gaziers,
9 mais ça va aux producteurs d'équipement, pour être
10 capable de faire du nettoyage. Ça va à l'ensemble
11 de la chaîne des approvisionnements. On ne faisait
12 pratiquement jamais de GNR auparavant, avant deux
13 mille vingt (2020), là, en Amérique du Nord. Là,
14 aujourd'hui, on essaie d'en faire plein, plein.
15 L'ensemble de la chaîne d'approvisionnement est en
16 train de se structurer. On est dans cette
17 période-là. Les prochaines années vont amener
18 davantage de visibilité, prévisibilité et d'accès
19 et même de compétition dans les différentes sphères
20 de la chaîne d'approvisionnement. Alors, pour nous,
21 c'est important de maintenir ça.

22 Donc, l'équilibre offre/demande, bien, ça
23 implique... si on s'en va au point de vue de
24 l'optimum économique, là, c'est un marché qui a de
25 l'offre tant qu'on en a besoin, puis qui est à un

1 prix connu, parce que tout le monde est capable de
2 connaître, d'une certaine manière, le prix, puisque
3 l'information est complètement connue. Dans un
4 marché où est-ce qu'il y a une offre qui ne répond
5 pas à la demande, toute information dans le marché
6 peut venir un peu jouer sur la réalité. Et c'est
7 pour ça que, chez nous, on a toujours demandé à ce
8 que, notamment, les prix de nos contrats soient
9 maintenus confidentiels, parce qu'on pense que
10 c'est important pour négocier et pour être capable
11 d'aller chercher les meilleurs prix dans le marché.
12 Donc, c'est un élément, pour nous, qui est super
13 important. Le prix, c'est une chose, mais également
14 d'assurer qu'un certain équilibre offre/demande
15 soit également présent.

16 Le deuxième élément que je vous amène,
17 c'est la progression graduelle. On le voit, là,
18 passer de deux (2 %) à cinq pour cent (5 %), c'est
19 un choc, nécessairement. On pense qu'il faut plutôt
20 y aller de manière graduelle. C'est important
21 d'avoir ce minimum-là dans le système. C'est
22 important, parce que ça prend de la prévisibilité.
23 Je vous ai parlé de la chaîne d'approvisionnement.
24 Au niveau de la chaîne d'approvisionnement, des
25 producteurs d'équipement, des développeurs de

1 projet, il faut qu'il y ait une croyance qu'ils
2 vont être capable d'arriver à rentabiliser leur
3 projet ou rentabiliser leurs investissements dans
4 les différentes sphères du marché. Mais
5 fondamentalement, il faut aussi y aller avec une
6 capacité de payer de la clientèle. Et c'est pour ça
7 que pour nous, des sauts quantiques, là, des sauts
8 à grande marche, pour nous, c'est quelque chose
9 qu'il faut éviter. Il faut davantage être lissé au
10 point de vue de l'évolution. Je passerais à la
11 prochaine... ah, c'est là-bas que ça se passe.

12 Donc, l'autre élément, c'est la capacité de
13 payer. La capacité de payer, elle est différente
14 par type de clientèle. C'est quelque chose qu'on a
15 poussé beaucoup au cours des dernières années et,
16 bon, dans le règlement initial qui avait été
17 proposé, cet élément-là a fait son apparition. Pour
18 nous, c'est super important, parce qu'on n'a pas
19 les mêmes critères au point de vue économique, pour
20 chaque des classes tarifaires.

21 Donc, d'une part, le tarif n'est pas
22 composé de la même manière, donc il y a des tarifs
23 où la portion autre que la molécule est plus
24 importante. Par exemple, le tarif résidentiel à
25 l'extrême. Et de l'autre côté, le tarif industriel

1 qui, non seulement la portion molécule est plus
2 importante, mais également une situation où le
3 client est dans une situation compétitive beaucoup
4 plus internationale, beaucoup plus complexe.

5 Historiquement, on considère qu'on a
6 toujours traité les clients industriels d'une
7 manière différente, même au point de vue
8 réglementaire. Il y a eu toutes sortes de tarifs,
9 historiquement, pour justement donner cet
10 espace-là, notamment des tarifs à la conversion ou
11 au maintien au gaz. Donc, tout l'élément compétitif
12 a été tenu en compte. Malheureusement, ça n'a pas
13 nécessairement été clairement impliqué dans le
14 cadre de la première ère au point de vue du
15 règlement et c'est quelque chose qu'on a voulu
16 amener, nous, dans le cadre de ce deuxième
17 règlement-là si on veut. Et c'est pour ça, c'est
18 important de vraiment diviser par catégories.

19 L'autre élément, c'est de donner du temps
20 au client. Lorsqu'on sait que ça va nous coûter
21 plus cher, bien, il y a moyen de réduire ses coûts.
22 Puis comment est-ce qu'on est capable de réduire
23 ses coûts? Dans le domaine énergétique, c'est assez
24 simple, c'est l'efficacité énergétique. Bon, on se
25 souvient tous de la crise pétrolière. Il y a eu une

1 mode des petites voitures au Québec, dans les
2 années soixante-dix (70). Pour ceux qui ne s'en
3 souviennent pas, malheureusement, en tout cas, peu
4 importe. Mais à tout événement, c'est une réaction
5 des gens de réduire sa consommation pour contrer le
6 fait que ça coûte plus cher.

7 Ces phénomènes-là se font. Il y a encore
8 beaucoup d'espace à l'efficacité énergétique. On
9 est capable de contrer la hausse des coûts de la
10 transition énergétique, mais il faut donner le
11 temps. Si on ne donne pas suffisamment de temps, on
12 va faire briser la machine et c'est un élément
13 qu'il faut prendre en considération. Donc, c'est
14 pour ça qu'il faut y aller de manière plutôt
15 graduelle au niveau de la transition. Je vous
16 demanderais de poursuivre avec la prochaine
17 planche.

18 Maintenant, comment est-ce qu'on doit viser
19 ou qu'est-ce qu'on doit viser dans le temps au
20 niveau du GSR? Puis vous voyez notre grille. De
21 notre côté, au niveau du coût évité, vous voyez que
22 notre coût évité est relativement stable dans le
23 temps. Puis vous voyez qu'au niveau de notre prix
24 de GSR historique, ça a monté allègrement. On parle
25 de vingt-deux dollars (22 \$). Ça a monté à près de

1 quarante-cinq dollars (45 \$) une année. C'était des
2 petits volumes. On a visé, chez nous, davantage des
3 contrats à court terme historiquement parce qu'on
4 était plus petit. L'accès au marché était moins
5 développé. Le marché du court terme était moins
6 développé.

7 Aujourd'hui, il y a plus de marchés dans le
8 court terme. On voit les résultats qui rentrent. On
9 voit l'évolution du marché. On peut voir qu'à
10 l'extérieur du Québec, il y a beaucoup de
11 producteurs qui vont faire des projets. J'appelle
12 les soixante-dix, trente (70-30 %). Ils vont
13 sécuriser soixante-dix pour cent (70 %) de leur
14 volume et ils vont travailler avec un trente pour
15 cent (30 %) dans marché court terme. Cet accès-là
16 au marché court terme, bien, il s'est développé de
17 plus en plus dans les dernières années parce que
18 les projets sont mis en place dans les autres
19 juridictions. Donc, ça prenait ce temps-là pour
20 être capable d'y arriver. Puis il y a les effets
21 des autres juridictions également. Donc, quand on
22 voit la pointe, en deux mille vingt-deux (2022),
23 bien, c'est lié aussi avec une pointe de prix en
24 Californie qui a fait que le marché court terme
25 était beaucoup plus dispendieux.

1 Lorsqu'on regarde, nous, vers l'avenir, on
2 pense être capables. On peut annoncer que, de
3 manière générale, on devrait bientôt venir à la
4 Régie pour déposer un projet qui touche
5 l'hydrogène. Je ne sais pas si c'est une grosse
6 nouvelle, mais ça s'en vient tranquillement. Mais
7 fondamentalement, c'est des projets qu'on développe
8 depuis des années. Ce n'est pas des choses qui se
9 font rapidement. C'est des choses qui prennent des
10 années à se bâtir, développer des nouvelles
11 manières de faire, développer des relations avec
12 des partenaires qu'on ne faisait pas avant. Et on
13 est quand même assez chanceux chez nous, c'est
14 d'arriver avec un gros volume à une prix assez
15 intéressant au point de vue de l'évolution, et
16 d'autres projets sur lesquels on travaille
17 actuellement, tant des achats de court terme que
18 des projets de développement avec d'autres
19 partenaires.

20 Mais ce qu'on vise, en bout de ligne,
21 chez nous, c'est d'arriver au coût évité le plus
22 rapidement possible. Il y a une question qui est
23 revenue souvent, c'est : comment on peut faire pour
24 aller chercher un peu plus de demandes au point de
25 vue volontaire? Notre expérience à nous, nous dit

1 que le volontariat est assez limité. On parle d'à
2 peu près un pour cent (1 %) des clients qui ont un
3 intérêt volontaire de payer plus cher. Quand on
4 dépasse ce volet-là, si on regarde les résultats
5 chez BC, en Colombie-Britannique, c'est un peu le
6 un pour cent (1 %) aussi qui est apparu. Chez nous,
7 lorsqu'on a lancé le GSR au point de vue... on a eu
8 une grosse demande qui dépassait les volumes
9 minimaux, à peu près un pour cent (1 %) des
10 clients. Après ça, c'est beaucoup plus difficile,
11 on a plus de clients, mais les gens ne dépassent
12 pas les minimums réglementaires.

13 Donc, le volet volontaire est assez limité
14 dans le temps. S'il n'y a pas d'accès additionnel,
15 s'il n'y a pas une valeur additionnelle pour un
16 client, que ce soit une valeur marketing ou que ce
17 soit une valeur économique, à ce niveau-là, bien,
18 les valeurs économiques n'ont pas nécessairement
19 fait leurs places. Si on parle, par exemple, je ne
20 sais pas, moi, d'un acier décarboné ou ces
21 trucs-là, en date d'aujourd'hui, ce n'est pas très
22 présent. Donc, malheureusement, cet intérêt-là est
23 moins présent dans le marché. Tant que ces
24 éléments-là autres dans le marché ne seront pas
25 présents, ça va être très difficile d'aller

1 chercher le volontariat. Ce qui nous amène à dire
2 que si on veut être capable d'avoir du volontaire,
3 bien, il faut que ça devienne dans le « ballpark »
4 des prix. Il faut qu'on arrive dans le prix
5 relativement équivalent au coût évité.

6 Notre coût évité, c'est molécule de gaz,
7 transport et SPEDE. Et ce qu'on pense, chez nous,
8 c'est d'arriver, grosso modo, autour de deux mille
9 quarante (2040) au niveau de la parité. Ce qui veut
10 dire qu'il ne faut pas aller trop vite d'ici deux
11 mille quarante (2040). Mais ce qui veut dire qu'on
12 ne pourra pas accélérer complètement en deux mille
13 quarante (2040) parce que, tout d'un coup, il va y
14 avoir plein de GSR qui va arriver, non plus. Donc,
15 il va y avoir une autre période à gérer qui va être
16 l'arrivée de l'équité... l'équilibre prix. Bien, ça
17 ne sera pas nécessairement quelque chose qui va
18 être facile à gérer puisque l'offre risque de ne
19 pas nécessairement quelque chose qui va être facile
20 à gérer, puisque l'offre risque de ne pas être
21 nécessairement présente par rapport à la demande.
22 Donc, ce n'est pas parce qu'on va atteindre
23 l'équilibre au point de vue global que
24 nécessairement la demande va être là. Bien là,
25 après ça, on verra comment les marchés vont évoluer

1 rendu à ce moment-là. Mais c'est un peu la
2 situation qu'on voit.

3 Donc, le bon indicateur n'est pas seulement
4 le prix du GSR. Plus le coût moyen du GSR se
5 rapproche du coût évité, plus EGQ peut accélérer
6 sans impact tarifaire disproportionné. Et ça,
7 j'amènerais à l'acétate suivante.

8 Deux éléments ici, la récupération des
9 coûts. Attribuer les volumes et récupérer leurs
10 coûts au cours de la même année. On pense que c'est
11 vraiment un élément qu'on devrait revenir, là. On
12 sait que le GSR coûte plus cher, on met de l'argent
13 de côté pendant deux ans, on met des intérêts, puis
14 on finit par le recharger aux clients. T'sais, on
15 n'aide pas le système, là. Donc, on pense ici, là,
16 qu'il faut plutôt modifier le règlement pour faire
17 en sorte qu'on puisse imposer d'emblée, dans
18 l'année en cours, le prix du GSR de manière à
19 réduire des frais. C'est simple, mais c'est quelque
20 chose qui va venir aider un petit peu à la
21 réduction des prix.

22 Le deuxième, c'est : soutenir la production
23 québécoise compétitive en maintenant minimalement
24 l'accès au marché canadien. Pour nous, c'est
25 primordial. Toute obligation de prendre au Québec,

1 toute obligation d'être restrictif dans le marché
2 va faire en sorte de déséquilibrer le marché et de
3 faire en sorte que les prix vont aller à la hausse.
4 Chez nous, on n'a pas acheté au Québec, à part du
5 court terme dans les premières années, dans les
6 dernières années, on a acheté davantage dans des
7 court terme ou moyen terme à l'extérieur du Québec,
8 mais tout au Canada, parce que les prix étaient
9 meilleurs pour les clients. Et pour nous c'est
10 important parce que quand on négocie avec nos
11 clients, avec nos producteurs futurs, bien, d'avoir
12 un modèle de prix plus compétitif au global, ça
13 fait en sorte qu'on a une capacité de négociation.
14 Si on limite cette capacité-là, ce qu'on pense
15 c'est que les prix vont simplement s'envoler.

16 Prochain acétate. Alors, avec tout ça, on
17 en arrive à nos recommandations sur la trajectoire
18 proposée. On vous disait qu'on a besoin d'avoir un
19 minimum. On a besoin d'un minimum qui nous
20 amènerait grosso modo à treize pour cent (13 %) en
21 deux mille trente-cinq (2035). Donc, c'est une
22 certaine prévisibilité, c'est une croissance
23 naturelle à peu près, grosso modo, là, d'un pour
24 cent (1 %) par année. Donc, c'est quelque chose qui
25 se gère relativement bien. On vous disait qu'il

1 fallait travailler avec des clientèles différentes.
2 On pense qu'il faut bouger un peu plus rapidement
3 dans le cadre du bâtiment. C'est un des objectifs
4 du gouvernement d'aller plus vite dans le cadre de
5 la décarbonation du bâtiment. Et c'est un endroit
6 où est-ce que, au niveau compétitif, il y a plus
7 d'espace pour être capable de travailler au niveau
8 du bâtiment. Donc, on vous propose d'atteindre,
9 d'ici deux mille trente-cinq (2035) vingt pour cent
10 (20 %) de GSR dans le cadre du bâtiment.

11 Chez nous, l'impact d'atteindre ce
12 pourcentage-là, si on le voit en deux mille
13 trente-cinq (2035), on se retrouverait avec plus de
14 GSR au niveau de l'industriel. Historiquement, on a
15 toujours fait les représentations auprès du
16 gouvernement que pour nous, l'industriel, ce n'est
17 pas à nous de gérer le GSR pour l'industriel. C'est
18 au gouvernement de gérer cet aspect-là. Il y a
19 d'autres implications, notamment les implications
20 de compétitions internationales, compétitions
21 mondiales, compétitions entre les provinces,
22 compétition entre sites de production. On le voit
23 avec la situation tarifaire actuellement qui nous
24 entoure. Ce sont des éléments qui dépassent la
25 capacité d'un distributeur d'agir sur le secteur.

1 C'est pour ça que toute implication additionnelle,
2 dans le cadre d'un client industriel, pour nous, ça
3 devrait venir d'une indication précise du
4 gouvernement, puis que ce soit le gouvernement qui
5 mette en place les conditions pour que ce soit
6 fonctionnel pour les industriels. Ce n'est pas au
7 distributeur de faire ce travail-là.

8 Il faut comprendre aussi qu'au niveau
9 industriel, la part de l'énergie est souvent
10 beaucoup plus grande dans leurs coûts de production
11 que dans d'autres secteurs. Et par incidence, bien,
12 le coût de l'énergie va avoir un impact beaucoup
13 plus grand, et on le voit en plus au niveau des
14 autres juridictions autour de nous : les conditions
15 entourant la transition énergétique sont plutôt à
16 la baisse. Donc, nécessairement, ça crée une
17 situation compétitive plus complexe pour nos
18 clientèles.

19 Dans « Pourquoi cette trajectoire? », bien,
20 j'aimerais juste mentionner, on s'est amusé à
21 nommer le projet « hydrogène », mais on développe
22 des projets justement dans l'optique d'être capable
23 de répondre à cet objectif de transition
24 énergétique. Mais bien entendu que si demain matin
25 il n'y a plus d'objectif de GSR, bien, ces

1 projets-là vont tout simplement disparaître. Et il
2 faut être capable d'avoir un rythme qui nous permet
3 de développer les projets et d'être capable de
4 manger, entre guillemets, notre GSR québécois et
5 c'est le rythme que, nous, on a besoin du côté
6 d'EGQ.

7 Je vous demanderais de passer à une autre
8 étape. J'ai parlé de « tout industriel », là, on
9 comprendra que c'est industriel et agricole dans le
10 cadre du Règlement, puis on pense également qu'au
11 niveau agricole, il y a des similitudes très
12 importantes avec le secteur industriel. Notamment
13 au niveau de la compétition. On sait que l'import
14 de végétaux, par exemple, ça se fait beaucoup. Il y
15 a donc des différentes compétitions internationales
16 également à ce niveau-là qu'il faut prendre en
17 considération.

18 Donc, pour nous, un minimum ferme, c'est
19 important, plus un accélérateur sous contrôle.
20 Donc, ce qu'on vous dit, c'est : donnez-nous le
21 treize pour cent (13 %), mais permettez-nous de
22 courir si on trouve des solutions pour être capable
23 de courir. Et ce qu'on vous dit, c'est qu'à chaque
24 année, je peux augmenter mon pourcentage de GSR si
25 en bout de ligne, je ne dépasse pas un surcoût de

1 deux pour cent (2 %) pour les différentes classes
2 tarifaires.

3 Donc, le surcoût de deux pour cent (2 %),
4 c'est notre inflation historique, d'une certaine
5 manière, c'est un peu ce qu'on a vécu dans la
6 dernière... on pourrait dire un peu plus que la
7 dernière décennie, à l'exception... bien, oui, la
8 dernière décennie, avant deux mille vingt (2020).
9 Et c'était quelque chose qui était gérable de
10 manière générale, mais on se comprend que la
11 transition énergétique va coûter un peu plus cher,
12 mais il faut être capable de gérer ce « un peu plus
13 cher »-là.

14 Donc, c'est pour ça qu'on vous dit : bien,
15 assurons une trajection minimale, je dois me battre
16 comme distributeur à atteindre ça le moins cher
17 possible. Et si, par ailleurs, je suis capable
18 d'arriver avec des choses encore plus intéressantes
19 au point de vue du prix, bien, laissez-moi courir
20 plus vite et laissez-moi décarboner plus rapidement
21 mon réseau. Donc, c'est l'objectif de cette
22 recommandation. Et je passerais à la planche
23 suivante - je m'en viens pas pire là-dessus.

24 Les objectifs communs, des moyens adaptés,
25 là, puis ça revient à notre situation régionale.

1 Nous avons une réalité qui est différente. Nous
2 sommes un plus petit distributeur qu'Énergir. Nous
3 avons une région qui est différente au point de vue
4 des opportunités. Nous avons une clientèle,
5 également, qui est différente, tant au point de vue
6 de la composition que de la manière dont ils
7 réagissent aux différentes sources d'énergie. Donc,
8 pour nous, c'était important d'avoir une différence
9 au point de vue du traitement pour être capable
10 d'atteindre notre part d'objectif de décarbonation
11 le plus rapidement possible selon les conditions
12 qui sont propres à notre marché. Alors, c'est
13 important pour nous de conserver cette disparité
14 régionale.

15 Maintenant, un élément qui est ressorti
16 dans le mémoire de monsieur Marcoux, et je vous en
17 ai fait une mention précédemment, c'est une
18 approche qui est non déterministe. Puis, notre plan
19 de décarbonation est un peu dans cet objectif-là,
20 qu'on a mis de côté, là, suite au délai associé à
21 ce règlement, à l'émission de ce règlement. Mais
22 fondamentalement, t'sais, on ne pense pas que
23 l'objectif c'est de rentrer du GSR dans le réseau.
24 L'objectif c'est de défossiliser le réseau. Et
25 c'est un objectif qui... donc, ça devrait être vers

1 ça qu'on devrait tendre à partir de maintenant. Et
2 à défossiliser le réseau, bien, il n'y a pas juste
3 le GSR pour l'atteindre. Moi, si demain matin, je
4 suis à cinq pour cent (5 %) de GSR, mais que j'ai
5 deux fois plus de volume dans mon réseau, on n'a
6 pas gagné en bout de ligne. Il faut donc chercher à
7 défossiliser le réseau, et défossiliser le réseau
8 donne à ce moment-là l'opportunité d'avoir
9 différentes approches pour être capable d'y
10 arriver. Donc, la situation de la biénergie
11 actuelle est un exemple. L'efficacité énergétique
12 en est une autre. Les réseaux de chaleur qui sont
13 maintenant permis dans le cadre du, bien, du projet
14 de loi 69, la Loi...

15 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

16 R. 41.

17 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

18 ... - merci - 41 est une autre option. On ne
19 connaît pas l'ensemble de ces options-là qui seront
20 les plus économiques pour la société, mais c'est de
21 développer ces projets-là, puis d'aller chercher
22 les projets qui sont les plus économiques pour y
23 arriver. Si en bout de ligne, j'ai défossilisé,
24 j'ai pris moins de GSR, ou j'ai défossilisé avec
25 plein de GSR parce que c'est ça qui est le plus

1 intéressant, bien « so be it », c'est ça qu'on
2 devrait faire. On devrait le faire pour assurer
3 d'atteindre l'objectif au moindre coût pour nos
4 gens.

5 On va aller vers la conclusion. De manière
6 globale, lorsqu'on regarde notre situation, pour
7 nous, ce qu'on veut surtout, c'est d'être davantage
8 en mode maîtrise au point de vue des impacts au
9 cours des prochaines années, c'est ce qu'on
10 recherche. Lorsqu'on vous a proposé un scénario, on
11 parle d'une hausse maximale globale des tarifs d'un
12 peu plus d'un pour cent (1 %) au cours des
13 prochaines années selon le scénario qui est mis en
14 place à partir de vingt-huit (2028). À partir de
15 vingt-neuf (2029), c'est moins d'un pour cent (1 %)
16 par année qui va découler de l'obligation, bien
17 enfin, du minimum réglementaire qui est proposé.
18 C'est basé sur le développement des projets qu'on a
19 faits, et c'est également basé sur ce qu'on connaît
20 aujourd'hui dans le marché. C'est sûr que les RCP
21 ou les UC - ou enfin, nommez-les comme vous voulez
22 - ont un impact majeur sur ce qui se passe
23 actuellement. C'est vraiment un tournant.
24 Aujourd'hui, ça, ça vient réduire de manière
25 importante les prix. Et il manque une structuration

1 des RCP à long terme, donc il y aura peut-être des
2 modèles d'intérêt là-dedans à penser à développer,
3 comme donner une certaine assurance dans le temps
4 aux RCP, sur un plus long terme.

5 Aujourdh'hui, dans le marché, on a un
6 maximum de deux ans. Est-ce qu'il n'y aurait pas là
7 une opportunité pour le gouvernement de venir
8 épauler, si on veut, les RCP pour donner une
9 prévisibilité de prix sur la durée. Ça, ça
10 viendrait aider dans la mise en place des modèles
11 économiques au point de vue des projets, parce
12 qu'aujourd'hui, il n'y a personne qui veut dépendre
13 des revenus des RCP sur un projet de vingt (20) ans
14 quand on ne sait pas si les RCP vont être là sur
15 vingt (20) ans. Donc, il y a là une opportunité
16 intéressante de venir stabiliser les choses, sans
17 nécessairement créer du neuf. On peut juste venir
18 améliorer ce qui est déjà en place. Donc, il y a là
19 ici une opportunité qui est intéressante.

20 Mais on pense que ce qu'on vous propose
21 nous permettrait d'atteindre les objectifs de
22 décarbonation, de maîtrise des coûts,
23 d'abordabilité de la part de la clientèle, de
24 développement du marché, tout en maintenant une
25 saine compétition pour assurer, ultimement, les

1 meilleurs coûts pour ce grand projet de
2 décarbonation.

3 Alors, sur ce, nous allons être disponibles
4 pour vos questions.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Monsieur Trahan. Monsieur Demers.

7 PÉRIODE DE QUESTIONS PAR LA FORMATION

8 M. STEEVES DEMERS :

9 Monsieur Émond, bonjour. Bonjour à vous, membres du
10 panel, dont j'oublie les noms, là... fébrilité,
11 mais bref, on se connaît un peu. Belle
12 présentation. Beaucoup de questions quand même.
13 Premièrement, ma compréhension du réseau d'EGQ,
14 est-ce que vous avez un accès, un plein accès à du
15 GNR qui serait québécois? J'avais l'impression que
16 vous étiez un peu en marge, donc je disais : Ah,
17 O.K., peut-être que si on en arrivait à proscrire
18 les importations hors Québec, ce serait un gros
19 inconvénient pour vous probablement, là.

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

21 Bien, si on parle au point de vue technique, on est
22 branché en bout de ligne sur le réseau de TC
23 Énergie, ce qui veut dire que je suis capable de
24 prendre du gaz du Québec et de l'amener sur le
25 territoire d'EGQ. C'est d'ailleurs ce qu'on a fait

1 dans les premières années, en prenant du gaz
2 québécois dans le marché court terme et qu'on a
3 amené au territoire d'EGQ. Donc, c'est
4 techniquement possible. Mais est-ce que c'est une
5 bonne idée, là, ça...

6 M. STEEVES DEMERS :

7 O.K.

8 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

9 ... vous comprendrez que je n'ai pas nécessairement
10 cette vision-là.

11 M. STEEVES DEMERS :

12 Je vous entends. Je comprends que dans vos
13 propositions, vous souhaitez soulager la
14 composante, la clientèle industrielle, agricole et
15 faire porter ça sur les bâtiments. Et ça, c'est un
16 équilibre avec lequel vous n'aurez pas de
17 difficulté à défendre tout ce qui est, j'allais
18 dire, équité tarifaire ou ce genre de choses là?

19 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

20 Bien, vous savez, de manière historique, la
21 réglementation, on a toujours traité les classes
22 tarifaires de manière différente. Il faut faire
23 attention de penser que la réglementation c'est
24 juste du « one shirt fits »... bien, en tout cas,
25 vous comprenez ce que je veux dire... le gaminet

1 fait pour tout le monde. Donc, cet aspect-là, ça
2 n'a jamais été le cas. De l'interfinancement, ça
3 existe chez nous, on n'a pas d'interfinancement
4 entre nos tarifs. On se bat contre Hydro-Québec au
5 point de vue compétitif qui, eux, ont un grand
6 interfinancement au niveau de la clientèle
7 résidentielle. Il y a des critères au point de vue
8 des coûts... du coût moyen, par exemple,
9 d'approvisionnement versus le coût plus marginal
10 qu'on a au niveau du gaz, qui est différent. Donc,
11 ces éléments-là ont toujours été présents.

12 Maintenant, ce que je vous ramène
13 également, c'est sur la composition de la facture
14 du client. La composition de la facture du client
15 est différente et l'impact est donc nécessairement
16 différent. Donc, un pour cent (1 %) de GSR, par
17 exemple, au résidentiel, puis là je n'ai pas les
18 chiffres de manière précise, mais ça va être point
19 cinq pour cent (0,5 %) d'augmentation tarifaire,
20 alors que dans l'industriel, ça va être douze pour
21 cent (12 %) d'augmentation tarifaire. Puis ça n'a
22 pas les mêmes impacts. Donc, nécessairement, au
23 point de vue réglementaire, c'est normal d'agir de
24 manière différente sur ces éléments-là.

25 Puis ce n'est pas quelque chose qu'on n'a

1 pas fait historiquement. Lorsque le prix du gaz a
2 monté, on a allégé historiquement dans les
3 différents distributeurs, des volets au point de
4 vue industriel, par exemple. On a mis en place des
5 rabais lorsqu'il y avait une source d'énergie
6 alternative qui était plus compétitive. Donc, dans
7 les années quatre-vingt-dix (90), il y avait des
8 rabais à la consommation pour maintenir les clients
9 au gaz, parce que les produits pétroliers étaient
10 moins chers que le gaz naturel. Donc, il y a moyen
11 de travailler sur ces aspects-là.

12 L'autre élément qu'il faut prendre en
13 considération, c'est : c'est quoi l'alternative
14 pour le client? Ça aussi, c'est super important.
15 Dans le cas de l'industriel, l'alternative, c'est
16 de délocaliser, c'est de fermer l'usine, c'est donc
17 des éléments qui sont quand même assez graves.

18 Dans le cas du résidentiel, souvent ça va
19 être électricité. Et à ce compte-là, il ne faut pas
20 aller trop vite non plus, parce que si on va trop
21 vite puis le client s'en va à l'électricité, puis
22 qu'en bout de ligne on n'a pas les ressources
23 électriques pour répondre aux besoins - ce qui est
24 le cas en date d'aujourd'hui - et qu'en bout de
25 ligne ça coûte plus cher à la société, on n'a pas

1 gagné non plus.

2 C'est pour ça que ce qu'on vous a proposé,
3 c'est quelque chose qui est relativement lent, qui
4 est progressif, lent, qui est continu, puis que le
5 poids additionnel qu'on fait porter au résidentiel,
6 avec les bénéfices associés à l'efficacité
7 énergétique, à la biénergies également dans ce
8 cadre-là, ça nous permet, à ce moment-là,
9 d'atteindre les objectifs sans créer, d'après nous,
10 les mauvais côtés de pousser trop fort au niveau du
11 bâtiment. Donc, c'est correct d'y aller, mais c'est
12 correct d'y aller, mais légèrement et non pas trop
13 fort.

14 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

15 Si vous me permettez, peut-être un petit ajout.
16 Donc, évidemment, permis au niveau tarifaire,
17 effectivement, de faire des tarifs qui sont
18 différents par catégories de clientèles. Mais on
19 travaille aussi avec les orientations
20 gouvernementales.

21 Donc, évidemment, ce qui a été annoncé
22 depuis quelques années, c'est de décarboner plus
23 rapidement le bâtiment. Donc, on se retrouve dans
24 une situation où est-ce qu'évidemment, si on veut
25 accélérer ou prioriser la décarbonation du bâtiment

1 et on veut avoir un vingt pour cent (20 %) du GSR,
2 mais on l'applique à tout le monde, c'est peut-être
3 égal, mais ce n'est pas équitable.

4 Donc, là, bien, évidemment, comment on
5 vient balancer les orientations gouvernementales et
6 politiques? Évidemment, puis si ces politiques-là
7 c'est de prioriser le bâtiment, puis que
8 l'industriel, ils ont un parcours différent, c'est
9 pour différentes raisons, comme monsieur Trahan
10 vous a données, probablement. La compétitivité est
11 haute. Donc, c'est pour ça ici qu'on vient
12 dire aussi : bien, c'est sûr que si on y va avec un
13 pourcentage global, exemple treize pour cent (13 %)
14 en deux mille trente-cinq (2035); dans le bâtiment,
15 c'est vingt pour cent (20 %), bien, on peut faire
16 un calcul par différence et qu'est-ce qu'il reste
17 de résiduel dans l'industriel.

18 Maintenant, ce qu'on vous dit aussi : est-
19 ce que c'est à nous à prendre cette décision-là
20 comme distributeur? On pense que ça devrait être
21 une décision plus politique gouvernementale.

22 M. STEEVES DEMERS :

23 Merci. J'aimerais vous amener sur votre
24 trajectoire, votre graphique à la planche... ou la
25 diapo, comme vous le voulez. J'essaie de trouver...

1 Bref, recommandation 6. 6, non pas celle-là, sur le
2 graphique... C'est ça. Donc, la diapo... O.K., je
3 ne trouve pas le numéro. 7, pardon, merci.

4 C'est une trajectoire de prix du GSR ou de
5 valeur du GSR qui est assez, je dirais peut-être
6 ambitieuse, mais c'est basé... Quelles hypothèses
7 vous amènent à prévoir quand même une baisse
8 importante de la valeur du GSR?

9 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

10 Bien, d'emblée, nous, on a des modalités
11 contractuelles assez court terme actuellement.
12 Donc, le marché est très différent de ce qu'il
13 était. Actuellement, on négocie des prix très, très
14 avantageux. On est en discussion actuellement avec
15 des prix qui sont excessivement avantageux, même
16 inférieurs à la ligne que vous voyez sur le
17 tableau. Donc, le marché est très, très, très
18 volatile en date d'aujourd'hui.

19 On est aussi un petit joueur. On a accès...
20 on peut faire un peu de « cherry picking » un peu
21 dans le système, donc on a ces opportunités-là.
22 Puis un élément très, très important, c'est les
23 projets qui sont en développement dans notre
24 secteur. Donc, ces projets-là, on a une bonne
25 visibilité sur les prix qu'on va... qu'on pense

1 être capable d'atteindre dans ces projets-là. Ils
2 sont en développement et notamment, notre projet
3 hydrogène devrait être déposé incessamment à la
4 Régie. Ce qui nous permet de croire qu'on arrive à
5 cette nature de projet là... euh, de prix là.

6 M. STEEVES DEMERS :

7 Donc, c'est probablement, vous... d'une part, vous
8 posez l'hypothèse que la contribution
9 gouvernementale sera la même, que l'engouement pour
10 le GNR aux États-Unis sera le même probablement
11 aussi? Donc...

12 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

13 Plus ou moins, parce que dans... je dirais,
14 actuellement, il y a vraiment accès à du pas cher,
15 là, dans le marché. Par contre, cette analyse-là
16 est plutôt basée sur la nature des projets en
17 développement chez EGQ...

18 M. STEEVES DEMERS :

19 O.K.

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

21 ... principalement.

22 M. STEEVES DEMERS :

23 Donc, vous êtes assez assuré que... assez rassuré
24 que cette courbe-là va se matérialiser à travers le
25 temps?

1 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

2 Absolument.

3 M. STEEVES DEMERS :

4 O.K.

5 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

6 Ah, tu veux...

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 Bien, peut-être juste, effectivement, un ajout, là.

9 Mais quand on parle de treize pour cent (13 %) à
10 l'horizon deux mille trente-cinq (2035), nos
11 projets qui sont en évaluation de production,
12 d'injection de GSR et d'hydrogène... du GSR de
13 source hydrogène renouvelable, on parle d'environ,
14 là, douze (12 %), quatorze pour cent (14 %) de nos
15 volumes.

16 Donc, ici, quand on est à l'horizon deux
17 mille trente-cinq (2035), on pourrait effectivement
18 être presque autosuffisant. Évidemment, on va
19 probablement acheter un petit peu aussi d'autres
20 contrats, soit à l'extérieur de notre région au
21 Québec ou dans d'autres provinces canadiennes.

22 Je vous dirais peut-être, évidemment, c'est
23 des hypothèses. Si vous regardez la ligne bleue qui
24 est l'évolution du prix du gaz naturel, les coûts
25 évités, bon, évidemment, on a posé des hypothèses

1 sur les hausses du prix de transport. Si TCPL fait
2 des investissements de plusieurs milliards, double
3 ses tarifs de transport, évidemment, ça n'a pas été
4 pris en considération. Bien, le SPEDE aussi,
5 l'évolution du SPEDE, jusqu'en deux mille trente
6 (2030), on a peut-être une meilleure idée. Mais ce
7 qui va arriver au-delà de deux mille trente (2030),
8 c'est des hypothèses. Donc, puis si vous regardez
9 notre mémoire versus celui d'Énergir, on n'a pas
10 les mêmes hypothèses au niveau de l'évolution du
11 prix, du coût évité ou du prix du SPEDE dans nos
12 modèles.

13 Donc, c'est sûr que c'est de prévisions,
14 mais pour ce qui est du gaz naturel, si on revient,
15 bien, on a aussi intégré des crédits du système
16 RCP. Donc, ça aussi, il peut y avoir une
17 incertitude sur l'évolution future, soit des prix
18 ou même du programme RCP lui aussi. Donc, on
19 travaille avec des hypothèses.

20 M. STEEVES DEMERS :

21 J'ai une question sur le RCP, justement, les UC.
22 Comment vous voyez l'évolution du RCP? Est-ce que,
23 ça aussi, c'est un élément qui est fort dans vos
24 hypothèses? C'est-à-dire tant que le RCP demeure et
25 prend un peu d'expansion - il est tout jeune, on

1 nous a dit, je pense qu'il y a des experts qui ont
2 répété que le RCP est quand même dans ses...
3 « balbutiements », ce n'est peut-être pas le bon
4 mot, mais quand même. Donc, on fait l'hypothèse que
5 le RCP va demeurer et que les UC, pour la partie
6 gazeuse, vont prendre un peu d'expansion, vont être
7 bonifiés, vont être... à ce que j'ai...

8 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

9 On a été assez conservateur dans la prévision des
10 UC. Peut-être non-conservateur sur le fait qu'ils
11 vont être là. Donc, on a prétendu qu'ils vont
12 rester en place, mais on a été quand même assez
13 conservateur au niveau de la valeur des UC.

14 La valeur actuelle est très élevée. Est-ce
15 que vraiment, elle va se maintenir à ce niveau-là
16 dans le temps? Ça aussi, c'est un marché qui va
17 s'organiser, parce que nécessairement, il y a des
18 opportunités, il y a des gens qui mettent des
19 projets en place. Donc, t'sais, plus il va y avoir
20 de projets en place, plus ultimement, il va y avoir
21 des UC qui vont se créer à moindre coût, là. Ça
22 fait qu'il va se passer quelque chose dans ce
23 marché-là, ça ne peut pas, à mon avis, rester au
24 niveau où est-ce qu'il est.

25 Donc, on a été quand même relativement

1 conservateur, mais par contre, on a maintenu le
2 fait que les UC ou les RCP seraient présents sur la
3 durée.

4 M. STEEVES DEMERS :

5 Ma dernière question, j'ai utilisé, je pense, un
6 préambule avec d'autres... avec des intervenants ou
7 des experts, à l'effet que, dans ma tête à moi,
8 j'ai l'impression que tout le marché du GSR a été
9 reposé sur les épaules des distributeurs gaziers,
10 là. Donc, on a une ambition de décarboner, on a une
11 ambition de valoriser les rejets, les gaz. Bon,
12 bref. Et que ça a été beaucoup porté par le secteur
13 de la distribution de gaz naturel. Et que la
14 composante transport - on a entendu beaucoup le
15 secteur du transport - était peut-être à bonifier.
16 Mais tassons ça de côté.

17 Qu'est-ce que vous voyez, qu'est-ce que
18 vous souhaiteriez qu'on recommande au gouvernement
19 pour vous donner un coup de main encore davantage?
20 Les cibles, je le comprends. Évidemment, donner un
21 coup de main, on a fait... il y a eu d'importants
22 investissements et il y a des programmes qui sont
23 offerts pour les producteurs de GNR et ainsi de
24 suite. Est-ce que vous voyez d'autres éléments qui
25 pourraient amener non seulement les distributeurs

1 gaziers à faire encore un peu mieux, sous-entendu
2 un impact moins grand pour la clientèle, mais aussi
3 peut-être aider à stimuler d'autres secteurs qui
4 pourraient aussi utiliser du GNR, sans
5 nécessairement que ça passe dans le tuyau, là?
6 Qu'est-ce qu'on peut dire au gouvernement pour
7 aller faire un pas de plus?

8 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

9 Je vais y aller en deux temps, puis je ne sais pas
10 si mon collègue va continuer. Le premier élément,
11 c'est ce qu'on vous a soumis, en fait, de ne pas se
12 limiter à faire du GSR, mais plutôt à défossiliser
13 le réseau. Pour nous, c'est super important. Parce
14 que mon rôle à moi aujourd'hui, là, ce n'est plus
15 un rôle de distributeur gazier, c'est un rôle
16 d'entremetteur. C'est un rôle qui est complètement
17 nouveau. On est en train de le développer, ce rôle-
18 là.

19 Je vais donner mon exemple d'hydrogène,
20 mais je peux faire la même chose avec un réseau de
21 chaleur. En hydrogène, j'ai un client qui a
22 l'équivalent de dix (10 %), onze pour cent (11 %)
23 de rejets thermiques en hydrogène, dans ma région,
24 depuis plus de cent vingt (120) ans. Cinq
25 kilomètres (5 km) plus loin, il y a une usine qui

1 est là, qui a besoin d'énergie depuis plus de cent
2 (100) ans; ils ne se sont jamais parlé. Ce n'est
3 pas leur business à eux autres de mettre les
4 éléments en relation. Notre travail à nous, dans le
5 développement, par exemple, du projet d'hydrogène,
6 c'est d'amener des gens à se parler. Et ces gens-
7 là, ils ne veulent pas investir dans le tuyau, là.
8 Ce n'est pas leur business, ils ne savent pas
9 comment faire ça, puis ils ont d'autres chats à
10 fouetter. Donc, notre travail, il est complètement
11 à être évolué dans l'avenir.

12 Malheureusement, on a beaucoup pris le
13 « antigaz », ce qui a fait qu'on ne pouvait plus
14 vivre. Et ce n'est pas ça, c'est qu'il faut plutôt
15 se... il faut renaître sous un autre nom. T'sais,
16 on est dans la... ce n'est pas la transhumance,
17 c'est-tu ça? En tout cas. Il faut renaître sous un
18 autre nom. Ça, c'est le premier des gestes.

19 Le réseau de chaleur, c'est la même chose.
20 Les clients industriels ont la chaleur résiduelle.
21 Il y a des gens qui ont besoin de chaleur, mais ces
22 gens-là, ils ne se parlent pas. Ça prend quelqu'un
23 qui va être l'intermédiaire entre les deux. Ça,
24 c'est la... c'est le nouveau rôle qu'on doit donner
25 aux distributeurs gaziers, c'est d'être un

1 intermédiaire d'énergie, qui n'est pas une énergie
2 filaire. Ça, c'est la première des choses.

3 Et ça, en allant vers un objectif de
4 défossilisation plutôt qu'un objectif de GSR - dans
5 lequel le GSR fait partie, dans le cadre de la
6 défossilisation - ça ouvre cette porte-là. Il y a
7 des mouvements qui ont été faits, on le voit avec
8 les réseaux de chaleur, dans la Loi, et caetera.
9 Mais c'est là où il faudrait comme venir rattacher
10 tout ça.

11 Même chose au point de vue réglementaire.
12 T'sais, on parle de la biénergie. Aujourd'hui,
13 brancher un client biénergie, je ne suis pas
14 capable de brancher un client, il n'est pas
15 rentable. Les règlements, la réglementation basée
16 sur des volumes maximums n'est pas basée sur une
17 réglementation qui devrait plutôt être basée sur
18 atteindre mon objectif aux moindres impacts au
19 niveau des GS. La réglementation n'est pas adaptée.
20 Donc, il y a beaucoup de travail à faire au point
21 de vue réglementaire. Il y a un immense chantier à
22 faire à ce niveau-là. Ça, c'est ma première
23 réponse.

24 Le deuxième, c'est le secteur transport. Le
25 secteur transport lourd, là, il devrait y avoir un

1 intérêt au Québec à se lancer là-dedans, au niveau
2 du gaz naturel et/ou de l'hydrogène, très, très
3 rapidement. Pour différentes raisons. La première
4 raison, c'est que, on le voit à l'heure actuelle,
5 là, le secteur lourd est dépendant du diesel, qui
6 est un produit hautement compétitif au point de vue
7 international. Aujourd'hui, qui est sous pression
8 pour les raisons que l'on connaît tous. Or,
9 l'alternative, c'est le transport au gaz naturel.
10 Et le gaz naturel, il est fonctionnel dans ce
11 domaine-là, il est accessible et les prix sont
12 régionaux. Quand je dis régionaux, c'est en
13 Amérique du Nord. On est moins dépendant du prix
14 international.

15 Et là, par-dessus ça, on peut intégrer du
16 GSR pour venir décarboner encore davantage. Parce
17 que déjà, passer un camion diesel au gaz naturel,
18 c'est aidant au point de vue des GES, mais si, en
19 plus, on amène une portion de GNR dedans ou de GSR
20 en intégrant... mais là, dans ce cas-ci, on ne
21 pourra pas mettre d'hydrogène, là, parce qu'on ne
22 peut pas mêler les deux, mais d'hydrogène pur ou de
23 gaz comprimé dans le camion, on vient aider
24 davantage encore le système.

25 Ce secteur-là, qui n'était pas un... qui

1 n'est pas un secteur traditionnel pour le gaz
2 naturel, devrait, à mon avis, être une priorité au
3 niveau du développement pour l'avenir.

4 M. STEEVES DEMERS :

5 Et pour faire lever cette filière-là, diriez-vous
6 que vous êtes les mieux placés? Plutôt que de
7 recommencer à zéro, feuille blanche, on part
8 quelque chose, les distributeurs, comme un nouveau
9 rôle, bref, seraient les mieux placés pour
10 stimuler, pour aider cette filière-là?

11 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

12 Pour la première portion, donc, je vous disais, mon
13 rôle d'entremetteur, on pense qu'on est les mieux
14 placés. Pour le deuxième rôle, on pense qu'on est
15 plus des facilitants, des facilitateurs. Parce que
16 fondamentalement, moi, je ne possède pas de flotte
17 de véhicules. Lorsqu'on décide d'embarquer dans ce
18 milieu-là, il faut que les entrepreneurs de
19 transport décident d'embarquer, il faut qu'ils
20 décident d'investir dans des camions en
21 conséquence, il faut... Et à ce niveau-là, nous, on
22 n'a pas les outils, puis ce n'est pas notre métier
23 de faire ça.

24 Par contre, de rendre disponible, par
25 exemple, du gaz naturel, de faire en sorte de...

1 puis là, là-dessus, t'sais, on pourra avoir des
2 ajustements au point de vue même de la Loi pour
3 permettre la mise en place d'installation de
4 distribution de gaz naturel, soit dans le
5 réglementé ou pas, mais en tout cas, faire en sorte
6 que cet élément-là soit facilité, peu importe la
7 méthode.

8 T'sais, à un moment donné, il faut arrêter
9 d'avoir peur, là, il faut se donner la chance de
10 mettre en place les infrastructures qui vont nous
11 permettre... Dans le domaine du véhicule
12 électrique, c'est... qu'est-ce qui bloque le plus,
13 outre l'accès aux véhicules électriques, c'est
14 l'accès aux bornes de recharge. Bien, dans le
15 camionnage, si je n'ai pas accès à du gaz naturel
16 rapidement, facilement, à prix compétitif, ça
17 n'arrivera pas.

18 Donc, il faut... bien, on a un rôle à
19 jouer, on a un rôle de mise en disponibilité du
20 produit. Je pense qu'on peut, là-dessus, on peut
21 être très aidant. On peut peut-être avoir des
22 programmes, on peut peut-être aider à gérer des
23 programmes, on peut être un facilitateur. Par
24 contre, ça va probablement prendre de l'argent
25 d'ailleurs pour être capable d'y arriver.

1 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

2 Puis peut-être, si je peux me permettre, t'sais, on
3 rentre un peu dans le politique, là, puis un
4 n'empêche pas l'autre. Puis là, c'est une décision
5 à savoir qu'est-ce qu'on veut décarboner en premier
6 comme société. Là, actuellement, oui, le transport
7 est une source d'émission importante, il y a des
8 objectifs de réduire les gaz à effet de serre en
9 transport, mais il y a aussi dans le bâtiment.

10 Donc, est-ce qu'Enbridge Gaz Québec, les
11 distributeurs, peuvent jouer un rôle pour venir
12 aider à décarboner le transport? Évidemment. Puis
13 si c'est la demande, on va y participer, puis on
14 verra à trouver la façon de le faire le plus
15 économique possible. Mais actuellement, ça
16 représente peu de notre clientèle. Actuellement,
17 c'est évidemment d'autres sources d'énergie.

18 Maintenant, si on revient, puis qu'on
19 décide comme politique gouvernementale de
20 poursuivre la décarbonation du bâtiment, bien là,
21 évidemment, on revient à ce qu'on a actuellement
22 sur la table. Puis un n'empêche pas l'autre,
23 évidemment. Bon, peut-être qu'effectivement, il y
24 aura une compétition additionnelle ou différentes
25 mesures de décarbonation. Est-ce que ça pourrait

1 avoir un impact sur les prix, ça sera à regarder.

2 Mais si je reviens aussi avec... à votre
3 question « quoi faire pour encourager », bien,
4 c'est sûr que nous, on est un distributeur avant
5 tout. C'est ce qu'on vient de dire, on fait du
6 tuyau. Dans la Loi actuellement, je n'ai pas le
7 monopole de la molécule. Je n'ai pas plus le
8 monopole du gaz de source renouvelable. Si j'ai,
9 aujourd'hui, une obligation de cent mètres cubes
10 (100 m3) de distribuer du GSR et il y a un
11 producteur qui vend à mon client en achat direct
12 cent (100) unités, je le distribue, puis j'ai
13 atteint l'obligation d'avoir distribué cent (100)
14 unités sans avoir acheté nous-mêmes la molécule.

15 Évidemment, on comprend, pour des grands
16 clients en achat direct, c'est plus simple. Des
17 plus petits clients, on intervient dans la chaîne,
18 mais on le fait aussi au bénéfice de la clientèle,
19 puis on le fait pour la clientèle.

20 Et peut-être, juste pour finaliser,
21 qu'est-ce qui pourrait aider, bien, on parle de
22 PSP - vous l'avez dit - GNR, pourquoi pas un PSPGSR
23 qui pourrait inclure, évidemment, des projets
24 d'hydrogène, qui peuvent faire partie, évidemment,
25 dans la nouvelle Loi, font partie de la grande

1 famille du GSR. Donc, ça, c'est quelque chose qui
2 pourrait effectivement être regardé et mis en
3 place.

4 M. STEEVES DEMERS :
5 Merci.

6 LE PRÉSIDENT :
7 Merci. Puis juste une sous-question avant de passer
8 la parole à mon collègue sur la défossilisation.
9 Est-ce que je dois comprendre que c'est dans le
10 libellé du règlement qu'il faudrait recommander au
11 gouvernement de changer ça? Parce que présentement,
12 on parle de distribution de GSR dans le tuyau. Si
13 on veut aller plus loin pour défossiliser le
14 réseau, il ne faudrait plus que ce soit une
15 obligation de distribution, il faudrait changer le
16 paradigme. Est-ce que je comprends bien que c'est
17 ça qui découle de cette recommandation-là?

18 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :
19 C'est ce qu'on proposait, d'une certaine manière,
20 dans le cadre de notre plan de décarbonation. On
21 utilisait l'élément du règlement GSR, puis on
22 tentait de, t'sais, de l'intégrer dedans, là. Mais
23 si aujourd'hui, je pars de la page blanche, comme
24 vous avez dit lors de la première journée, moi, ce
25 serait beaucoup plus une défossilisation, donc je

1 serais plus au pourcentage de gaz fossile dans mon
2 réseau que j'aurais le droit de distribuer
3 annuellement plutôt que le pourcentage de GSR que
4 je distribue. Là, après ça, je trouverai la
5 meilleure des solutions.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci. Monsieur Gennaoui.

8 M. SAMY GENNAOUI :

9 Oui. Bonjour, Messieurs. J'avais préparé quelques
10 questions sur des choses que vous avez dites, des
11 choses que vous aviez écrites aussi dans le
12 mémoire, et des éléments qui ont été mentionnés par
13 les intervenants plus tôt cette semaine.

14 Je vais commencer par le transport lourd,
15 étant donné que vous venez tout juste d'en parler.
16 Puis votre position vient rejoindre celle de
17 plusieurs des intervenants qui nous ont dit : bien,
18 c'est la panacée, c'est... ça devrait être le
19 meilleur débouché possible pour le GSR.

20 Vous avez parlé de l'apport du gaz naturel
21 en général puis du fait que ça peut être une
22 alternative au diesel. Et j'imagine, dans votre
23 région, quand on parle transport lourd, c'est
24 surtout le camionnage, ce n'est pas le transport
25 maritime, je crois, en Outaouais.

1 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

2 On a quelques traversiers.

3 M. SAMY GENNAOUI :

4 Ah oui, c'est vrai. Quelle place on pourrait faire
5 au GSR, puis à quel point le GSR pourrait être
6 compétitif par rapport au diesel pour le
7 camionnage? Et comment est-ce qu'on pourrait exiger
8 une obligation de proportion ou totalité de GSR,
9 par exemple, dans le transport lourd?

10 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

11 Je vous entends. Encore là, t'sais, un des éléments
12 qu'on vous a donnés dans le cadre de notre modèle,
13 c'est d'être flexible. Et si on arrive avec des
14 modalités, là, ça va être cinquante pour cent
15 (50 %) de GSR, bien, je vous le dis, vous vous êtes
16 trompé. Peu importe le pourcentage que vous allez
17 mettre, là, de manière... prescriptif, là, ça va
18 casser. Si on y va en petites doses, ça fonctionne.
19 Puis si on prend le modèle qu'on vous a proposé où
20 est-ce qu'on... si on est capable de trouver moins
21 cher puis ça fonctionne, ça va aller encore plus
22 vite, fondamentalement.

23 Dans le cas du transport, il y a... la
24 compétition à l'heure actuelle avec le diesel, elle
25 est excessivement intéressante. Mais t'sais, il n'y

1 a rien qui dit que dans deux ans, on ne sera plus
2 dans la même réalité, là. Le prix du diesel est
3 volatile, on le sait, actuellement, il est affecté
4 par ce qu'on sait. Dans deux ans, on peut être dans
5 une autre situation, puis le prix du diesel peut
6 s'écraser.

7 C'est sûr qu'actuellement, t'sais, tout le
8 monde qui essaie de faire du... qui a la capacité
9 de faire du diesel dans le monde, là, bien, il
10 essaie d'en faire davantage. Fait que c'est ce qui
11 se passe, là. Peu importe, là, si... En tout cas,
12 moi, si je gérais une raffinerie, là, j'essaierais
13 de faire plus de diesel pour compenser, pour
14 profiter de l'occasion. Mais nécessairement, à un
15 moment donné, il va finir par y avoir trop de
16 produits, puis le prix va s'en aller sur l'autre
17 bord. Fait que si tu viens fixer quelque chose qui
18 est trop statique, là, ça va être difficile.

19 Moi, je pense que le secteur du transport
20 est quand même assez important au Québec. Si on
21 faisait juste un transfert du volume vers ce
22 secteur-là, puis qu'on lui donne un minimum, peut-
23 être un peu comme dans le bâtiment ou quelque chose
24 dans ce style-là, je n'ai pas fait les calculs, là,
25 mais quelque chose qui pourrait peut-être dépasser

1 un tant soit peu les minimums objectifs, là, ça
2 viendrait encore alléger davantage notre fardeau au
3 niveau de l'industriel, puis on serait capable
4 d'aller chercher des volumes qui sont assez
5 importants.

6 Puis il ne faut pas oublier que ces
7 volumes-là vont aussi aider au point de vue de la
8 distribution. Parce que ces clients-là vont aussi
9 payer des revenus de distribution qui vont,
10 techniquement, toute chose étant égale par
11 ailleurs, vont venir abaisser nos tarifs de
12 distribution, qui vont venir alléger également la
13 part des choses chez les autres clients. Fait que
14 t'sais, il ne faut pas le regarder juste en mode
15 GSR, il faut le regarder d'une vision beaucoup plus
16 globale.

17 Mais je peux vous dire que, actuellement,
18 on est approché par des clients qui veulent venir
19 faire du camionnage chez nous. Donc, il y a quand
20 même un certain intérêt. Ce n'est pas quelque chose
21 qui n'existe pas. Ce n'est pas comme électrocuter
22 un mort, là, je veux dire, il y a... pas
23 électrocuter, mais essayer de refaire vivre un
24 mort, c'est ce que je voulais dire, là. Ce n'est
25 pas comme faire un massage cardiaque sur un mort.

1 C'est-tu correct? Monsieur le Sténographe, vous
2 pouvez reculer. Ce n'est pas comme essayer de
3 réanimer un mort, là, je veux dire, le marché
4 existe déjà.

5 Et il y a un certain développement parce
6 que l'opportunité est présente. Ce qui manque
7 beaucoup, c'est l'assurance dans le secteur du
8 transport que c'est la bonne voie à aller. On vous
9 a parlé tantôt d'une possibilité, puis là, je veux
10 être... avec vous autres, parce que je n'ai pas...
11 mais on vous a parlé, par exemple, de venir aider à
12 la prévisibilité des prix des RCP dans le temps,
13 mais venir aider, par exemple, à la prévisibilité
14 des prix ou du fonctionnement au niveau
15 opérationnel, les transporteurs, t'sais, c'est des
16 trucs comme ça qui vont venir rassurer les gens de
17 faire le transfert. C'est ça qui est important.

18 Puis il ne faut pas oublier, là, même...
19 T'sais, c'est beau, beau, on va dire, on va faire
20 ça, ça va être fait, ça va se faire vite, on va
21 mettre des camions. Mais ça me prend aussi des
22 mécaniciens qui vont être capables de réparer ces
23 camions-là. Moi, je ne suis pas mécanicien. Ça
24 prend toute une infrastructure qui se met en place.
25 Ça fait que ça va prendre un certain temps pour y

1 arriver.

2 Mais chez moi, j'ai une demande qui
3 représente déjà point cinq pour cent (0,5 %) de mes
4 volumes à peu près, au point de vue global, pour un
5 site en début de capacité de production. Donc,
6 c'est pour dire que ça peut être quelque chose qui
7 va très, très vite, puis qui peut amener des
8 volumes très importants.

9 Ce que ça peut faire dans l'ordre des
10 choses, et moi si je prends aujourd'hui, puis
11 demain matin j'ai plus de volumes, ça veut dire que
12 je peux aller chercher plus d'autres volumes de GSR
13 dans le réseau en supposant que je conserve les
14 mêmes obligations. Puis ce que je vous dis, c'est
15 que ce marché-là est moins cher que le marché
16 d'aujourd'hui. Et donc, fondamentalement, ça va me
17 permettre de faire baisser tout le monde.

18 Aujourd'hui ce qu'il faut qu'on fasse,
19 c'est trouver une manière de manger notre GSR qui
20 coûte cher pour être capable d'aller vers le GSR
21 moins cher. Donc, tout volume additionnel va juste
22 nous aider à réduire l'ampleur de la pilule à
23 avaler.

24 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

25 Peut-être si je peux ajouter, Monsieur Trahan et

1 Président et stratèges. Je suis directeur général,
2 j'opérationnalise. Ici, il faudrait juste faire
3 attention. Ce n'est pas qu'on est contre, puis
4 évidemment on va être dans le marché du transport.
5 Je viens de vous le dire, c'est l'objectif. Mais
6 aujourd'hui, j'ai peu de volumes dans le marché du
7 transport. Donc, c'est un nouveau créneau à
8 développer. Donc, de venir dire, mettons qu'il faut
9 injecter treize pour cent (13 %) de GSR, mais dont
10 trois pour cent (3 %) devrait être dans le
11 transport, l'objectif est louable, mais en même
12 temps, il faudrait avoir aussi des programmes pour
13 venir soutenir l'industrie, mettre en place des
14 stations de compression, des stations de gaz
15 naturel liquide, d'hydrogène, mettre en place
16 l'infrastructure. Ce n'est pas juste... Si vous me
17 donnez l'obligation puis qu'on doit collaborer à
18 développer l'infrastructure, oui. Mais mettons en
19 place l'infrastructure en partenariat avec les
20 différentes parties prenantes.

21 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

22 Et peut-être juste... Puis je suis tout à fait
23 d'accord toi, Jean-François. Il faut donner la
24 directive vers où on doit aller, mais non pas
25 donner une obligation de résultats.

1 LE PRÉSIDENT :

2 J'ai une sous-question justement sur le transport.
3 Ça fait référence un peu à la question que mon
4 collègue vous posait plus tôt - vous avez répondu,
5 mais pas vraiment répondu, mais c'est correct -
6 sur : est-ce que le gouvernement a mis sur les
7 épaules des distributeurs le fait d'atteindre des
8 cibles de GSR... de GNR à l'époque, mais de GSR?

9 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

10 Oui.

11 LE PRÉSIDENT :

12 La réponse est « oui », je comprends, mais sur le
13 transport, pas refaire cette erreur-là justement,
14 si on devait recommander au ministre d'inclure le
15 secteur des transports lourds, comment on peut le
16 faire sans vous mettre encore sur les épaules la
17 responsabilité de faire avancer cette filière-là?
18 C'est un peu la question pour nous aider dans notre
19 recommandation.

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

21 Je vais essayer d'être plus clair. C'est que, en
22 réalité, c'est qu'on ne devrait pas nécessairement
23 changer les modalités d'approvisionnement de GSR.
24 Ce qu'on devrait faire, ce serait plutôt de pousser
25 le gouvernement à développer la filière gaz naturel

1 pour le véhicule. Par incidence, ça va se faire
2 tout seul. Après ça, l'autre élément, c'est de
3 dire : est-ce que je dois pousser davantage... et
4 c'est un peu votre question, Monsieur le Régisseur,
5 c'est : est-ce qu'on devrait pousser davantage le
6 GSR? Si vous voulez aller là, ce que je vous
7 dirais, c'est qu'il faudrait que ce pourcentage de
8 GSR là que ce soit une modalité associée à une
9 situation compétitive du diesel qui est associé et
10 non pas une obligation. Si, aujourd'hui, à
11 vingt-cinq pour cent (25 %) de GSR ou cinquante
12 pour cent (50 %) de GSR ou cent pour cent (100 %),
13 ça fonctionne, peut-être que dans deux ans ça ne
14 marche plus partout, puis le marché va s'écraser
15 ben raide si on ne s'ajuste pas. Donc, c'est là
16 qu'il faut être capable d'être « ajustable », entre
17 guillemets, dans le système.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Et si on recommandait au ministre de, pas
20 d'électrocuter, mais de faire revivre les stations
21 multi-énergie ou multi-source, je ne me souviens
22 plus comment elles s'appelaient dans la Politique
23 énergétique de deux mille seize (2016), donc
24 certains en ont bénéficié, puis aujourd'hui les
25 stations-service qui existent sont principalement à

1 l'essence puis à l'électricité, mais si on faisait
2 revivre ça puis on a ajouté une composante de GSR
3 comprimé, là, à ce moment-là, ou de GNL comprimé,
4 mais dans le cas qui nous occupe, on est plus dans
5 le GSR comprimé, est-ce que c'est quelque chose
6 dans lequel vous voudriez être partenaire plutôt
7 que d'être obligé de le faire, mais d'être un
8 partenaire du gouvernement pour avancer dans cette
9 infrastructure-là?

10 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

11 Bien, moi, je vais dire, il y a trois volets à
12 penser. Je peux peut-être en oublier, là, mais
13 c'est ce que j'en comprends. Il y a le volet de
14 l'approvisionnement, donc les stations. Il faut
15 travailler sur cet aspect-là. Et là, on peut être
16 partenaires, puis on peut être un joueur
17 déterminant là-dedans, avec d'autres partenaires,
18 ce n'est pas obligé d'être cent pour cent (100 %)
19 nous. Ça peut être d'amener le gaz, ça peut être
20 même à la limite de mettre les installations pour
21 approvisionner, mais t'sais, ce n'est pas notre
22 métier non plus d'être dans la cour puis de charger
23 la carte de crédit, là, donc il y a des limites
24 là-dessus. Mais il y a là un volet.

25 Deuxième volet, c'est la flotte de

1 véhicules, qui doit être aidée, dirigée, poussée au
2 point de vue gouvernemental, pour qu'elle se
3 déploie au Québec.

4 Puis le troisième volet qui est super
5 important, parce que toute la chaîne va débarquer,
6 c'est l'entretien et la maintenance des véhicules.
7 Il faut être capable de travailler sur ces trois
8 volets-là en même temps. Si on en manque un dans le
9 lot, il n'y a rien qui va marcher.

10 M. SAMY GENNAOUI :

11 C'est la fin de ma première question. Je
12 reviendrais sur un sujet que vous avez discuté avec
13 mon collègue, sur la trajectoire de prix. Si on
14 montre, Madame la Greffière, la page 5 de votre
15 présentation, où il y avait le graphique de prix.
16 Vous avez parlé du niveau de confiance que vous
17 aviez pour la baisse de prix qui est projetée pour
18 le GSR, mais il y a un autre volet dans le
19 graphique, qui est le prix... le coût évité associé
20 au GNT, la ligne bleue.

21 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

22 Oui.

23 M. SAMY GENNAOUI :

24 Vous montrez une croissance de presque le double...
25 ça doublerait d'ici une dizaine d'années, passant

1 de cinq dollars du gigajoule (5 \$/GJ) ou un petit
2 peu plus à un peu plus que dix dollars le gigajoule
3 (10 \$/GJ). C'est lié à quoi, cette projection-là,
4 que le prix GNT... coût évité du GNT doublerait?

5 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

6 Je vais laisser mon collègue répondre, qui connaît
7 plus les chiffres précisément. Je vous dirais le
8 côté SPEDE est une grosse composante de cet
9 aspect-là.

10 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

11 Oui, effectivement, donc le SPEDE, à l'horizon deux
12 mille trente-cinq (2035), dans notre projection,
13 représente grosso modo la moitié du coût évité,
14 alors qu'actuellement, il est significativement
15 plus bas. Donc, c'est ce qui « drive » le plus le
16 modèle.

17 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

18 Je ne veux pas dire une bêtise, puis corrige-moi,
19 Étienne, si je dis une bêtise, mais dans ce que
20 vous voyez ici, là, c'est notre prévision
21 relativement conservatrice. Dans les modèles
22 d'Énergir, il y a un modèle scénario faible,
23 scénario fort du prix du SPEDE. On est à peu près
24 au niveau du scénario faible du prix du SPEDE.
25 Donc, techniquement, ce serait... si on suit le

1 scénario d'Énergir, là, le coût évité serait encore
2 plus important en deux mille trente-cinq (2035), à
3 titre comparatif.

4 M. ÉTIENNE MALOUIN-CHÉNIER :

5 Oui, puis pour les autres composantes, on a simulé
6 une hausse à l'inflation de deux pour cent (2 %)
7 par année, là, pour molécule traditionnelle et son
8 transport. Évidemment, dans la réalité, c'est plus
9 volatile, là, mais c'est pour donner une idée de la
10 projection à long terme.

11 M. SAMY GENNAOUI :

12 Je vous remercie beaucoup. Tant qu'à être dans
13 votre présentation, j'irais deux pages plus loin,
14 qui est à la page 7, votre recommandation 6. Puis,
15 ma question est un... c'est un petit détail. Je
16 comprends votre idée générale, qui est de diminuer
17 progressivement le pourcentage de GSR imputé aux
18 clients industriels et agricoles, mais je me
19 demandais qu'est-ce qui se passait entre deux mille
20 trente (2030) et deux mille trente et un (2031),
21 pourquoi il y a une remontée pendant... ou je ne
22 sais pas si ça se stabilise pendant un an pour
23 ensuite repartir à la baisse.

24 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

25 Oui, donc dans notre prévision volumétrique, il est

1 dans les projets d'installer ou de construire un
2 nouveau hôpital à Gatineau. Donc, évidemment, il y
3 a une hausse du volume qui a un impact, là, qui est
4 dans le bâtiment, qui a un impact sur le
5 différentiel.

6 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

7 C'est un gros hôpital.

8 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

9 Oui, c'est gros.

10 M. SAMY GENNAOUI :

11 Qui ne compte pas dans l'industriel et agricole,
12 mais étant donné que ça fait accroître votre volume
13 total, bien, ça...

14 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

15 Ça a des impacts.

16 M. SAMY GENNAOUI :

17 Donc, ce serait... c'est vraiment la trajectoire
18 qui est proposée pour votre territoire, pour la
19 clientèle d'EGQ, si on regarde ce graphique-là?

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

21 Absolument.

22 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

23 Oui, puis là vous avez dit, c'est notre
24 trajectoire, oui, pour le treize pour cent (13 %),
25 le vingt pour cent (20 %). Puis, t'sais, c'est un

1 peu les discussions qu'on avait avec le
2 gouvernement dans la conception du Règlement, c'est
3 qu'étant donné qu'on mettait... qu'on gardait une
4 cible globale, puis c'est ce que vous avez eu qui a
5 été déposé, puis après ça il y avait comme, par
6 différence évidemment, si on exclut... on exclut le
7 bâtiment, donc ce qui reste par différence va dans
8 l'industriel. C'est un peu ce qu'on a quand même
9 appliqué ici. Mais on vous dit quand même que...
10 Est-ce que c'est correct qu'en deux mille
11 trente-cinq (2035) l'industriel soit à zéro? On ne
12 se prononcerait pas aujourd'hui. Est-ce que le
13 gouvernement pourrait décider qu'on devrait
14 maintenir cinq pour cent (5 %) dans l'industriel
15 jusqu'en deux mille trente-cinq (2035)? Je vous dis
16 que ça devient une décision politique. Puis après
17 ça, bien, évidemment, si on des cibles globales, ça
18 influencerait le bâtiment. Ça dépend comment qu'on
19 fixe les différents objectifs, soit global et
20 global sectoriel aussi.

21 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

22 Puis un « caveat » que je soulignerais. Depuis six
23 mois, le marché énergétique est en feu. Les
24 demandes... Je ne sais pas si on peut qualifier ça
25 de frivole, mais des demandes de branchement au gaz

1 avec des volumes très importants se multiplient. Ça
2 fait douze (12) ans que je suis là, je n'ai jamais
3 vécu quelque chose de cette nature-là. Donc, ça,
4 c'est basé sur un peu un certain historique
5 relativement stable au point de vue de la
6 croissance du gaz naturel. Dans le secteur, vous
7 voyez l'histoire de l'hôpital, mais c'est vraiment
8 un hôpital qui est assez gros, donc ça a quand même
9 un impact. On parle de quasiment, quoi, cinq, dix
10 pour cent (5-10 %), je pense, des volumes qui
11 viendraient s'ajouter. Donc, c'est quand même
12 majeur en fait d'impact.

13 Mais il y a vraiment, actuellement, un
14 tournant. Puis ça, ça pourrait venir jouer de
15 toutes sortes de manières, dont notamment si les
16 volumes de gaz se mettent à grandir au point de vue
17 global, bien, nos vieux contrats vont se manger
18 plus vite, d'une certaine manière. Donc, ça, c'est
19 positif, mais le côté des fossilisations va devenir
20 plus complexe à ce que les demandes sont vraiment
21 plus importantes. Ça vient, là... t'sais, ce qu'on
22 entend, le secteur de la défense, le secteur des
23 centres de données, production d'électricité, ce
24 sont les trois gros secteurs qu'on entend. Puis ce
25 n'est pas à coup d'un mégawatt (1 MW), ce qu'on

1 entend dans le marché.

2 Donc, il faut juste prendre ce
3 « caveat »-là. Moi, c'est quelque chose qui
4 vraiment me fatigue depuis quelques mois et ça
5 devient beaucoup plus difficile d'entrevoir
6 l'avenir parce que... La demande change
7 complètement, là. Ce n'est pas la demande
8 résidentielle traditionnelle, c'est vraiment des
9 demandes de volumes majeurs. Puis quand on se fait
10 demander, bien, c'est souvent quinze pour cent
11 (15 %), vingt pour cent (20 %), trente pour cent
12 (30 %), cinquante pour cent (50 %) de nos volumes
13 qui sont requis d'une « shot » dans un projet.
14 Donc, ça peut venir bouger les choses énormément.

15 Donc, quand je vous dis que c'est bon
16 d'avoir de la flexibilité, c'est un autre exemple
17 où... Ça va prendre une certaine flexibilité
18 d'adaptation si jamais une situation de cette
19 nature-là se présente.

20 M. SAMY GENNAOUI :

21 Merci. Je sais que c'est un sujet chaud. Alors, je
22 ne vais pas vous demander votre niveau de confiance
23 sur le fait que l'hôpital va être construit d'ici
24 deux mille trente et un (2031).

25

1 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

2 Ça devient trop politique à ce niveau.

3 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

4 Ce qu'on comprend, c'est que l'hôpital va être
5 bâti. Maintenant, c'est-tu en deux mille trente
6 (2030), trente et un (2031), trente-deux (2032)?
7 Bien là, ça, les paris sont ouverts.

8 M. SAMY GENNAOUI :

9 Je reviendrais sur des idées qui ont été lancées
10 par certains intervenants. Notamment, je vois
11 monsieur Lascombe, qui représentait OC, est ici
12 aujourd'hui. Il suggérerait de calculer le prix de la
13 molécule de GSR en dollars par tonne évitée de GES
14 et que la seule valorisation soit faite en dollars
15 par tonne évité. Qu'est-ce que vous pensez de cette
16 idée-là? Est-ce que ça serait applicable? Est-ce
17 que ça serait souhaitable, même, afin de mieux
18 valoriser la molécule puis de mieux transférer la
19 valeur à la clientèle? Donc, il n'y a pas de bonne
20 ou de mauvaise réponse à cette question-là.

21 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

22 Bien, le premier élément, c'est que ce n'est pas
23 reconnu dans le SPEDE. Au niveau technique,
24 actuellement, c'est compliqué. Deuxièmement, ce que
25 je vous dirais, c'est que nous, avec la

1 valorisation des RCP, cet élément-là c'est comme
2 indirectement pris en compte dans le prix. Ça fait
3 que là, on viendrait rajouter une complication à
4 quelque chose qui est déjà en train de s'intégrer
5 dans le marché.

6 M. SAMY GENNAOUI :

7 Merci. Un autre élément. Vous avez un peu mentionné
8 de la biénergie qu'il y a certains défis. Vous
9 ciblez le secteur du bâtiment. Il y a certains
10 intervenants, je crois que l'ACEFO, en ce qui
11 concerne votre territoire, a suggéré d'encourager
12 les clients qui adhèrent à la biénergie en leur
13 donnant gratuitement, si on veut, en ne chargeant
14 pas de surprime pour le GSR. Est-ce que vous êtes
15 favorables à ce que... si on cible plus le secteur
16 du bâtiment, est-ce qu'on devrait avantager ceux
17 qui convertissent ou ceux qui adhèrent à la
18 biénergie ou d'appliquer de manière uniforme les
19 tarifs de gaz à tout le secteur du bâtiment?

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

21 Bon. Je vais prendre une seconde pour penser
22 comment je vais vous expliquer ça.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Monsieur Trahan, il n'y a aucune bonne ou mauvaise
25 réponse dans ce que vous dites, puis il n'y a rien

1 de ce que vous dites là qui va être retenu contre
2 vous après. C'est pour nous aider à avancer dans
3 nos recommandations. Puis ce sera la même chose
4 qu'on dira aux représentants d'Énergie. On veut
5 juste avancer. Donc, il n'y a rien qui va être
6 ramené dans des dossiers tarifaires après si vous
7 avez dit quelque chose, là.

8 M. SAMY GENNAOUI :

9 Ce n'est pas des questions pièges.

10 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

11 J'ai plus peur ailleurs. Mais... mais je pense que
12 la biénergie, c'est quelque chose qui a été lancé
13 dans une période où on était en mode surplus
14 énergétique. On n'est plus dans le même mode. Je
15 pense que la biénergie devrait évoluer vers un
16 autre mode. Je pense qu'on devrait d'emblée penser
17 à aller vers une approche plus globale au point de
18 vue de la bioénergie, et non pas uniquement la
19 biénergie pour un client qui est déjà au gaz. Donc
20 ça, c'est un premier volet que je vous amènerais
21 sur lequel on tente de travailler actuellement. Je
22 pense que la biénergie peut être intéressante quand
23 on le prend d'un point de vue global et non pas
24 d'un point de vue sectoriel. Donc ça, c'est le
25 premier élément.

1 Le deuxième élément que je vous
2 soumettrais, c'est qu'on a toujours considéré chez
3 nous que tout le monde doit faire sa part de... sa
4 part dans le système, si on veut, et on voulait
5 avoir une équité entre l'ensemble des clients.
6 Donc, pour nous, aller donner un GSR moindre ou
7 ajuster pour quelqu'un qui fait de la biénergie, on
8 ne pense pas que c'est nécessairement la meilleure
9 des solutions. Puis, il ne faut pas oublier que ça
10 a d'autres impacts. T'sais, la bioénergie,
11 actuellement, c'est beaucoup dans la maison
12 unifamiliale; les appartements, beaucoup plus
13 difficiles à aller chercher en mode biénergie. Il y
14 a des programmes qui essaient d'y aller. Moi, je
15 peux vous dire, j'ai un immeuble, j'ai fait venir
16 l'électricien et il est reparti, puis ça ne sera
17 pas chez nous avant un sacré bout, parce que ça
18 coûte des prix de fou à essayer de l'installer chez
19 nous, la bioénergie.

20 Donc, ce n'est pas nécessairement quelque
21 chose qui est aussi facile à installer partout. Il
22 y a un beau potentiel, il y a un potentiel qui est
23 important, puis on le voit... mais c'est beaucoup
24 dans le bungalow, c'est beaucoup dans la maison
25 unifamiliale. Donc, il faut faire attention de

1 venir briser quelque chose qui, « by the way »,
2 actuellement, fonctionne fort bien, là. Nous
3 autres, on est dans, malheureusement, uniquement
4 dans notre première année, là, mais je vous
5 l'annonce d'emblée, comme ce n'est pas repris
6 contre moi, je vais le dire, mais on dépasse, on
7 est dans le plus de deux cent pour cent (200 %) de
8 résultats dans les objectifs de la première année,
9 dans la biénergie. Et on sait, chez nous, à cause
10 que ça a tardé, qu'il y a un paquet de gens qui
11 n'ont pas installé la biénergie. Donc, il y a un
12 paquet de gens aujourd'hui qui font leurs efforts,
13 si on veut, sans avoir la reconnaissance du tarif
14 biénergie, puis là, dans ce cas-ci, ils seraient
15 encore plus impactés par ne pas avoir la
16 reconnaissance du GSR. Donc, je ne pense pas que
17 ça, nécessairement, ça viendrait aider le système,
18 là, d'ajouter cette complication-là.

19 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

20 Si je peux me permettre. Effectivement, là, les
21 clients ne feront pas la biénergie en premier pour
22 réduire leurs gaz à effet de serre; le font pour
23 une raison économique, en fonction de l'entente...
24 le partenariat qu'on a évidemment avec Hydro-Québec
25 fait en sorte que pour le client c'est avantageux.

1 Maintenant, est-ce que de rajouter, dire : bien, le
2 trente pour cent (30 %) qui restent au gaz naturel
3 vont être en gaz de source renouvelable à un prix
4 compétitif ou au même prix que le gaz naturel,
5 t'sais, ce n'est pas ça qui va venir aider à
6 accélérer. Puis, comme Jean-Benoit disait,
7 évidemment, on a vraiment une approche de dire :
8 nous, bien, ce n'est pas le client marginal qui
9 paye la socialisation, qui se voit allouer cent
10 pour cent de GSR en bioénergie trente pour cent
11 (30 %) restant en GSR, mais l'ensemble du réseau
12 qu'on décarbone en fonction de différents parcours
13 qui sont équitables.

14 M. SAMY GENNAOUI :

15 Merci. Ma dernière question concernant le recours
16 aux importations, puis je comprends que ça fait
17 partie de l'équation, mais quelques intervenants
18 ont dit : bien, le plus gros avantage du GSR, c'est
19 la production locale qui nous permet d'éviter - si
20 je paraphrase - qui permet d'éviter des émissions de
21 GES ici. Est-ce que vous croyez que les cibles...
22 bon, je comprends que vous dites, la cible devrait
23 augmenter de manière progressive, mais est-ce qu'il
24 y aurait lieu de lier la cible à la capacité ou à
25 une évaluation de la capacité de production de GSR

1 sur le marché québécois, ce qui n'empêcherait pas
2 nécessairement d'exporter ou d'importer, mais
3 vraiment d'avoir une cible qui est le plus près
4 possible de la capacité de production en termes de
5 volume total?

6 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

7 Bien, comme on l'a donné en complément suite à une
8 de vos questions, on ne serait pas contre d'avoir
9 une sous-cible, là, une cible spécifique pour le
10 Québec, mais ça n'empêche pas que ça nous prend
11 quand même des cibles - une cible plus globale.

12 Maintenant, tantôt je vous entendais, je
13 pense, Monsieur Émond, vous disiez, t'sais, c'est
14 comme le gouvernement nous a forcé à acheter du gaz
15 de source renouvelable. Si vous parlez avec le
16 gouvernement, ce n'est pas comme ça qu'il le voit.
17 L'obligation, c'est de distribuer. T'sais, on n'a
18 pas le monopole sur la molécule, donc je sais que
19 ça peut paraître un peu technique, mais on est
20 avant tout un distributeur, on est là pour
21 raccorder les différents sites de production avec
22 des tarifs d'injection, de réception pour
23 évidemment récupérer les coûts.

24 Maintenant, est-ce qu'on doit acheter toute
25 la production comme distributeur au Québec? On a

1 des cibles d'acheter de la production, bien là,
2 évidemment, nous, on met un gros bémol à ça, en
3 disant : bien, ça dépend des prix. Ça fait que
4 c'est pour ça qu'on veut aussi garder la
5 possibilité d'acheter à l'extérieur au Canada, par
6 exemple. Donc ça, pour nous, c'est vraiment
7 important dans le système de garder cette
8 compétitivité-là.

9 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

10 Le marché... Il est faux de... à mon avis... - rien
11 ne sera retenu contre moi. Donc, il est faux de
12 dire que le développement d'un produit au Québec
13 dépend uniquement de la production au Québec. La
14 chaîne d'intrants qui rentre dans un projet de
15 production de GSR au Québec inclut des équipements
16 qui sont en compétition dans l'Amérique du Nord.
17 Les prix qu'on va avoir dépendent des différents
18 marchés, des différentes régulations, des
19 différentes opportunités qu'il y a dans le marché
20 en Amérique du Nord.

21 Venir limiter les accès au gaz au Québec
22 dans un marché qui est d'emblée, minimalement,
23 régionalement régional viendrait complètement
24 limiter notre capacité d'avoir les meilleurs prix
25 dans le marché. Il viendrait tellement enlever de

1 compétition au niveau des producteurs, qu'ils ne
2 seraient pas obligés d'aiguiser le crayon
3 correctement. Puis, quand je parle d'aiguiser un
4 crayon correctement, là, bien, des fois, ça veut
5 dire peut-être par exemple pour un producteur
6 d'aller chercher de la matière dans plus
7 d'entreprises autour de l'endroit où est-ce que tu
8 vas faire ton projet. Tu vas être capable
9 d'atteindre ta rentabilité avec deux ou trois
10 producteurs de patates. J'exagère, je vulgarise,
11 bien sûr, là. Mais au lieu de dire : sais-tu quoi,
12 je vais prendre tout ce qui vient de la région,
13 puis je vais vraiment m'assurer d'aller chercher
14 toutes les... T'sais, on est en discussion chez
15 nous, puis d'un côté, par exemple, bien, il y a les
16 végétaux qui sont traités par - bien, ou les
17 déchets bacs bruns ou appelle-le comme on voudra,
18 là - qui sont associés par la Ville, bien, eux
19 autres, ils ne parlent pas nécessairement à tout ce
20 qui est le ICI, t'sais, le commercial,
21 institutionnel. Là, eux autres, ils prennent les
22 poubelles, puis l'autre essaie de gérer.

23 Mais, non, si on veut faire quelque chose
24 qui est optimal, il faut que les deux se mettent
25 ensemble. Bien, si on ne leur donne pas

1 l'obligation d'être économiquement super
2 compétitifs, là, bien, tu vas avoir un petit projet
3 sur un bord, puis un petit projet sur l'autre, puis
4 ça va être des prix de fou dans les deux cas plutôt
5 qu'avoir un prix moyen qui va être plus bas. Et
6 c'est cet élément-là qui a cassé, à mon avis, au
7 Québec, puis c'est ça qu'il faut changer. Puis pour
8 être capable de changer ça, bien, il faut qu'il y
9 ait de la compétition. Puis si on vient mettre une
10 obligation québécoise, on va enlever la
11 compétition, puis on va rester avec des prix super
12 élevés au Québec.

13 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

14 Si je peux compléter. Je sais qu'on avait dit qu'on
15 serait bref dans notre pratique, là, mais j'ai-tu
16 entendu que, t'sais, si c'est produit au Québec,
17 c'est mieux parce que ça baisse les gaz à effet de
18 serre au Québec, mais t'sais, si c'est à
19 l'extérieur, ça ne fait pas baisser les gaz à effet
20 de serre au Québec? T'sais, moi, il ne me reste
21 plus que cheveux, là, je ne peux plus en perdre,
22 mais c'est tellement... non, mais je suis encore
23 surpris d'entendre ça aujourd'hui, là. Puis là, je
24 comprends que vous avez cité des personnes qui
25 auraient pu être ici devant vous, là, puis...

1 Mais l'idée, c'est la traçabilité.
2 Évidemment, si on achète du gaz de source
3 renouvelable, puis qu'on prétend qu'on a dix pour
4 cent (10 %) de gaz de source renouvelable, donc on
5 n'émet plus cent tonnes (100 t), mais
6 quatre-vingt-dix tonnes (90 t), puis tout le monde
7 prétend qu'il a diminué de dix tonnes (10 t)
8 partout dans le monde à dix (10) reprises,
9 évidemment là, c'est de la fraude. Mais là, l'idée,
10 c'est dire, bien, c'est qui a l'attribut
11 environnemental.

12 Donc, dans nos contrats, on s'assure
13 d'avoir l'attribut, on travaille sur des systèmes,
14 autant aux États-Unis, au Canada, on est partenaire
15 avec la CGA pour mettre en place des systèmes pour
16 vraiment s'assurer qu'il n'y a pas de double
17 comptage. Mais une fois que vous l'avez, peu
18 importe où est-ce que c'est produit, ça fait que si
19 on achète de l'Ontario ou à la limite d'un État
20 américain, mais que c'est nous qui avons
21 l'attribut, puis qu'au Québec, on produit puis on
22 encourage la production au Québec, on peut
23 participer, nous, comme distributeur, évidemment,
24 on va l'injecter dans le réseau, on va leur donner
25 accès, mais qu'ils vendent en Ontario, parce qu'ils

1 ont un meilleur prix, ou ça fait plus leur affaire,
2 mais l'idée, c'est que ce n'est pas au Québec
3 effectivement qu'il y a la réduction de notre
4 consommation de GES, là, de gaz naturel.

5 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

6 Peut-être juste là-dessus, sur l'élément prix, moi,
7 ça vient me chercher beaucoup, là. Mais je vous
8 incite à aller voir nos derniers contrats qu'on a
9 soumis, qui ne venaient pas du Québec, puis les
10 prix sont diamétralement opposés que ce qu'il y a
11 actuellement au Québec. Ils restent confidentiels,
12 le prix l'est toujours. Mais je ne sais pas, vous,
13 vous n'êtes pas capables d'y aller? Bon. En tout
14 cas, à tout événement, vous ferez les
15 mathématiques, vous êtes capables d'y arriver, j'en
16 suis persuadé. Mais fondamentalement, il y a des
17 opportunités assez incroyables à l'heure actuelle
18 en dehors du Québec. Et dans un moment où est-ce
19 qu'on serait capable justement d'aller profiter de
20 ces occasions-là, se faire bloquer de pouvoir
21 profiter d'avoir accès à du... à de la molécule
22 renouvelable à faible prix, je pense que ce serait
23 une grave erreur.

24 M. SAMY GENNAOUI :

25 Bien, je comprends votre point. Ma question n'était

1 pas tant de limiter l'accès à l'importation, mais
2 plutôt de dire : bien, est-ce que la... est-ce que
3 des cibles devraient être liées à la capacité de
4 production québécoise, tout en gardant les marchés
5 d'exportation ou d'importation complètement
6 ouverts?

7 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

8 Bien, c'est parce que si tu fais ça, tu viens
9 limiter ta capacité. Moi, si demain matin, je suis
10 capable de trouver cent pour cent (100 %) de mon
11 volume de GSR en Ontario, par exemple, là, à deux
12 piastres le gigajoule (2 \$/GJ), là, pourquoi je ne
13 pourrais pas le faire? Pourquoi je ne pourrais pas
14 être cent pour cent (100 %) renouvelable demain
15 matin si je suis capable de trouver quelque chose
16 qui est économiquement viable? Parce qu'il faut
17 absolument avoir produit au Québec? Moi, ça, je ne
18 comprends pas.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Mais ça nous ramène à la discussion qu'on avait un
21 peu plus tôt. Puis honnêtement, c'est une très
22 belle discussion qu'on a ce matin, je trouve ça
23 très intéressant. On a à peu près quatre-vingts
24 pour cent (80 %) du GSR qui est produit au Québec
25 qui est exporté.

1 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Donc, les deux distributeurs, pour être capables de
5 remplir l'obligation de distribution, en importent
6 soixante-dix-neuf pour cent (79 %). Il y a-tu une
7 dichotomie là-dedans? C'est un peu ça la question,
8 en fait. C'est... et ça nous ramène à une des
9 questions précédentes : est-ce que c'est le libellé
10 du Règlement qui doit être changé pour que... Le
11 quatre-vingts pour cent (80 %) qui est exporté, là,
12 il passe dans les tuyaux en quelque part. Fait que
13 la molécule, elle est là, là. Fait qu'elle est
14 produite au Québec, elle passe dans le tuyau, mais
15 elle n'est pas comptabilisée dans le GSR qui se
16 promène au Québec, là.

17 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

18 Mais c'est parce que là, tu te ramasserais avec le
19 fait que le GSR a passé dans ton tuyau puis il
20 s'est en allé là-bas, mais là-bas, ils ont reconnu
21 aussi. Fait que si tu fais ça, tu vas faire du
22 « double billing ». C'est ce que ça va faire. En
23 bout de ligne, là, le gaz qui est produit au
24 Québec, qui est techniquement échangé en
25 Californie, aux autres, ils considèrent qu'ils ont

1 réduit les gaz à effet de serre en Californie. Moi,
2 j'en rachète au Nevada ou en Ontario puis je le
3 ramène chez nous, mais t'sais... Puis ce qui vient
4 de l'Ontario, je le considère chez nous. Il n'est
5 pas comptabilisé non plus en Ontario.

6 Fait que c'est là où ça revient à ce que
7 Jean-François Tremblay disait. Nous, on fait
8 partie, avec le CGA, là, d'un peu de traçabilité,
9 parce que justement, on veut s'assurer que
10 lorsqu'on prend une molécule, bien, qu'elle est
11 comptée une fois. C'est ça qui est important. En
12 faisant ça, puis en laissant le marché bouger
13 après... Bien, t'sais, en bout de ligne, s'il y a
14 un Québécois qui est capable de vendre en
15 Californie à cinquante piastres le gigajoule
16 (50 \$/GJ), si moi, je veux juste lui... puis je
17 suis capable, moi, d'en prendre à une piastre le
18 gigajoule (1 \$/GJ) en Ontario, bien, t'sais, je
19 pense qu'on gagne tout le monde, là. Je veux dire,
20 l'entreprise du Québec est contente, puis nous, on
21 réussit à abreuver nos consommateurs à moindre
22 coût, je...

23 LE PRÉSIDENT :

24 Mais est-ce qu'on peut pas avoir les deux? Que
25 cette molécule-là, justement, qui est produite au

1 Québec puis qui est contractée avec la Californie.
2 Prenons l'exemple d'EBI à Terrebonne, pour ne pas
3 les nommer, leur GSR produit est contracté vers la
4 Californie. Je comprends que la molécule, elle est
5 comptabilisée, puis les attributs environnementaux
6 sont comptabilisés en Californie. Mais il reste que
7 c'est quand même des gaz à effet de serre évités au
8 Québec, parce que ce GSR-là a été capté dans le
9 tuyau puis a été envoyé. Donc, il reste que les GES
10 québécois ont diminué par ce contrat-là.

11 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

12 Bien...

13 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

14 Il y aurait deux choses. Je te laisse compléter,
15 désolé. D'une part, il y a une réduction de GES au
16 niveau de la captation. Cet élément-là, bien, il
17 est comptabilisé, parce que sinon on aurait des
18 émissions de méthane, s'il n'était pas utilisé.
19 Donc, cet élément-là est déjà comptabilisé au
20 Québec. Fait que ce n'est pas vrai de dire que le
21 gaz d'EBI, par exemple, il n'y a pas de réduction
22 de GES au Québec. Au contraire, le gaz qui est
23 envoyé en Californie, le méthane qui n'est plus
24 dans les airs aujourd'hui est déjà comptabilisé
25 comme étant une baisse de GES au Québec.

1 Maintenant, après ça, l'enjeu qu'on a,
2 c'est qu'on est en mode distribution vers nos
3 clients. En bout de ligne, chez nous, lorsqu'une
4 molécule est considérée, c'est parce que le client
5 l'a achetée. Pourquoi? Parce que c'est lié aussi
6 avec le marché du carbone, parce qu'en bout de
7 ligne, j'ai une économie du marché du carbone. Là,
8 si je compte le gaz qui a passé dans le tuyau, bien
9 je n'ai pas que l'économie carbone du SPEDE qui est
10 associée à ça, là. Bien, peut-être s'il s'en va en
11 Californie, mais en tout cas, là, ce n'est pas la
12 même affaire. Mettons qu'il va au Nevada à la
13 place. Il n'y a plus d'économie de SPEDE qui est
14 associée. Et fondamentalement, ce gaz-là n'a pas
15 été distribué au Québec.

16 Donc, moi, lorsqu'au niveau du
17 gouvernement, je vais regarder quelles sont les
18 émissions qui ont été émises au Québec, bien, le
19 gaz d'EBI n'a pas été consommé au Québec. Donc,
20 conséquemment, ces émissions-là vont être
21 présentes.

22 Donc, pour nous, ce n'est pas... ce qui
23 passe dans le tuyau de transport n'est pas garant
24 de ce que nos clients consomment. C'est ce qui est
25 consommé par le client qui est garant de la

1 réduction des GES, au point de vue de la
2 consommation du gaz naturel.

3 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

4 T'sais, c'est comme s'il y avait comme deux
5 objectifs puis on essayait de les mettre ensemble.
6 Tant mieux s'il peut y avoir des synergies, mais ça
7 peut être aussi complètement indépendant.

8 Le premier objectif, puis c'est là qu'on
9 ramène peut-être plus à dire : c'est quoi
10 l'objectif du gouvernement? C'est qu'on réduise les
11 gaz à effet de serre. Donc, le gaz naturel émet des
12 gaz à effet de serre. Il faut réduire la quantité
13 de volume. Donc, il faut réduire le bilan de GES du
14 réseau gazier. Donc, ça, c'est un premier objectif.

15 Et maintenant, est-ce qu'on peut le faire
16 avec du GSR où est-ce qu'on a l'attribut parce
17 qu'on l'achète, puis on le distribue vraiment à nos
18 clients, c'est nos clients qui l'achètent, soit en
19 achat direct ou par nos tarifs à nous? Est-ce que
20 c'est de l'efficacité énergétique, c'est de la
21 biénergie? Donc, ça, c'est vraiment l'objectif.

22 Donc, le gouvernement, je pense qu'à la
23 base, quand il voulait qu'on distribue une quantité
24 de GSR, il ne voulait pas uniquement qu'on
25 distribue cinq pour cent (5 %) de GSR. On prend

1 EBI, quoiqu'il n'est pas connecté à un réseau
2 gazier de distribution, là, mais un exemple, on
3 pend un producteur, Saint-Hyacinthe, il passe dans
4 le réseau d'Énergir, ressort, s'en va en
5 Californie. Est-ce qu'Énergir a distribué un cinq
6 pour cent (5 %)? Oui. Mais est-ce qu'il a réduit
7 ses gaz à effet de serre? Non. La même chose avec
8 nous, de notre côté, qu'on aura des projets
9 connectés.

10 Donc, maintenant, c'est pour ça que nous,
11 on dit : bien, est-ce qu'on pourrait avoir
12 effectivement un objectif plus grand, c'est-à-dire
13 réduire les gaz à effet de serre dans les
14 bâtiments? Donc, évidemment, il faut réduire la
15 quantité de gaz naturel ou, évidemment, la
16 remplacer par un gaz qui émet moins de gaz à effet
17 de serre.

18 Alors, ça, c'est le premier objectif. Puis
19 le deuxième, on veut développer... Évidemment, on
20 veut réduire nos déchets, donc là, on veut
21 développer la biométhanisation et autres. Moi, je
22 vous dirais : tant qu'ils ont accès au marché,
23 qu'on les connecte au gaz naturel... Donc, nous, on
24 est prêt, c'est ce qu'on vous a dit, on est prêt à
25 les connecter, on est prêt à leur donner accès à

1 notre réseau gazier. Maintenant, est-ce que c'est
2 nos clients qui vont acheter la molécule? Est-ce
3 que c'est nous qui allons acheter la molécule pour
4 nos clients? Moi, je ne veux pas avoir d'obligation
5 d'être forcé d'acheter ce GNR-là s'il n'est pas
6 compétitif. Par contre, je vais leur donner accès
7 au marché, puis ils sont capables de vendre en
8 Ontario, puis que nous, on est capable d'acheter au
9 Québec, ou peu importe qui fait la transaction, ce
10 n'est pas important.

11 Maintenant, est-ce qu'on est capable? Puis
12 si en plus, bien, évidemment, on est capable de
13 concilier les deux, on est capable, effectivement,
14 de connecter un producteur, comme notre projet
15 qu'on travaille hydrogène, évidemment, on veut
16 l'acheter, on va l'acheter, il est compétitif. Bien
17 là, évidemment, on concilie les deux objectifs dans
18 un seul. Mais il ne faut pas que ça soit une
19 obligation.

20 Donc, si vous nous forcez, à dire : « Vous
21 devez avoir vingt pour cent (20 %) de GSR dans
22 votre réseau puis cinq pour cent (5 %) doit être
23 québécois », donc vous nous forcez à acheter ou
24 vous forcez mes clients en achat direct à acheter
25 du gaz québécois qui, peut-être est compétitif,

1 peut-être ne l'est pas, peut-être que ce n'est pas
2 ça que mes clients veulent.

3 M. STEEVES DEMERS :

4 C'est sûr qu'à travers la demande du gouvernement,
5 il y a clairement une préoccupation sur les
6 importations. Est-ce que ça fait du sens, moins de
7 sens? Mais probablement qu'à l'ultime, on ne
8 voudrait pas qu'avec un prix du GSR nord-américain,
9 excepté au Québec, qu'il y ait une baisse de cette
10 valeur-là, qu'on en arrive à avoir des
11 distributeurs qui s'approvisionnent exclusivement
12 aux États-Unis ou dans le reste du Canada.

13 Donc, il y a une préoccupation de vouloir
14 stimuler la filière, offrir du GSR qui soit, oui,
15 compétitif. Je comprends très bien que ce serait un
16 enjeu qu'on vous force à acheter du GSR plus cher,
17 ici, parce qu'il vient d'ici, alors qu'ailleurs, il
18 est plus abordable, bon, pour d'autres raisons.
19 Mais il reste que la préoccupation, elle est là.
20 Comment en arriver à dire... Et c'est pour ça que,
21 moi, mes questions sur comment, qu'est-ce qu'on
22 souhaiterait du gouvernement pour stimuler cette
23 filière-là, pour qu'on en arrive à exploiter notre
24 filière GSR, qui, mélangée avec les sources
25 d'approvisionnement venant du reste du Canada et

1 des États-Unis, puisse faire sorte que vous ayez à
2 vos dispositions une quantité de GNR souhaitable?

3 On ne voudrait pas qu'un incitatif vous
4 amène à vous approvisionner exclusivement aux
5 États-Unis ou au Canada, puis qu'on laisse tomber
6 la filière québécoise parce que nos cibles seraient
7 mal définies, mal orientées. Nous, on va peut-être
8 essayer de proposer au gouvernement qu'il faut
9 essayer de faire une quadrature du cercle,
10 probablement. Mais d'en arriver à stimuler la
11 filière québécoise, mais permettre à nos agents
12 économiques de s'approvisionner là où ça fait du
13 sens. Je paraphrase, là, on n'est pas là encore,
14 mais... Vous voyez que ça dépend du type de cible
15 qu'on peut... Et comment en arriver à faire l'un,
16 stimuler la production québécoise, et en même
17 temps, donner à nos joueurs les outils pour être
18 compétitifs et ne pas faire peser sur la clientèle
19 de mauvais choix, peut-être?

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

21 Bien, je vous entends. D'un côté, c'est ce qu'on a
22 tenté de faire depuis quelques années, t'sais. Puis
23 quand on regarde les projets qu'on développe
24 actuellement, on arrive à des prix qui sont
25 relativement intéressants parce qu'on a maintenu le

1 prix. Mais on avait... soyons clair, là, on avait
2 le loisir de maintenir le prix. En tant que petit
3 distributeur, s'approvisionner, c'est facile. Donc,
4 j'ai eu l'occasion de pouvoir faire en sorte de
5 m'organiser à travailler sur du marché court terme,
6 à ne pas trop me « locker » sur le long terme.

7 Mais il faut comprendre que le marché du
8 GNR, c'est un marché qui vient en mode vague, parce
9 que c'est beaucoup lié à la réglementation. T'sais,
10 au début des années deux mille vingt (2020), là,
11 quand ça a commencé, les prix étaient relativement
12 écrasés. On parle de vingt (20), vingt-deux (22),
13 vingt-trois piastres le gigajoule (23 \$/GJ) dans le
14 marché court terme, c'était fonctionnel. Ça a monté
15 à cinquante dollars le gigajoule (50 \$/GJ) deux ans
16 plus tard. Mais c'est fou, là, ce qui s'est passé.
17 Puis là, ça s'est réécrasé un peu plus. Puis là, on
18 vient d'arriver avec les UC qui viennent réécraser
19 le projet. Dans certains cas, ça peut valoir des
20 sommes très importantes, là, de réduire de moitié
21 et même davantage le prix d'un projet de GSR.

22 Donc, il y a beaucoup de composantes, dans
23 le cadre du GSR, qui est fédéral au point de vue
24 canadien, qui est fédéral au point de vue
25 américain, qui est étatique et qui est provincial,

1 en plus.

2 Par-dessus tout ça, il y a un autre élément
3 qui vient s'ajouter, qui est : où est-ce que tu
4 fais ton projet? Donc, par exemple, dans notre cas
5 à nous, lorsqu'on regarde les coûts évités, bien,
6 on a des coûts évités de transport qui peuvent
7 venir s'ajouter lorsqu'on va faire du gaz naturel
8 chez nous.

9 Aujourd'hui, je vous dirais, quand on
10 regarde l'évolution à venir, on voit qu'il y a des
11 tensions de plus en plus importantes au niveau de
12 la pointe, au niveau gazier, pas juste au niveau de
13 l'électricité. Donc, ça aussi, ça amène autre chose
14 dans le marché. Et là, il va falloir se poser des
15 questions sur comment on est capable d'optimiser
16 l'évolution de notre GSR.

17 Chez nous, on regarde la possibilité, parce
18 qu'on ne gère pas vraiment nos approvisionnements
19 de la manière dont on est « setté », là, on n'est
20 pas complètement autonomes d'une certaine manière,
21 mais on est en train de regarder des options pour
22 essayer d'optimiser. T'sais, si jamais le prix, il
23 devient très élevé temporairement, je peux-tu
24 vendre du GSR pour libérer du GSR, puis après ça
25 revenir à autre chose? T'sais, périodes de pointe,

1 des périodes de grand froid, on est-tu capable
2 d'être plus « optimisateurs » - entre guillemets -
3 du système?

4 Ici, on a un travail à faire chez nous,
5 comme distributeur, à être plus optimisateur des
6 coûts d'approvisionnement. Pour ça, ça prend une
7 diversité d'approvisionnement, puis il faut être
8 capable d'être dans le marché. Ça nous prend de
9 l'approvisionnement, ça nous prend du « storage »,
10 ça nous prend de la capacité de transport, ça prend
11 toutes sortes de choses. Nous, on est plus limités
12 que d'autres joueurs, mais on travaille avec les
13 outils qu'on a pour être capable d'y arriver. Puis
14 on essaie. À date, ça ne marche pas tout le temps,
15 mais on essaie de trouver des solutions. Donc, le
16 marché n'est pas isolé. Il faut empêcher de penser
17 que ce marché-là est isolé.

18 Nous, ce qu'on a fait, c'est qu'on a fait
19 pression chez nos... avec les gens avec qui on
20 parle depuis le début en disant : « On ne veut pas
21 payer plus cher que X. » Et on finit par arriver à
22 peu près à être là-dedans.

23 Alors, qu'est-ce qui nous permet de penser
24 que c'est peut-être possible? Bien, t'sais, là,
25 peut-être, il faut penser peut-être au niveau des

1 producteurs de projets. T'sais, c'est-tu normal
2 d'avoir plein de petits producteurs qui se battent
3 pour des petits volets régionaux? Est-ce qu'on
4 pourrait faire des appels d'offres régionaux de GNR
5 pour voir s'il pourrait y avoir un joueur qui
6 pourrait fédérer l'ensemble des matières, puis
7 faire un projet régional, par exemple? Est-ce qu'on
8 ne pourrait pas passer à un autre élément de
9 manière de faire au Québec pour donner une « vibe »
10 différente? Que le problème, c'est... On a une
11 multitude de joueurs au Québec pour un petit nombre
12 de petits projets, avec une expertise qui était
13 relativement limitée historiquement, qui a mené où
14 est-ce qu'on est rendu aujourd'hui.

15 Comment tu viens casser ça, c'est beaucoup
16 dans le mode production. Moi, si tu viens me jouer
17 sur mon mode approvisionnement, bien là, je vais
18 être obligé d'utiliser ces gens-là. C'est pour ça
19 qu'il faut qu'ils soient en compétition avec le
20 reste, pour qu'ils comprennent comment travailler.

21 Moi, je ne comprends pas pourquoi au
22 Québec, on a des prix si élevés quand je regarde ce
23 qui se fait en Ontario, puis quand je regarde qu'on
24 a du PSPGNR au Québec puis qu'il n'y en a pas en
25 Ontario. Je ne réussis pas à saisir. Je n'ai pas

1 fait d'études jusqu'au bout, mais je ne réussis pas
2 à saisir. Fait que pour moi, lorsqu'on me dit
3 « pousse vers le Québec », là, eh mon Dieu que j'ai
4 peur.

5 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

6 Peut-être...

7 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

8 Puis ce n'est pas que je ne veux pas, c'est juste
9 qu'il faut le travailler différemment.

10 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

11 Peut-être si je peux ajouter : t'sais, c'est sûr
12 qu'à partir du moment où on se ferme certains
13 marchés, je conçois que c'est une décision
14 politique, ça peut-être une décision d'entreprise,
15 « on n'achète plus américain », pour différentes
16 raisons, mais ça peut avoir un impact sur les coûts
17 d'approvisionnement. Il faut juste en être
18 conscient, il faut l'évaluer.

19 Maintenant, si on nous dit qu'il faut
20 acheter... parce que mettons que c'est la politique
21 d'acheter le GSR québécois ou un certain
22 pourcentage de GSR québécois, bien évidemment, ça a
23 un impact sur les prix. Fait que ça crée une forme
24 de monopole.

25 Puis si on va vers là, si vous allez vers

1 ça dans votre avis, bien, il y a un impact peut-
2 être sur les prix, il faut en être conscient, puis
3 il faut voir aussi comment on est capable de
4 transférer ces prix-là à la clientèle. Parce que
5 là, actuellement, ce qu'on a, c'est : on n'a pas un
6 monopole sur la molécule. Je sais que je suis
7 tannant avec ça, puis on a eu des échanges avec
8 certains de vos collègues ici, dans d'autres
9 audiences. Puis c'est une technicalité, mais elle
10 est vraie.

11 On prend un exemple très simple : on va...
12 on doit s'approvisionner cent pour cent (100 %) GSR
13 demain matin. Le distributeur achète cent pour cent
14 (100 %) du GSR, peu importe où. J'ai des clients
15 aujourd'hui qui vont dire : « Bien, merci, je vais
16 aller chercher ma molécule moi-même dans le marché.
17 Je suis capable d'aller chercher soit du gaz
18 naturel traditionnel ou du gaz naturel de source
19 renouvelable moins cher », s'ils ont l'obligation
20 de le faire. Donc, il va falloir revoir
21 l'encadrement réglementaire. C'est plus
22 qu'uniquement les approvisionnements, il faut
23 revoir vraiment la façon qu'on gère les
24 approvisionnements aujourd'hui. Je n'ai pas un
25 monopole sur l'achat de la molécule, pas plus que

1 je l'ai dans le GSR.

2 Dans un exemple extrême, je vous amène à
3 cent pour cent (100 %) de GSR dans mon réseau, mais
4 j'ai des consommateurs qui disent : « Non, merci,
5 moi, je m'approvisionne en achat direct. » Bien là,
6 il faut que la Loi les force à s'approvisionner
7 cent pour cent (100 %) en GSR. Évidemment, s'ils
8 sont capables d'avoir un GSR meilleur que notre GSR
9 cent pour cent (100 %), comme là aujourd'hui, bien,
10 ils vont le faire, puis ils vont aller
11 s'approvisionner eux-mêmes.

12 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

13 Et le marché n'est pas encore naturel ou n'est pas
14 encore fonctionnel complètement, au point de vue du
15 GSR. Mais je veux dire, les « traders » sont en
16 train d'allumer, là. Je veux dire, ça va finir par
17 arriver, là, dans six mois, dans un an, dans trois
18 ans, je ne sais pas, là, mais ça s'en vient, là.
19 Fait que, t'sais, il ne faut pas avoir la tête dans
20 le sable, là, c'est... les opportunités d'affaires
21 sont là, puis il y a des gens qui aiguissent leurs
22 crayons actuellement, puis à un moment donné, ça va
23 finir par arriver, là. Fait qu'il faut être
24 conscient de ce qui s'en vient à ce niveau-là
25 aussi.

1 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

2 Puis peut-être juste pour terminer mon exemple,
3 mais si moi j'ai une obligation, dans mon exemple
4 cent pour cent (100 %), il faut que j'aille
5 cinquante pour cent (50 %) de québécois, puis qu'il
6 est plus cher, exemple, puis que mon client, lui,
7 peut sortir du système puis acheter du GSR en
8 Ontario qui est moins cher, il y a quelque chose
9 qui ne fonctionne pas, là. T'sais, à un moment
10 donné, il va falloir que le système soit revu pour
11 que tout le monde ait les mêmes obligations, sinon,
12 il y en a qui sortent du système.

13 Puis on l'a vécu quand j'étais chez Énergir
14 avant, parce qu'on avait, évidemment, des prix du
15 gaz naturel et on a un prix de molécule, on avait
16 différents dérivés financiers, puis le marché
17 bougeait. Puis certains clients voulaient soit
18 rentrer, parce que le prix était meilleur chez
19 Énergir, ou voulaient sortir parce que le prix
20 était moins bon. Fait que là, ça crée des coûts
21 échoués. Ou en tout cas, ça profite des économies,
22 ça réduit les économies pour les autres clients.
23 Donc, évidemment, ce système-là doit être repensé
24 si on va vers ce type de recommandation là.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Il me reste quelques questions très rapides. Je
3 pense que, Monsieur Trahan, vous avez parlé de
4 flexibilité. Ce qui était important, c'est que dans
5 la réglementation ce soit flexible pour vous
6 permettre, justement, d'atteindre vos cibles de la
7 façon que vous le voyez avec votre clientèle et
8 tout ça.

9 Dans le projet de règlement qui a été
10 retiré par le gouvernement, je ne voyais pas
11 beaucoup de flexibilité pour vous, là. C'était
12 assez clair sur combien de pourcentage par type de
13 clientèle, bien que vos tarifs sont plus au volume
14 qu'à l'usage, mais ça vous forçait à arriver à
15 changer la façon que vous tarifiez le gaz que vous
16 distribuez.

17 Donc, si je vous paraphrase, vous voudriez
18 qu'on recommande au gouvernement ou au ministre
19 d'avoir un règlement beaucoup plus flexible,
20 beaucoup plus général qui vous permet, après, de
21 l'interpréter selon votre réalité à vous en
22 Outaouais, là?

23 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

24 Donc, bien, évidemment, ce n'est pas nous qui
25 tenons le crayon, donc, on n'a pas fait le

1 Règlement, c'est le gouvernement. Mais à la base,
2 évidemment, c'était l'idée d'avoir un minimum,
3 comme c'est aujourd'hui, c'est un minimum de cinq
4 pour cent (5 %). On peut, aujourd'hui, venir devant
5 vous puis dire : « Bien, on veut faire plus que
6 cinq pour cent (5 %) pour les raisons suivantes »,
7 puis vous avez... vous pouvez refuser ou accepter.

8 Donc, le Règlement, c'était ça
9 initialement, c'était un minimum, qui, évidemment,
10 montait de cinq pour cent (5 %), puis on avait le
11 bâtiment aussi et autres. Il n'y avait pas de
12 plafond. Puis un moment donné, bien, ils ont déposé
13 le... Nous, on n'avait jamais été informés qu'il y
14 aurait un plafond. C'est arrivé, je pense, dans les
15 derniers milles. Puis la version officielle, il y
16 avait un plafond. Donc, il y avait comme un
17 intervalle, là, min/max, là. Évidemment, on était
18 contre, là. Nous, on trouve que c'est un non-sens.
19 Donc, on ne recommanderait pas que ça soit remis en
20 place. Pourquoi qu'ils avaient mis un plafond, je
21 n'ai aucune idée, là. Je n'ai pas l'information.

22 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

23 Puis c'est fondamentalement très complexe. Puis je
24 réfléchis beaucoup à toutes nos erreurs de
25 transition énergétique, depuis deux mille dix-huit

1 (2018) à peu près, là, dans tous les domaines.
2 Et fondamentalement, quand on regarde, ce qu'on a
3 fait souvent, c'est qu'on a été très prescriptif.
4 Puis, dans le prescriptif, on s'est trompé. Puis un
5 moment donné, bien, au début, ça ne fait pas trop
6 d'effet, puis à un moment donné, les effets
7 deviennent comme insoutenables, puis là ça explose,
8 puis là il faut essayer de colmater les brèches.

9 Le problème, c'est que mettre en règlement
10 la flexibilité, c'est très complexe. Fait que
11 souvent, lorsqu'on tombe à rentrer dans le
12 règlement, bien, on tente de mettre des affaires
13 très carrées, très « square », très...

14 C'est pour ça qu'on a essayé d'amener, dans
15 les propositions qu'on vous a faites, des éléments
16 où est-ce qu'on amène, par exemple, de la
17 flexibilité en disant : « Bien, écoutez, on peut en
18 faire plus dans la mesure où on ne dépasse pas, par
19 exemple, un surcoût de X pour cent ». Donc, ça
20 vient au moins donner de l'espace de travail. Ça
21 donne une certaine flexibilité. Et quant à nous, ça
22 se met d'un point de vue réglementaire. C'est... ça
23 prend peut-être un peu de créativité au niveau des
24 avocats, mais fondamentalement, il y a moyen de
25 travailler pour faire ça. Ça prend une volonté de

1 vouloir le faire, mais si on ne se donne pas cette
2 volonté-là, le risque, c'est qu'on va mettre
3 quelque chose de prescriptif et ça va casser.

4 Maintenant, je vous dis ça, puis ça prend
5 une flexibilité, mais ça prend quand même une
6 certaine prescription. Parce que comme je vous
7 disais, s'il n'y a pas de prévisibilité, s'il n'y a
8 pas de capacité d'entrevoir ce qui s'en vient,
9 bien, nécessairement, on ne sera pas capable de
10 faire la production. Vous parlez de la production
11 au Québec. Pour nous, la prévisibilité dans le
12 temps, ça, c'est un élément qui est très, très,
13 très important parce que ça nous permet de
14 développer des projets avec les gens, ça nous
15 permet de dire : « Regarde, j'ai de
16 l'approvisionnement à court terme, si tu arrives à
17 tel temps, je suis capable de "manager", puis je
18 suis capable de faire en sorte que, toi, t'arrives,
19 mais je le veux à ce prix-là. » Donc, il y a moyen
20 de travailler pour être capable de fonctionner à ce
21 moment-là. Ça nous prend cette base de
22 prévisibilité là.

23 Mais ça nous prend surtout de l'espace de
24 travail. Puis cet espace de travail là, on pense
25 que si on monte, on s'en va en défossilisation, là,

1 c'est comme le paroxysme de la liberté. Puis... Je
2 ne sais pas si c'était bon, mes mots, mais en tout
3 cas, c'est ce qui est sorti. Puis de l'autre côté,
4 si on y va avec des minimums réglementaires, bien,
5 donnons-nous au moins l'occasion de mettre en place
6 des critères qui permettront d'aller dans une
7 décarbonation plus rapide au point de vue du GSR
8 sans que ce soit trop impactant pour les clients.

9 Moi, je comprends que quand on a voulu
10 mettre un plafond, c'était pour dire : « On ne veut
11 pas que ça aille trop vite parce que les prix sont
12 tellement chers que ça va tout casser. » Oui, mais
13 si j'en ai, moi, du pas cher, pourquoi je serais
14 limité?

15 T'sais, allons à l'extrême, là. J'ai du gaz
16 naturel renouvelable au coût évité aujourd'hui.
17 Selon le Règlement qu'on avait en place, là, je
18 n'aurais pas eu droit de le prendre. T'sais, c'est
19 un non-sens, là. Ça ne marche pas, là.

20 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

21 Puis ça, on a été clair dans nos représentations
22 qu'on a faites au gouvernement. On n'a jamais parlé
23 d'un plafond, parce qu'évidemment, si on est
24 capable de faire plus de façon économique, pourquoi
25 se limiter.

1 Évidemment, on va déposer un plan dix (10)
2 ans de... un plan d'approvisionnement dix (10) ans
3 en cohérence avec la PGIRE pour le premier (1er)
4 avril. Donc, on va voir évidemment une projection
5 de demande, puis on va voir différentes mesures
6 d'efficacité biénergie, gaz de source renouvelable,
7 avec différents prix, puis on va se donner une erre
8 d'aller.

9 Donc, si, effectivement, il y a un minimum,
10 mais qu'on est capable de faire plus avec du GSR ou
11 plus d'efficacité énergétique selon des balises de
12 compétitivité économique, bien, allons-y. Mais ce
13 qu'il faut éviter, c'est évidemment l'impact
14 tarifaire chez la clientèle. La compétitivité
15 versus la compétition, c'est que les gens, si on
16 transfère trop de coûts trop rapidement, ils vont
17 sûrement prendre des mesures. Puis souvent, bien,
18 au Québec, c'est de s'en aller vers l'électricité.
19 Parce qu'on la dit cent pour cent (100 %)
20 renouvelable. Puis d'ailleurs, elle est de moins en
21 moins cent pour cent (100 %) renouvelable.

22 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

23 Un élément important, là, c'est : le plan B en
24 énergie est toujours pire que le plan A. Regardez
25 n'importe où dans le monde, là, je veux dire, quand

1 il n'y a plus eu les centrales nucléaires en
2 Allemagne, on est passé au gaz naturel; quand il
3 n'y a plus de gaz naturel, on est arrivé au
4 charbon. C'est un exemple, là, mais prenez
5 n'importe où, c'est toujours ce qui arrive. Si
6 demain matin, il n'y a pas de gaz naturel dans une
7 région, il n'y a pas l'accès au gaz naturel dans
8 une région, les gens ont besoin d'énergie, ils vont
9 s'en aller au propane. Si le gaz naturel est rendu
10 trop cher... À Boston, l'année passée, quand le
11 prix du gaz naturel est devenu trop dispendieux,
12 les centrales ont arrêté de produire au gaz
13 naturel, ils ont produit au diesel, puis c'est ce
14 qu'on a importé au Québec. Le plan B est toujours
15 pire. Si on met en place des éléments qui vont
16 limiter, on va tomber dans les plans B, puis on ne
17 gagnera pas.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Donc, oui ou non, un règlement le plus générique
20 possible qui vous permet de déposer un plan de
21 décarbonation, de défossilisation de votre réseau
22 dans un dossier tarifaire à la Régie de l'énergie
23 par la suite?

24 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

25 Oui.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Et ma dernière question. Dans ce règlement
3 générique là, vous voyez des cibles différentes
4 pour vous d'Énergir ou le gouvernement est capable
5 d'être créatif en faisant un règlement qui est
6 assez générique que les deux distributeurs se
7 reconnaissent ou... Comment vous le voyez? Ça, ce
8 n'est pas oui ou non, là, mais...

9 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

10 Non, bien, s'il est très générique,
11 fondamentalement, c'est O.K., parce que
12 fondamentalement, on va être capable de faire notre
13 différenciation dans le cadre de nos propositions.
14 S'il est le moins prescriptif, à ce moment-
15 là, ça prend une adaptation.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Mais au niveau des pourcentages, si vous comparez
18 les deux mémoires ici devant vous, t'sais, quand
19 même, le parcours se ressemble quand même pas mal.
20 Mais c'est sûr que...

21 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

22 Moi, je reviens toujours à : faites attention à ce
23 qu'on voit aujourd'hui, demain ne sera pas pareil.
24 Puis t'sais, je reviens avec les demandes de gaz
25 que j'ai chez nous. Moi si, demain matin, pour

1 toutes sortes de raisons, je suis rendu que
2 soixante-quinze pour cent (75 %) de mes volumes
3 sont industriels ou quasi industriels, je n'ai plus
4 la même réalité. Il faut faire attention à ce qu'on
5 voit aujourd'hui. Ce n'est pas nécessairement ce
6 qui va être demain.

7 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

8 Si je peux me permettre peut-être un élément qui
9 serait important. Peut-être au niveau de la
10 différenciation, là, évidemment, on n'a pas
11 nécessairement les mêmes tarifs. Donc, c'est là
12 qu'on pourrait avoir des différences dans
13 l'application. Un pourcentage dans le bâtiment ou
14 si on va vers un pourcentage résidentiel, bien, là,
15 chez Enbridge Gaz Québec, on a un tarif
16 résidentiel. Chez Énergir, ils n'ont pas un tarif
17 résidentiel.

18 Donc, là, est-ce qu'on y va avec les tarifs
19 des distributeurs, avec des parcours qui sont plus
20 simples parce qu'ils sont basés sur des tarifs ou
21 on y va avec des volumes, comme il avait été mis
22 dans le règlement, cinq mille (5 000) et plus, cinq
23 mille (5 000) et moins, c'était notamment pour
24 adresser le fait qu'il n'y avait pas nécessairement
25 de tarif résidentiel plus petits bâtiments. Donc,

1 c'est des choses comme ça qu'il peut y avoir des
2 distinctions.

3 Mais une qui serait importante qui n'avait
4 pas été dans le Règlement - puis je me permets
5 peut-être de l'amener - c'est que si on a un
6 parcours qui est différent pour l'industriel et
7 l'agricole, qu'est-ce qu'un industriel et un
8 agricole? Donc, est-ce que c'est au gouvernement à
9 le définir en disant : bien, c'est les numéros
10 suivant selon les codes SCIAN, puis c'est clair,
11 c'est applicable pour Énergir et pour Enbridge Gaz
12 Québec. Là, on a les mêmes critères pour l'ensemble
13 du Québec. Parce que là... Ou c'est la Régie qui le
14 détermine, mais pour les deux distributeurs.

15 Parce que vous comprenez que si on a un
16 quinze pour cent (15 %) ou un vingt pour cent
17 (20 %) dans le bâtiment puis que l'industriel est à
18 zéro ou à cinq pour cent (5 %), peu importe le
19 chiffre, moi je vais lever la main puis je vais
20 dire : je suis un industriel. Tout le monde va
21 vouloir être industriel.

22 Donc, ça, ce serait important, puis que ce
23 soit la même définition pour le Québec pour pas
24 qu'on ait une entreprise qui ait une installation à
25 Montréal puis une à Gatineau, puis qui soit traitée

1 différemment. Donc, soit le gouvernement le fait ou
2 la Régie le fait, mais pour les deux distributeurs
3 selon des critères simples, mais aussi qui sont pas
4 interprétables.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Puis en sachant que la déclaration d'un code SCIAN
7 est volontaire pour l'entreprise en question.

8 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

9 Le code SCIAN, mais peu importe, ça pourrait être
10 des codes d'impôt. Puis je sais que... Mon collègue
11 avait travaillé avec Énergir là-dessus ...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Il y a plein de possibilités.

14 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

15 Exact. Quelque chose qui était structural.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Parfait. Donc, ça met fin à nos questions. Avant de
18 me faire traiter de tortionnaire, de vous avoir
19 gardé pendant une heure quarante-cinq assis là, on
20 va prendre une pause jusqu'à onze heures (11 h). Je
21 vous invite à prendre une collation pendant la
22 pause parce que je pense qu'on va déborder un peu
23 l'heure du lunch, pour finir avec Énergir. Merci
24 beaucoup tout le monde.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 _____

3 LE PRÉSIDENT :

4 Rebonjour. Donc, Messieurs, moi je vous connais,
5 mais pour le bénéfice de tous, je vous demanderais
6 de vous présenter avant de débiter votre
7 présentation. Merci.

8 PRÉSENTATION D'ÉNERGIR

9 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

10 Absolument. Marc-André Goyette, vice-président
11 Stratégie, finance et réglementation.

12 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

13 Bonjour. Mon nom est Renault-François Lortie. Je
14 suis vice-président Clients et approvisionnement
15 gazier chez Énergir.

16 LE PRÉSIDENT :

17 On commence ça.

18 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

19 Excellent. Donc, vous contrôlez la présentation.

20 Bon, Monsieur le Président, Messieurs les
21 Régisseurs, bonjour. C'est avec beaucoup
22 d'enthousiasme que mon collègue et moi-même venons
23 vous présenter les principales conclusions du
24 mémoire d'Énergir dans le cadre de ces
25 consultations qui touchent directement le gaz de

1 source renouvelable, une filière qu'on juge
2 indispensable à l'écosystème énergétique du Québec.

3 Avant d'entrer dans le coeur du sujet puis
4 de vous présenter nos différentes propositions, il
5 me semble incontournable de replacer nos
6 recommandations dans une réflexion qui est plus
7 large, celle du rôle d'Énergir, de son réseau ainsi
8 que l'énergie gazeuse dans l'avenir énergétique du
9 Québec. Vous le savez, c'est une réflexion qu'on
10 mène maintenant depuis plusieurs années dans
11 laquelle on a déterminé comment nos infrastructures
12 et l'énergie qu'on distribue vont contribuer à
13 l'écosystème énergétique du Québec, et ce à long
14 terme. Évidemment, le rôle de notre réseau, il va
15 évoluer dans le temps. Mais sa pertinence, elle,
16 elle va demeurer.

17 Donc, selon nous, c'est à travers trois
18 grands vecteurs de valeur que nos infrastructures
19 et l'énergie gazeuse vont continuer à se démarquer
20 dans le futur. D'une part en répondant aux besoins
21 de puissance en périodes de pointe, mais également
22 comme capacités de stockage saisonniers. Et ça, on
23 en parle un peu moins, mais un des grands avantages
24 de l'énergie gazeuse, c'est une énergie qu'on peut
25 stocker en grandes quantités à des coûts qui sont

1 extrêmement compétitifs et l'utiliser lorsque ça
2 compte vraiment, notamment dans une juridiction
3 nordique comme celle du Québec. C'est ce qu'on fait
4 chez Énergir grâce à nos sites d'entreposage en
5 franchise ici au Québec.

6 Vous le savez, on a deux sites de stockage
7 souterrain géologique, à Saint-Flavien et à
8 Pointe-du-Lac. Et on a l'usine LSR qui nous permet
9 de stocker également du gaz sous forme liquide. Ça
10 fait qu'essentiellement ce qu'on fait, c'est qu'on
11 l'entrepasse l'été, on l'utilise l'hiver lorsque la
12 demande est beaucoup plus importante et lorsque les
13 réseaux énergétiques sont fortement sollicités.

14 À moyen long terme, ce qui risque d'arriver
15 avec l'intégration de plus en plus de sources
16 d'énergie intermittente, le solaire, l'éolien,
17 c'est d'avoir besoin plus de flexibilité dans le
18 système énergétique du Québec. Et c'est là
19 justement que l'énergie gazeuse va pouvoir jouer un
20 rôle. Donc, on pense que cette idée-là de pouvoir
21 le stocker puis de fournir de manière saisonnière
22 va même prendre de la valeur dans le temps.

23 Le deuxième grand vecteur de valeur, c'est
24 de fournir de l'énergie et aussi de décarboner
25 progressivement des usages qui sont difficiles,

1 voire presque impossibles à électrifier. Je pense
2 ici évidemment à nos clients industriels qui vont
3 utiliser le gaz soit comme un intrant de
4 production, donc c'est vraiment la molécule de CH₄
5 qu'ils vont utiliser ou à travers des procédés à
6 très haute température. Juste pour vous donner un
7 ordre de grandeur, quarante-cinq pour cent (45 %)
8 des volumes de nos grands clients industriels sont
9 dans cette catégorie-là. Donc, plus difficile à
10 décarboner, surtout à électrifier, et ça constitue
11 environ vingt-cinq pour cent (25 %) de nos volumes
12 totaux.

13 Et le troisième grand vecteur de valeur,
14 c'est de renforcer la résilience du système
15 énergétique. Vous le savez, on a un réseau qui est
16 relativement jeune, qui est bien entretenu, qui est
17 en très forte majorité souterrain, donc beaucoup
18 moins sensible aux événements climatiques extrêmes.
19 Et donc en combinaison au réseau électrique, c'est
20 un réseau qui permet de renforcer la sécurité
21 d'approvisionnement, mais également la résilience
22 globale du système énergétique.

23 Donc, une fois qu'on a ça en tête, c'est
24 beaucoup plus facile de comprendre où on s'en va
25 comme organisation. C'est quoi notre vision long

1 terme? Essentiellement ce qu'on est en train de
2 faire chez Énergir, c'est une transformation du
3 modèle d'affaires en focussant beaucoup plus sur la
4 valeur de nos infrastructures puis de l'énergie
5 plutôt que seulement sur les volumes qu'on
6 distribue.

7 Ça fait que ce qu'on veut faire dans un
8 premier temps, c'est de réduire ces volumes-là. Et
9 réduire avec quoi? Bien, avec de l'efficacité
10 énergétique, avec des solutions de complémentarité
11 avec le réseau électrique, comme la biénergie.
12 C'est ce qui permet de réduire le coût global de
13 décarbonation. Une fois qu'on fait ça, bien, on
14 concentre les volumes dans les usages qui ont le
15 plus de valeur ajoutée, la pointe, le stockage
16 saisonnier, ce qui est difficilement électrifiable.
17 Et en parallèle, bien, on intègre progressivement
18 de plus en plus de gaz de source renouvelable pour
19 réduire les émissions d'origine fossile et, bien
20 sûr, contribuer aux cibles climatiques du Québec.

21 Ça fait que, comme vous le voyez, on
22 trouvait ça intéressant, mon collègue et moi, de
23 vous le soulever, c'est un plan qui permet
24 naturellement d'orienter le GSR dans les bons
25 usages. Si je vous donne un exemple très concret,

1 dans le secteur du bâtiment, bien, nos volumes, ils
2 s'en vont de plus en plus naturellement en pointe.
3 Aujourd'hui, on a plus de onze mille (11 000)
4 clients à la biénergie. Ça fait quatre ans qu'on a
5 lancé le programme avec Hydro-Québec. On est rendu
6 à onze mille (11 000) clients. Je vous dirais qu'on
7 en ajoute environ trois à quatre mille (3-4 000)
8 par année. Donc, à ce rythme-là, d'ici deux mille
9 trente-cinq/deux mille trente-six (2035-2036), on
10 anticipe avoir converti environ trente pour cent
11 (30 %) de notre clientèle potentielle du secteur du
12 bâtiment. C'est plus de cinquante mille (50 000)
13 clients qui seraient convertis à la biénergie.
14 Donc, vous le voyez, en intégrant progressivement,
15 ordonnancer le GSR, bien, on l'envoie naturellement
16 dans les meilleurs usages.

17 Maintenant, Messieurs les Régisseurs, ce
18 qui est rassurant, de notre point de vue, c'est
19 qu'on n'est pas seuls isolés sur notre île. Notre
20 vision s'inscrit pleinement et en cohérence avec
21 les orientations du PGIRE. Le PGIRE confirme que le
22 réseau gazier est un allié stratégique de la
23 transition énergétique du Québec, notamment pour
24 sécuriser les approvisionnements énergétiques,
25 répondre aux pointes hivernales, réduire la

1 pression sur le réseau. Mais ce qu'on a trouvé
2 vraiment intéressant, c'est qu'il y a plusieurs
3 orientations, directement dans le PGIRE, qui sont
4 alignées avec notre vision.

5 Le premier focus du PGIRE, il est sur la
6 réduction à la source de la consommation et
7 particulièrement des volumes fossiles. Donc, à
8 travers l'efficacité énergétique. C'est exactement
9 ce que je vous ai dit, c'est ce qu'on fait en
10 premier.

11 Ensuite, il y a beaucoup d'emphasis sur le
12 rôle de complémentarité des sources d'énergie et
13 des réseaux gaziers électriques. Et là, je vais
14 dire mot pour mot ce qui est écrit dans le PGIRE,
15 pour assurer « l'accessibilité à l'énergie à
16 moindre coût, tout en renforçant la fiabilité, la
17 résilience, la flexibilité du système ». C'est
18 exactement ça, des solutions de complémentarité,
19 comme la biénergie, c'est qu'on minimise le coût
20 sociétal de décarbonation, on utilise les bonnes
21 énergies au bon moment. C'est correct d'électrifier
22 hors pointe, avec des thermopompes qui sont ultra
23 efficaces, puis nous, de garder les volumes qui
24 coûtent beaucoup plus cher à électrifier et où les
25 thermopompes, par exemple, sont moins efficaces.

1 Et ensuite, l'emphase des données sur quoi?
2 Sur une contribution marquée du GSR par une
3 intégration progressive et ordonnancée fait de plus
4 en plus de place aux sources de production locales.
5 Donc, on reconnaît effectivement que le PGIRE a des
6 orientations qui visent à accroître de manière
7 progressive la part du GSR qui provient notamment
8 du Québec.

9 Donc, en résumé, selon le PGIRE, autant
10 notre réseau gazier que le GSR joueront un rôle
11 important dans la transition énergétique. Bien que
12 le PGIRE final n'énonce pas explicitement une cible
13 de gaz de source renouvelable à l'horizon deux
14 mille cinquante (2050), il est possible de déduire
15 son ampleur à partir de la cible d'accroissement
16 visée des bioénergies, la production de bioénergie
17 de cinquante térawattheures (50 TWh). Donc, vous le
18 savez, puis c'est bien indiqué sur la diapositive.
19 Mais il y a une cible actuellement dans le PGIRE
20 final de cinquante térawattheures (50 TWh) de
21 bioénergie, d'accroissement de cinquante
22 térawattheures (50 TWh).

23 Le rapport préliminaire qui est... je ne
24 sais pas si vous allez le concéder avec moi, mais
25 était plus généreux, je vous dirais, en termes de

1 données - prévoyait aussi une augmentation de
2 cinquante térawattheures (50 TWh) environ des
3 bioénergies, mais avec une ventilation beaucoup
4 plus détaillée des différents types de bioénergie.
5 Et dans le scénario de demande intermédiaire, on
6 parlait ainsi d'environ quatre cents (400) à cinq
7 cents millions de mètres cubes (500 Mm3) de GSR en
8 deux mille trente (2030) et huit cents (800) à
9 mille millions de mètres cubes (1 000 Mm3) en deux
10 mille quarante (2040).

11 Dans notre mémoire, à travers les
12 recommandations et les trajectoires qu'on vous
13 propose, on atteint environ six cent
14 soixante-quinze millions de mètres cubes (675 Mm3)
15 en deux mille trente-cinq/deux mille trente-six
16 (2035-2036). Je vous dirais donc, ça se situe dans
17 la fourchette inférieure des différentes
18 simulations qui ont été faites dans le processus du
19 PGIRE, mais ça demeure quand même cohérent avec
20 l'orientation d'augmentation progressive de la part
21 du GNR.

22 Enfin, le dernier point que je voulais
23 soulever avec vous avant de passer à mon collègue,
24 c'est la compétitivité du GSR. J'entends souvent
25 des intervenants dire que le gaz de source

1 renouvelable, ce n'est pas une source d'énergie qui
2 est compétitive, en la comparant avec le gaz
3 naturel traditionnel d'origine fossile. On va
4 mettre ça au clair ce matin. Le coût de production
5 moyen en Amérique du Nord du gaz naturel
6 traditionnel, il est environ un à deux sous le
7 kilowattheure (1-2 ¢/kWh). C'est ça que ça coûte
8 produire en Amérique du Nord du gaz naturel
9 d'origine fossile. Donc, lorsque va venir le temps
10 de décarboner des usages actuellement qui sont au
11 gaz naturel, ça va nécessairement engendrer un
12 surcoût, qu'on passe au GSR ou qu'on passe, par
13 exemple, à l'électricité renouvelable.

14 Donc, pour évaluer la pertinence économique
15 d'une filière comme le gaz de source renouvelable,
16 il faut comparer aux sources d'énergie
17 renouvelable. En toute humilité, nous trouvons que
18 le rapport de l'AQPER et notre mémoire permettent
19 de bien illustrer justement comment se comparent
20 les coûts du GSR avec notamment l'énergie
21 électrique renouvelable.

22 Le coût actuel de notre portefeuille
23 d'approvisionnement de GSR, chez Énergir, il est
24 l'équivalent d'environ neuf sous le kilowattheure
25 (9 ¢/kWh). Dans les simulations qu'on vous présente

1 où il y a un accroissement pour atteindre un seuil
2 global de douze pour cent (12 %) en deux mille
3 trente-cinq/deux mille trente-six (2035-2036), on
4 intègre essentiellement des projets québécois.
5 Selon des hypothèses, on atteint environ treize
6 sous (13 ¢) de coût moyen pour notre portefeuille,
7 le kilowattheure.

8 Hydro-Québec récemment a publicisé des
9 données dans le cadre justement des négociations
10 sur Churchill où il évaluait son coût moyen,
11 justement, de production d'énergie renouvelable
12 pour son Plan 2035 à treize sous le kilowattheure
13 (13 ¢/kWh). Ça ressemble pas mal à nous. Et il
14 prévoyait des coûts post deux mille trente-cinq
15 (2035) d'environ dix-sept sous, en moyenne, le
16 kilowattheure (17 ¢/kWh). Donc, selon nous, c'est
17 assez clair, effectivement, que c'est une source
18 d'énergie qui est compétitive lorsqu'on la compare,
19 effectivement, à d'autres énergies renouvelables.

20 En définitive, est-ce qu'on peut réellement
21 se passer de gaz de source renouvelable au Québec?
22 C'est une source d'énergie qui est fiable. C'est
23 une source d'énergie qui est ferme, qui est
24 entreposable, qui est parfaitement compatible avec
25 le réseau existant. Donc, elle n'exige pas

1 d'investissement majeur sur ce même réseau ou sur
2 les équipements des consommateurs également.

3 Le GSR aura une forte valeur à long terme
4 en période de pointe, lors des froids persistants,
5 lors des périodes où il va y avoir moins de vent,
6 moins de soleil. Donc, on va avoir besoin de
7 flexibilité. Et constitue une des seules solutions
8 pour décarboner certains usages industriels.

9 Donc, lorsqu'on prend un pas de recul, puis
10 on regarde un peu le « big picture », on se rend
11 compte que notre plan est très aligné avec celui du
12 PGIRE. Efficacité énergétique, complémentarité des
13 réseaux. On concentre vraiment l'énergie gazeuse
14 dans ce qu'il y a le plus de valeur. Mais en
15 parallèle, on intègre progressivement,
16 intelligemment, du GSR pour justement contribuer
17 aux cibles climatiques. Et on le fait en favorisant
18 effectivement les approvisionnements qui
19 proviennent du Québec.

20 Maintenant, comment on continue à faire ça
21 en augmentant la part du Québec tout en maintenant
22 des tarifs raisonnables? C'est là que mon collègue
23 va vous donner la recette sur nos constats et
24 recommandations. Bonne chance.

25

1 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

2 Une recette intéressante. Alors, effectivement, le
3 développement du GSR au Québec, ça s'inscrit dans
4 une démarche gouvernementale depuis plus de quinze
5 (15) ans. Ce n'est pas quelque chose de si nouveau.
6 Au fil des années, les gouvernements successifs ont
7 mis en place différents programmes de soutien. Ils
8 ont adopté des orientations énergétiques claires en
9 soutien au GSR et ils ont aussi établi, grâce à
10 vous aussi, la Régie de l'énergie, un cadre
11 réglementaire qui favorise l'émergence puis la
12 croissance de cette filière-là.

13 Le développement du GSR ne repose donc pas
14 uniquement sur les choix d'Énergir ou d'Enbridge
15 Gaz Québec, mais il s'appuie sur des politiques
16 publiques puis des mesures gouvernementales qui ont
17 progressivement créé les conditions de son essor.

18 Puis cette première phase-là, elle a porté
19 ses fruits. Depuis deux mille vingt (2020), les
20 volumes de GNR cumulatifs distribués par Énergir
21 ont permis d'éviter plus d'un virgule deux million
22 (1,2 M) de tonnes de GES fossile. Puis près de la
23 moitié de ce un virgule deux million (1,2 M)-là a
24 été évitée l'an passé avec le fait d'avoir atteint
25 le cinq pour cent (5 %) de nos volumes distribués.

1 Donc, on a plus de cinq cent mille tonnes
2 (500 000 t) de GES évitées juste l'an passé avec
3 l'introduction du gaz de source renouvelable dans
4 notre réseau.

5 La filière aujourd'hui est établie au
6 Québec et notre juridiction figure parmi les
7 marchés les plus avancés en Amérique du Nord. On
8 note neuf installations qui injectent dans le
9 réseau d'Énergir. Il y a seize (16) projets
10 subventionnés qui sont en développement, dont six
11 de ceux-ci en construction. Le potentiel de
12 production approche les deux cent-quarante millions
13 de mètres cubes (240 Mm3), et environ deux point
14 quatre milliards (2,4 G) d'investissements privés
15 et publics. Et, même tout récemment, le
16 gouvernement a encore réaffirmé son soutien à la
17 filrière en publiant le PSPGNR, le programme de
18 subventions au soutien aux producteurs, pas plus
19 tard que le seize (16) septembre dernier.

20 Cette progression s'accompagne toutefois
21 avec des défis économiques et tarifaires, et on en
22 est bien conscient. Cette première phase-là de
23 développement doit donc nous donner des
24 apprentissages, nous donner des constats qu'il faut
25 utiliser pour, je crois, discuter ensemble de

1 l'avis que vous allez donner au gouvernement du
2 Québec et au nouveau ministre de l'Économie et de
3 l'Énergie.

4 Le premier constat qui se dégage de cette
5 première phase-là des quinze dernières années,
6 c'est que l'offre québécoise disponible n'a pas
7 suffi à répondre aux besoins réglementaires.
8 Effectivement, à l'horizon vingt-huit/vingt-neuf
9 (2028-2029), on va avoir soixante-quinze pour cent
10 (75 %) des volumes de GSR qui vont avoir été
11 contractés à l'extérieur du Québec. Ces
12 approvisionnements-là ont permis de respecter les
13 exigences réglementaires dans un contexte où la
14 production québécoise n'était pas suffisante -
15 celle qui était disponible n'était pas encore
16 suffisante. Donc, Énergir, on a conclu des ententes
17 à long terme. Ça a pu sécuriser des volumes
18 nécessaires à l'atteinte des cibles réglementaires,
19 mais aussi nous a donné accès à des conditions
20 prévisibles, généralement plus avantageuses au
21 niveau du prix que celle du marché à court terme.

22 Le deuxième constat qu'on peut faire, c'est
23 que le coût du GSR freine la demande volontaire.
24 Son prix demeure supérieur à celui du gaz naturel
25 fossile, ce qui limite l'intérêt économique d'en

1 acheter volontairement pour une bonne partie de la
2 clientèle. Ceci dit, dans un contexte de transition
3 énergétique, le GSR se compare, comme l'a dit
4 Marc-André, avantageusement aux nouveaux
5 approvisionnements électriques renouvelables. Et
6 c'est là que c'est difficile à comparer, parce que
7 le tarif électrique, lui, ici au Québec, il ne
8 reflète pas le coût marginal de ces nouveaux
9 approvisionnements, ni en énergie, ni en puissance.
10 Ça ne transmet donc pas pleinement le signal
11 économique de prix aux consommateurs. Donc, les
12 ventes volontaires sont ainsi demeurées de l'ordre
13 de vingt à quarante millions de mètres cubes par
14 année (20-40 Mm³/an), avec une consommation l'an
15 passé - en vingt vingt-cinq/vingt vingt-six
16 (2025/2026), de quarante et un virgule cinq
17 millions de mètres cubes (41,5 Mm³) de consommation
18 volontaire. Donc, il y a un écart entre les ventes
19 et les volumes requis pour la réglementation, qui
20 entraîne les frais de socialisation.

21 Ces frais de socialisation là ont augmenté
22 de façon importante le premier (1er) octobre
23 dernier, avec un double impact. Donc, ça s'explique
24 par le fait qu'on a passé de deux (2 %) à cinq pour
25 cent (5 %), donc une évolution drastique de cent

1 cinquante pour cent (150 %) d'augmentation en une
2 seule année, mais aussi par le changement
3 réglementaire que vous avez approuvé à la Régie de
4 l'énergie en changeant la méthodologie, une
5 décision qui a été prise, là, il y a quelques mois.

6 Donc, on est conscient chez Énergir que
7 ces frais de socialisation, là, ont un impact
8 significatif auprès de notre clientèle,
9 particulièrement auprès de notre clientèle
10 industrielle. Et c'est pour ça qu'on est très
11 enthousiaste de venir discuter avec vous des
12 différentes solutions qu'on a élaborées dans notre
13 mémoire pour pouvoir vraiment venir apporter un
14 soutien économique à cette clientèle-là qui a cette
15 hausse, depuis le premier (1er) octobre dernier,
16 là, dans leurs factures.

17 Dernier constat. Les impacts du modèle
18 actuel de socialisation varient considérablement
19 selon les segments de clientèle. En fait, le fait
20 que ça soit le coût de la molécule qui intègre le
21 coût de socialisation, ça a vraiment un impact
22 différent selon le type de client. Un petit client
23 résidentiel, la part de la molécule dans sa facture
24 globale va être d'à peu près quinze à vingt pour
25 cent (15-20 %). Un grand client industriel, la part

1 de la molécule dans sa facture globale va être plus
2 de cinquante pour cent (50 %). Donc, vous voyez que
3 les impacts sont bien différents selon le type ou
4 le segment de clients.

5 Dans ces conditions-là, là, il y a un
6 mécanisme uniforme de socialisation, tel que celui
7 qu'on applique actuellement, ne se traduit pas par
8 des effets uniformes sur la capacité de payer ou
9 sur la compétitivité des clients. Il faut donc
10 vraiment tenir compte de ces réalités économiques
11 là propres à chacune des catégories de
12 consommateurs dans les recommandations qu'on vous
13 propose.

14 Donc, on a pris conscience, Énergir, de ces
15 contraintes de ce modèle actuel là, et on a tenté à
16 travers les années, dans différents dossiers avec
17 vous à la Régie, d'ajuster au fil des années notre
18 modèle. On a ajusté des critères
19 d'approvisionnement, on a fait approuver, encore
20 une fois, récemment, la considération de la
21 valorisation des unités de conformité du modèle
22 RCP. On a fait évoluer la méthode de socialisation,
23 on a intensifié nos efforts pour développer les
24 ventes volontaires avec des programmes
25 d'encouragement à la décarbonation, avec des

1 programmes aussi d'encouragement de nos propres
2 conseillers, nos ventes sur le terrain pour les
3 bonifier, à tenter de vendre davantage de GNR
4 volontaire.

5 Donc, malgré ces démarches-là, les ventes
6 volontaires n'ont pas vraiment augmenté. Comme je
7 l'ai dit tout à l'heure, elles sont restées de
8 l'ordre de vingt à quarante millions de mètre cube
9 (20-40 Mm3) par année. Et ceci s'explique
10 probablement par le contexte économique difficile,
11 marqué notamment par la guerre tarifaire qu'on a en
12 ce moment avec notre voisin du Sud. Mais ces
13 ajustements-là étaient nécessaires, mais ils n'ont
14 pas suffi à eux seuls à corriger le tir et à
15 augmenter la proportion de consommation volontaire
16 dans le système.

17 La pérennité de la filière dépend aussi
18 d'un cadre réglementaire prévisible. Puis, soyons
19 honnêtes, la succession des décisions entourant
20 l'exigence d'achat de GSR pour les nouveaux
21 bâtiments est décevante pour Énergir. La mesure a
22 été premièrement autorisée en vingt vingt-quatre
23 (2024) par la Régie. Elle a été ensuite été
24 interrompue par la Régie. Elle a été rétablie en
25 Cour supérieure, puis finalement, suspendue de

1 nouveau par la Régie quelques jours seulement avant
2 son retour en vigueur. Ces revirements ont des
3 conséquences bien réelles. Ils mobilisent
4 inutilement les ressources, créent de la confusion
5 chez la clientèle et fragilisent la confiance des
6 producteurs et des investisseurs. Puis ils ont
7 également des répercussions tarifaires importantes.
8 Selon nos estimations, si la première décision de
9 la Régie était restée telle qu'elle en vingt
10 vingt-quatre (2024), nous aurions évité trente
11 millions de dollars (30 M\$) de socialisation cette
12 année.

13 On ne demande pas un cadre réglementaire
14 immuable. On souhaite une direction claire,
15 cohérente et suffisamment prévisible pour que les
16 décisions rendues puissent véritablement guider les
17 actions et les investissements nécessaires au
18 développement de la filière québécoise de GSR.
19 Donc, au-delà de la prévisibilité réglementaire,
20 c'est l'équilibre du modèle du développement de GSR
21 qui doit être au coeur de la réflexion. C'est dans
22 ce contexte que le ministre a demandé à la Régie de
23 formuler des recommandations.

24 Donc, la question au cœur de l'exercice
25 pour nous, est la suivante : comment trouver le

1 juste équilibre entre, d'une part, le développement
2 de GSR et la réduction des gaz à effet de serre,
3 puis d'autre part, réduire les impacts tarifaires
4 pour la clientèle? Pour Énergir, ces objectifs-là
5 ne sont pas contradictoires. Il est possible de
6 soutenir la croissance de la filière tout en
7 limitant la pression sur la clientèle à condition
8 de faire évoluer le cadre ou le modèle actuel.

9 Donc, je m'en vais vers notre mémoire. Nous
10 avons formulé douze (12) recommandations, comme
11 vous pouvez voir à l'écran. Et ces douze (12)
12 recommandations-là répondaient, selon nous, aux
13 cinq objectifs du gouvernement, tels que demandés
14 dans l'avis à la Régie. Dans le cadre de l'exercice
15 aujourd'hui, je vais me concentrer sur les cinq
16 recommandations qui nous apparaissent les plus
17 déterminantes pour y arriver. Donc, la première
18 recommandation, c'est que le cadre réglementaire
19 prescrive une trajectoire progressive de
20 distribution globale de GSR jusqu'en vingt trente-
21 cinq, vingt trente-six (2035-2036). Cette
22 recommandation-là, de trajectoire progressive, a
23 vraiment deux objectifs importants.

24 Premièrement, on veut offrir une
25 prévisibilité aux producteurs. C'est vraiment

1 important que ces producteurs-là aient une
2 connaissance d'avance pour soutenir les
3 investissements puis de permettre de planifier
4 leurs projets.

5 Deuxième objectif, d'avoir une trajectoire
6 progressive connue, c'est de limiter les chocs
7 tarifaires en évitant les sauts dans la
8 trajectoire. Donc, je pense qu'on a bien vu, là,
9 que le saut de deux pour cent (2 %) à cinq pour
10 cent (5 %) était trop important, trop significatif.
11 Donc, on propose que les seuils offrent une
12 croissance raisonnable des tarifs des différents
13 segments de clientèle, puis maintiennent un
14 positionnement concurrentiel avantageux par rapport
15 aux autres sources d'énergie renouvelable. Les
16 seuils constitueraient, cependant, un minimum et
17 non un plafond.

18 Le cadre réglementaire doit permettre
19 d'aller au-delà de ce minimum-là lorsque les
20 volumes disponibles à des conditions avantageuses
21 sont disponibles dans le marché. C'est pourquoi on
22 propose que la stratégie de distribution de GSR
23 soit déposée par le distributeur avec son plan
24 d'approvisionnement, donc maintenant aux trois ans,
25 avec des mises à jour annuelles.

1 En plus d'un seuil de distribution global,
2 Énergir recommande d'imposer une part minimale de
3 GSR dans le secteur du bâtiment. Cette
4 recommandation vise à mieux répartir l'effort entre
5 les clientèles, en tenant compte de leur réalité
6 respective, comme je l'ai expliqué dans un des
7 constats des quinze (15) dernières années.

8 Donc, notre proposition, notre
9 recommandation, c'est que pour les bâtiments
10 existants, on recommande une augmentation
11 progressive de l'obligation de distribution de GSR
12 plus élevée que celle des seuils globaux. Puis pour
13 les nouveaux bâtiments, nous proposons, encore une
14 fois, une obligation d'achat exclusif de GSR. Ces
15 deux mesures permettraient d'accroître la
16 distribution de GSR de façon contrôlée et
17 prévisible, dans le secteur du bâtiment où son coût
18 représente une proportion plus faible de la
19 facture, tout en réduisant les frais de
20 socialisation assumés par les clients industriels.

21 Le mémoire formule également plusieurs
22 recommandations pour accroître la demande
23 volontaire de GSR et réduire l'impact des frais de
24 socialisation. Pour les fins de cette audience, je
25 souhaite toutefois m'attarder principalement à une

1 recommandation susceptible d'avoir un effet
2 immédiat sur la clientèle, en mobilisant un
3 instrument dont le Québec dispose déjà.

4 Donc, c'est notre recommandation 3. Pour la
5 mettre en contexte, rappelons qu'en vingt
6 vingt-quatre (2024), les clients du réseau gazier
7 ont versé quatre cent soixante et onze millions de
8 dollars (471 M\$) au système de plafonnement et
9 d'échange du SPEDE. Alors qu'une portion
10 significativement inférieure de ce quatre cent
11 soixante-et-onze millions de dollars (471 M\$) là a
12 été utilisée pour décarboner le réseau gazier.

13 Nous proposons donc de mobiliser davantage
14 les leviers financiers existants pour soutenir le
15 développement de GSR et limiter les répercussions
16 tarifaires. À court terme, une portion du FECC -
17 donc, du Fonds d'électrification et de lutte aux
18 changements climatiques - de deux cent quatre-
19 vingt-treize millions de dollars (293 M\$) pourrait
20 servir à couvrir le cavalier tarifaire inclus dans
21 les frais de socialisation pour le prochain quatre
22 ans.

23 Cette mesure permettrait de réduire les
24 frais de socialisation payés par la clientèle
25 industrielle à court terme, donc pour ces quatre

1 années-là, d'environ entre trente (30 %) et
2 quarante-cinq pour cent (45 %), selon l'importance
3 du client industriel.

4 Subsidiairement, on propose aussi que les
5 sommes mises en consigne par les grands émetteurs
6 dans le système du SPEDE puissent être utilisés
7 pour l'achat de GSR.

8 Le développement de la production locale
9 est essentiel, selon Énergir, pour la croissance de
10 la filière, pour que celle-ci génère davantage de
11 retombées économiques, sociales et régionales au
12 Québec. D'ailleurs, on souligne qu'Énergir n'a
13 lancé aucun appel d'offres hors Québec depuis vingt
14 vingt-quatre (2024).

15 Donc, notre recommandation 7 vise à
16 accorder la priorité aux volumes québécois dans les
17 nouveaux approvisionnements. Cette orientation
18 ferait passer leur part de notre portefeuille
19 global de vingt-cinq pour cent (25 %) en
20 vingt-sept/vingt-huit (2027-2028) à près de
21 quarante et un pour cent (41 %) en vingt
22 trente-cinq/vingt trente-six (2035-2036).

23 En privilégiant la production d'ici,
24 Énergir contribuerait donc à, premièrement, réduire
25 la dépendance aux approvisionnements extérieurs,

1 stimuler les investissements et les retombées
2 économiques dans les régions du Québec. Cette
3 approche s'inscrit donc dans des objectifs
4 d'autonomie énergétique et de développement
5 économique régional.

6 Mais cette croissance-là repose aussi sur
7 la capacité des producteurs à planifier leurs
8 investissements à long terme. La recommandation 8
9 vise donc à assurer la continuité du soutien
10 public, notamment en prolongeant le PSPGMR au-delà
11 de vingt vingt-neuf (2029). L'aide par unité
12 produite pourrait ensuite diminuer progressivement
13 à mesure que la filière continue de gagner en
14 maturité, comme elle le fait depuis quinze (15)
15 ans. Encore une fois ici, le mot-clé est
16 « prévisibilité », il faut donner au producteur la
17 visibilité nécessaire pour investir aujourd'hui,
18 tout en faisant évoluer le soutien public en
19 fonction du développement économique.

20 Je repasse la parole à Marc-André pour
21 discuter des impacts financiers ou tarifaires que
22 génèreraient ces recommandations.

23 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

24 Merci, Renault. Donc, on va aller regarder
25 maintenant concrètement qu'est-ce que ça veut dire

1 ces recommandations-là, et surtout les trajectoires
2 qu'on propose au niveau de notre clientèle. Donc,
3 comme Renault l'a mentionné, dans nos
4 recommandations, la première chose qu'on propose,
5 c'est d'avoir un seuil global de distribution de
6 GSR à l'horizon deux mille trente-cinq/deux mille
7 trente-six (2035-2036). Vous le voyez, là, dans le
8 tableau de gauche, on part de cinq pour cent (5 %),
9 qui est le seuil aujourd'hui de distribution
10 minimale, et on va jusqu'à douze pour cent (12 %) à
11 l'horizon deux mille trente-cinq/deux mille trente-
12 six (2035-2036).

13 Deux constatations ici. Première
14 constatation, la progressivité, le fait que
15 vraiment, on est lissé. Comme Renault l'a
16 mentionné. Donc, il n'y a pas de choc de cinq (5 %) à sept (7 %), de cinq (5 %) à dix (10 %).

18 Deuxième constatation, on repousse quand
19 même le dix pour cent (10 %) de deux mille trente
20 (2030) à deux mille trente-deux/deux mille trente-
21 trois (2032-2033) de manière, justement, à baisser
22 un peu la pression tarifaire sur notre clientèle.
23 Vous allez le voir dans quelques minutes.

24 En plus d'un seuil global, on propose
25 également d'ajouter un seuil de distribution

1 spécifique pour le secteur du bâtiment qui
2 passerait progressivement jusqu'à vingt pour cent
3 (20 %) pour les bâtiments existants, donc en deux
4 mille trente-cinq/deux mille trente-six
5 (2035-2036).

6 Et on propose de maintenir l'exigence de
7 cent pour cent (100 %) gaz de source renouvelable
8 pour les nouveaux bâtiments à partir du premier
9 (1er) octobre deux mille vingt-sept (2027) puisque
10 ça a un impact important, bien sûr, sur les frais
11 de socialisation.

12 Ça fait que ces trajectoires-là n'ont pas
13 été fixées à la légère. Elles ont été vraiment
14 déterminées de manière à équilibrer le plus
15 possible l'impact tarifaire sur chacune des
16 catégories de clients, résidentiel, commercial,
17 institutionnel et industriel puisque l'impact de la
18 molécule n'est pas la même, comme Renault l'a
19 expliqué, quand on est dans le bâtiment ou quand on
20 est dans l'industriel. Dans l'industriel, l'impact
21 sur la facture globale est beaucoup plus élevé, la
22 molécule de gaz ou la molécule de GSR, et le
23 contexte d'affaires n'est pas du tout le même
24 également.

25 Lorsqu'on regarde le tableau de droite,

1 bien, on voit l'évolution du tarif de
2 socialisation. Peut-être, juste avant que je rentre
3 dans le détail de comment évolue le tarif de
4 socialisation, je veux juste vous noter que nos
5 simulations qu'on vous présente tiennent compte
6 essentiellement de trois leviers dont les effets
7 étaient plus facilement quantifiables, l'exigence
8 d'achats cent pour cent (100 %) GSR pour les
9 nouveaux bâtiments, les revenus nets liés à la
10 valorisation des unités de conformité dans le cadre
11 du RCP selon une hypothèse qu'on juge quand même
12 très réaliste, et l'ajout de nouveaux projets
13 québécois essentiellement au portefeuille.

14 Ça fait que ce que vous voyez là, c'est
15 comme si on considérait que, marginalement, des
16 nouveaux approvisionnements seraient faits cent
17 pour cent (100 %) à partir de projets québécois,
18 avec nos équipes qui connaissent bien l'écosystème
19 et qui sont capables, donc d'évaluer un peu quel
20 serait le coût marginal de ces projets-là.

21 Ça veut donc dire que nos simulations
22 n'intègrent pas toutes les recommandations qu'on a
23 nommées, notamment des recommandations qui
24 pourraient baisser le prix d'achat, des
25 recommandations qui pourraient venir contribuer

1 davantage à la production de GSR. On a voulu
2 rester, je vous dirais, plus conservateurs.

3 Ça fait que le premier constat, quand on
4 regarde le tableau de droite, il est clair. Le
5 tarif de socialisation descend de manière
6 importante et rapidement. Donc, on passe d'environ
7 quatre sous le mètre cube (4 ¢/m³) en deux mille
8 vingt-six/vingt-sept (2026-2027) à environ un sous
9 le mètre cube (1 ¢/m³) dès deux mille trente et
10 un/deux mille trente-deux (2031-2032).

11 J'aime ça ramener ça en unités électriques.
12 Ça permet de mieux comprendre, souvent, c'est quoi
13 les ordres de grandeur. Quatre sous le mètre cube
14 (4 ¢/m³) comme frais de socialisation, ça équivaut
15 à point quatre sous le kilowattheure (0,4 ¢/kWh).
16 Alors qu'un sous le mètre cube (1 ¢/m³), c'est
17 point un sous le kilowattheure (0,1 ¢/kWh). Donc,
18 on le voit, ça aurait vraiment un impact très
19 significatif de réduire l'impact tarifaire sur
20 notre clientèle industrielle.

21 Il est possible, également, dans le même
22 tableau, sur toujours le tableau de droite, mais la
23 colonne de droite, pour les quatre premières
24 années, de réduire encore plus le coût de
25 socialisation, notamment avec un soutien ponctuel

1 du fonds d'électrification des changements
2 climatiques, comme mon collègue le disait.

3 Nos clients contribuent à plus de quatre
4 cent millions (400 M\$) annuellement à ce fonds-là.
5 Nous, ce qu'on propose, c'est d'utiliser deux cent
6 quatre-vingt-douze millions (292 M\$) pas par année,
7 mais pour quatre ans. Et ça permettrait d'éliminer
8 complètement le cavalier tarifaire qui vient du
9 changement de la méthode de socialisation, et donc
10 de réduire ces frais de socialisation
11 supplémentaires de un point deux sous (1,2 ¢/kWh).

12 Donc, on le voit, on tombe tout de suite à
13 deux point sept sous (2,7 ¢/kWh) et ensuite, on
14 converge ensuite vers le un sous (1 ¢/kWh) qui va
15 se maintenir jusqu'à deux mille trente-cinq/deux
16 mille trente-six (2035-2036). Ça fait que ça a
17 quand même un effet sur quatre ans de réduire de
18 trente (30 %) à quarante-cinq pour cent (45 %)
19 supplémentaires des frais de socialisation.

20 Maintenant, et c'est là que je trouve ça le
21 plus intéressant d'avoir la discussion avec vous.
22 C'est quoi l'impact marginal d'intégrer du GSR sur
23 la facture globale de nos clients pour les
24 différentes catégories, donc résidentiel,
25 commercial, institutionnel et industriel?

1 Donc, on a considéré les trajectoires.
2 Donc, le seuil global qui passe de cinq (5 %) à
3 douze (12 %). On a considéré un accroissement dans
4 le secteur du bâtiment qui va jusqu'à vingt pour
5 cent (20 %) en deux mille trente-cinq/deux mille
6 trente-six (2035-2036). Et là, on a regardé c'est
7 quoi l'impact sans GSR et ensuite c'est quoi
8 l'impact induit par le GSR en moyenne annuelle sur
9 la facture globale. Et ce qu'on se rend compte, en
10 fait, c'est que pour l'ensemble des catégories de
11 clients, on se retrouve aux alentours de point
12 trois (0,3 %) à point cinq pour cent (0,5 %) par
13 année d'impact qui est induit par l'intégration de
14 GSR. Donc, selon nous, c'est quelque chose qui
15 est tout à fait raisonnable et surtout, c'est
16 équitable. C'est ça que je vous disais quand je
17 disais, on veut vraiment équilibrer l'impact du GSR
18 en fonction des différentes catégories de
19 clientèles, c'est ça qu'on est en train de faire
20 avec notre proposition.

21 L'autre balise qu'on a voulu se donner pour
22 s'assurer d'avoir une proposition qui est
23 raisonnable, c'est d'évaluer la compétitivité,
24 notre positionnement concurrentiel par rapport à
25 d'autres sources d'énergies renouvelables,

1 notamment électrique. Donc, je ne sais pas si vous
2 êtes familier avec les positions concurrentielles,
3 c'est le tableau de droite; mais quand on voit un
4 chiffre, essentiellement, qui est supérieur à cent
5 (100), ça veut dire que la facture annuelle
6 électrique est plus élevée qu'une facture d'énergie
7 gazeuse, soit cent pour cent (100 %) gaz
8 traditionnel ou soit avec les trajectoires comme
9 vous le voyez, douze pour cent (12 %) GSR et quatre
10 vingt-huit pour cent (88 %) gaz traditionnel, gaz
11 d'origine fossile. Donc, essentiellement, quand on
12 voit un chiffre de cent quarante-huit (148), ça
13 veut dire que la facture annuelle électrique est
14 quarante-huit pour cent (48 %) plus chère que la
15 facture avec la solution gazeuse.

16 Donc, qu'est-ce que ça permet de voir,
17 essentiellement, de constater? C'est que même en
18 intégrant les trajectoires qu'on vous propose de
19 GSR on maintient la compétitivité sur la très
20 grande majorité de nos marchés par rapport à s'il
21 n'y en avait pas de GSR. Vous voyez qu'au niveau
22 résidentiel tout gaz, là on est moins compétitif.
23 C'est déjà ça, actuellement, on a de la pression au
24 niveau résidentiel, mais notre solution dans ce
25 secteur-là, c'est la biénergie. C'est pour ça qu'on

1 pousse la biénergie. Donc, c'est une solution qui
2 est intéressante du point de vue client, en plus
3 d'être très intéressante du point de vue sociétal.
4 Mais ici, c'est vraiment la situation client.

5 Donc, en utilisant ces deux balises-là,
6 quel est l'impact marginal sur la facture des
7 clients d'intégrer du GNR et quel est l'impact sur
8 notre compétitivité? On se rend compte, je pense
9 qu'on a réussi à trouver un équilibre qui fait
10 beaucoup de sens. On continue d'intégrer un peu
11 plus de GNR, on continue de favoriser le GNR
12 québécois et on réduit de façon et on contrôle la
13 pression tarifaire à long terme pour notre
14 clientèle. - Veux-tu conclure?

15 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

16 Oui. Donc, en conclusion, les analyses qu'on vous a
17 présentées dans notre mémoire, puis qu'on vous
18 présente aujourd'hui mènent à un constat clair, là,
19 selon nous : le développement du GSR et la maîtrise
20 de ses impacts tarifaires ne sont pas des objectifs
21 contradictoires. Pour y parvenir, il faut toutefois
22 faire évoluer le modèle actuel. Cela suppose d'agir
23 sur plusieurs fronts. Entre autres, donner aux
24 producteurs la prévisibilité nécessaire pour
25 investir, stimuler la demande, puis accroître la

1 place de la production québécoise. Nos analyses
2 démontrent qu'une action concertée sur tous ces
3 leviers permettrait de soutenir la croissance de la
4 filière tout en limitant les répercussions
5 tarifaires.

6 Le GSR ne remplace pas l'électrification,
7 il la complète. Le Québec a donc intérêt à
8 préserver et à tirer pleinement parti de son
9 potentiel pour atteindre ses objectifs de
10 décarbonation, tout en tenant compte des réalités
11 économiques des consommateurs et des entreprises.
12 C'est précisément l'objectif de nos
13 recommandations : faire évoluer les règles et
14 mobiliser les leviers existants pour que le GSR
15 contribue davantage à la transition énergétique du
16 Québec, sans faire porter aux clients une pression
17 tarifaire excessive. Prises dans leur ensemble, les
18 recommandations d'Énergir démontrent qu'il existe
19 une voie de passage réaliste pour atteindre les
20 objectifs de décarbonation, tout en respectant la
21 capacité de payer des consommateurs et de nos
22 clients.

23 Énergir entend prendre pleinement part à
24 l'effort de modernisation du modèle actuel en
25 travaillant avec le nouveau gouvernement, avec

1 vous, la Régie, avec les producteurs et avec nos
2 clients, a un modèle qui concilie ambition
3 énergétique, prévisibilité et viabilité économique.
4 Nous vous remercions pour votre attention et sommes
5 disponibles à répondre à vos questions.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Messieurs. Monsieur Demers.

8 PÉRIODE DE QUESTIONS PAR LA FORMATION

9 M. STEEVES DEMERS :

10 Merci, Monsieur Émond. Monsieur Goyette, Monsieur
11 Lortie. Bon, première question, peut-être simple. À
12 quelque part dans votre mémoire, vous faites état
13 du RCP et de, si je cite, une « intention de
14 favoriser la production canadienne de
15 biocarburants ». En fait, est-ce qu'il y a des bons
16 signaux de ce côté-là? Est-ce que le RCP pourrait,
17 ou s'annonce à évoluer dans un sens où il y aurait
18 un vent favorable pour les biocarburants gazeux,
19 peut-être, là? J'essaie de faire une distinction.
20 Est-ce que vous percevez ça dans le...

21 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

22 Ce qu'on perçoit, c'est que la RCP est une nouvelle
23 réglementation qui vient fortement supporter le
24 développement du GSR au Québec et sa valorisation.
25 On voit que le marché s'est bien développé les

1 dernières années, est allé chercher une valeur
2 substantielle en calculant en dollars la tonne,
3 valeur qu'on a été capable de valoriser l'été passé
4 de façon significative, et avec la dernière
5 décision de la Régie, qu'on a été capable
6 d'utiliser cette valorisation-là pour faire baisser
7 le prix du GNR de l'année vingt-six, vingt-sept
8 (2026-27), donc dès cette année, de près de deux
9 dollars cinquante (2,50 \$) à trois dollars (3 \$) le
10 gigajoule.

11 Donc, ça se structure bien, nos relations
12 avec ECCC, donc Environnement Canada, qui
13 supportent l'ensemble du programme sont saines,
14 évoluent dans le bon sens. On continue à qualifier
15 nos vingt-neuf (29) producteurs auprès d'ECCC pour
16 continuer à faire évoluer la production de ces
17 unités de conformité là. Donc, nous, on prévoit,
18 effectivement, que le futur est sain, que le
19 système va continuer à progresser dans le bon sens,
20 et va continuer à permettre à Énergir d'aller
21 valoriser les unités de conformité dans le marché
22 et d'en faire profiter, finalement, les clients de
23 GNR au Québec.

24 M. STEEVES DEMERS :

25 À un point où on n'aurait pas besoin de créer, au

1 Québec, un marché du LCFS comme il a été proposé,
2 le RCP fait déjà office de... est déjà quelque
3 chose qui ferait le travail ou qui est de nature à
4 stimuler le marché du GSR au Québec?

5 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

6 La proposition de créer un LCFS québécois est
7 intéressante. C'est une proposition qui pourrait
8 venir aider à moyen, long terme la filière du GNR
9 au Québec. Si on veut aider à plus court terme la
10 situation actuelle, je crois qu'il y a, dans nos
11 recommandations, dans notre mémoire, des
12 propositions qui ont des impacts plus court terme
13 pour venir aider la situation actuelle.

14 M. STEEVES DEMERS :

15 Certains intervenants ont parlé de, bon, le débat
16 sur les UC, là. Certains ont, peut-être, surtout
17 les grands clients, j'imagine les plus petits,
18 c'est moins avantageux, mais les grands clients ont
19 évoqué l'idée qu'on leur céderait les UC, qu'ils
20 seraient en mesure de le gérer, que ce serait
21 bénéfique pour eux. Vous en pensez quoi?

22 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

23 Bien, c'est effectivement une option qui est
24 disponible. Donc, c'est déjà, encore une fois,
25 grâce à une décision de la Régie au courant des

1 dernières années, nous pouvons céder des contrats
2 ou des portions de contrats d'achat de GNR à des
3 clients qui veulent donc acheter ce GNR-là en achat
4 direct et profiter du fait que ce GNR-là vient avec
5 les attributs environnementaux qu'il y a dans le
6 contrat d'achat. On a eu quelques discussions avec
7 des clients qui s'y sont intéressés, qui n'ont pas
8 été concluantes.

9 Il faut savoir qu'il y a quand même peu de
10 clients au Québec qui peuvent vraiment profiter du
11 marché des UC. On comprend que le marché des UC, ça
12 s'applique auprès de producteurs d'énergie liquide
13 fossile, et donc, c'est eux qui ont un intérêt à
14 pouvoir aller chercher le droit de créer des unités
15 de conformité à la place des achetés à travers des
16 intermédiaires comme des achats auprès d'Énergir.
17 Cette clientèle-là, c'est moins de cinq clients au
18 Québec. Donc, c'est une option qui est déjà
19 disponible pour cette clientèle-là. Et donc, je
20 crois que le cadre, les paramètres sont déjà en
21 place pour pouvoir aller de l'avant s'il y a des
22 clients qui s'y intéressent.

23 M. STEEVES DEMERS :

24 Concernant votre recommandation 1, qui est un seuil
25 de distribution minimale, est-ce que ce seuil-là

1 pourrait être basé sur une évaluation de la
2 capacité de produire au Québec, on pourrait s'en
3 inspirer? Donc, on comprend que s'inspirer, ce
4 n'est pas nécessairement un pour un, mais est-ce
5 qu'il ne devrait pas, à la limite, s'inspirer de
6 ça? Parce qu'il est minimal, offrirait la porte
7 d'aller un peu plus? Bref, je ne vous en dis pas
8 plus dans la question, mais...

9 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

10 Deux petites notions par rapport à votre question.
11 La première chose, c'est, dans le développement
12 nous-mêmes de cette trajectoire-là, on est quand
13 même assez bien connectés, bien sûr, sur les
14 projets potentiels, où est le potentiel au Québec.
15 Donc, on est très confortables avec la trajectoire
16 qu'on vous propose. On sait qu'il devrait y avoir
17 suffisamment de GNR d'ici deux mille trente-cinq
18 (2035), deux mille trente-six (2036), suffisamment
19 de potentiel de projets intéressants pour être
20 capable de répondre à cette demande-là. Il pourrait
21 même y avoir beaucoup plus de potentiel que ce qui
22 est mis au niveau de la trajectoire qu'on vous
23 propose. Donc, nous, on n'est pas inquiets du tout
24 que la capacité de l'écosystème réponde à une
25 trajectoire comme ça.

1 À plus long terme, je vous dirais que le
2 PGIRE a quand même fait un travail intéressant là-
3 dedans, en justement quantifiant un petit peu, là,
4 surtout dans le modèle préliminaire, toutes sortes
5 de trajectoires prévues. Je pense que, dans les
6 trajectoires où il y avait le moins de GNR à long
7 terme, on en avait autour de dix-sept à dix-neuf
8 térawattheures (17-19 TWh). Donc, ça équivaut, là,
9 je vous dirais, à environ soixante (60), soixante-
10 cinq (65) BCF. Et ça était basé un peu sur,
11 justement, une capacité de production au Québec,
12 qu'on va appeler « technico-économique ». Donc,
13 essentiellement, on a la capacité au Québec
14 d'intégrer beaucoup plus de GNR que même les
15 trajectoires qu'on propose. Mais on a quand même
16 pris la peine, nous, de s'assurer qu'on était
17 confortables avec le fait que l'écosystème était en
18 mesure de prendre cet accroissement-là.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Est-ce que vous êtes inquiets du fait que le
21 nouveau gouvernement s'est engagé en campagne
22 électorale à revoir le PGIRE?

23 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

24 Écoutez, est-ce qu'on est inquiets? Selon nous, le
25 PGIRE a été basé quand même sur des analyses

1 rigoureuses qui portent justement sur
2 l'ordonnancement des différentes mesures de
3 décarbonation, donc les coûts sociétaux quand je
4 parlais justement des coûts de production, des
5 coûts sociétaux, qu'est-ce qui fait le plus de
6 sens; est-ce qu'on devrait privilégier puis aller
7 vers des mesures qui coûtent de plus en plus cher
8 en fonction des objectifs climatiques? Donc, je
9 serais quand même - je vais être transparent avec
10 vous - surpris qu'une nouvelle analyse, qui a pris
11 quand même plus d'un an et demi à effectuer, mène à
12 des conclusions qui soient drastiquement
13 différentes.

14 M. STEEVES DEMERS :

15 Parce que j'avais en tête, par exemple, de mon
16 souvenir, j'aime bien le programme RFS aux
17 États-Unis, où j'ai l'impression qu'à chaque année,
18 ou du moins périodiquement, il se pose la question
19 qu'est-ce qu'on est capable de produire comme
20 bio... comme carburant cellulosique, biocarburant
21 cellulosique, bref. Et je trouvais que cette
22 approche-là de se dire : avant de commencer à fixer
23 des cibles, essayons de voir ce qu'on est capable
24 de faire ici. Est-ce qu'on est capable de produire,
25 comment on peut stimuler cette production-là?

1 Ensuite, on vient à : qu'est-ce qu'on fait de ces
2 débouchés-là? Le distributeur est un élément
3 important. Et pour me paraphraser, j'avais
4 l'impression qu'on vous mettait tous... tout le
5 programme sur le dos. Mais bref, les distributeurs
6 réagissent assez bien à ça.

7 Mais une fois qu'on a cartographié, une
8 fois qu'on a identifié le potentiel et qu'on
9 transforme ça, on s'en inspire pour faire des
10 cibles minimales, ce que vous proposez. Ensuite,
11 comment on fait lever la filière? J'ai noté la
12 réponse d'EGQ ce matin où vous êtes - et vous
13 l'auriez dit peut-être de la même manière - vous
14 êtes des facilitateurs, vous avez pris à bras-le-
15 corps quelque chose, une ambition qui était quand
16 même importante.

17 Est-ce que vous vous voyez jouer un rôle
18 additionnel dans cette levée de cette filière-là
19 davantage? Et comment vous le voyez?

20 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

21 Je vais commencer, puis tu pourras compléter. Je
22 pense qu'on joue déjà un rôle important dans la
23 structuration de la filière au Québec. Puis ça fait
24 partie de notre rôle, puis on n'a pas de malaise
25 par rapport à ça. On a une obligation de desservir

1 par la Loi, que le gouvernement en lien avec ses
2 cibles climatiques puis l'évolution du système
3 énergétique du Québec demande au distributeur de
4 distribuer une portion de son obligation en GSR, on
5 trouve que ça fait quand même du sens. On connaît
6 les producteurs. On connaît l'écosystème. Donc,
7 nous, on n'a pas de malaise par rapport à ça. Ce
8 qu'on est beaucoup encouragé, c'est de voir la
9 tournure que semble vouloir prendre le gouvernement
10 sur la suite du programme de soutien aux
11 producteurs.

12 Le cadre normatif a été publié. On a un
13 cadre normatif qui pousse davantage sur mettre les
14 projets en compétition, faire des appels de
15 projets, professionnaliser la filière au Québec. Et
16 c'est là, je pense, qu'on a un rôle intéressant à
17 jouer chez Énergir de support. Il faut l'optimiser
18 cette filière-là. Et pour l'optimiser, il faut
19 aller chercher les intrants. Mais il faut aussi
20 faire des raccordements qui sont proches de notre
21 réseau si on veut que le coût global soit
22 intéressant pour le client.

23 Donc, on est là puis on peut accompagner le
24 gouvernement justement à avoir une vision un peu
25 plus globale de où sont les intrants, où est la

1 biomasse, où c'est le plus avantageux de raccorder
2 à notre réseau, et donc comment on est capable
3 d'avoir des projets qui sont beaucoup plus
4 compétitifs, qui sont beaucoup plus industrialisés.
5 Et là-dessus je pense qu'on pourrait jouer
6 effectivement un certain rôle. Mais je vous dirais
7 que je pense que le gouvernement, bien humblement,
8 s'en va dans la bonne direction actuellement pour
9 optimiser la filière de production de GSR.

10 M. STEEVES DEMERS :

11 Peut-être ma dernière question. Comment vous
12 voyez... Je pense qu'EGQ a abordé la question, une
13 question qui est quand même pertinente. Comment
14 voyez-vous l'arrimage... pas l'arrimage, mais
15 c'est-à-dire qu'en venant, on va émettre un avis
16 donc contenant des recommandations, et on ne veut
17 surtout pas faire... c'est-à-dire « one size fit
18 all », donc, on a deux distributeurs qui ont deux
19 réalités différentes; comment voyez-vous... comment
20 on devrait moduler notre avis pour faire en sorte
21 que les ambitions des deux qu'on ne veut pas
22 freiner puissent s'exprimer?

23 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

24 Bien, je pense que le point de départ n'est pas
25 trop mal. Je regardais, puis j'avais lu un peu le

1 mémoire, effectivement, d'Enbridge Gaz Québec, si
2 on regarde les trajectoires qui sont proposées,
3 nous c'est douze pour cent (12 %), eux c'est treize
4 pour cent (13 %), ils prévoient aller jusqu'à vingt
5 pour cent (20 %) dans le bâtiment, nous aussi.
6 Donc, il y a quand même, je pense, une concordance,
7 une convergence qui fait du sens, puis qui permet
8 aux deux organisations de maintenir encore une fois
9 des tarifs qui sont compétitifs.

10 Là où - je le dis de manière transparente -
11 il y a peut-être un peu une divergence, nous, on
12 pense que, pour avoir une... que c'est important de
13 regarder ça à long terme. Ça fait qu'il peut y
14 avoir des opportunités de court terme, qui sont
15 intéressantes, effectivement, et qui permettent de
16 les saisir et de gérer encore plus, effectivement,
17 l'accroissement tarifaire, mais c'est important
18 aussi, je pense, qu'on ait quelque chose pour
19 développer une filière à long terme.

20 Et pour développer une filière de
21 production au Québec à long terme, il faut envoyer
22 des signaux qui sont prévisibles. S'il n'y a aucun
23 scénario prévisible, s'il n'y a aucune trajectoire,
24 qui va prendre le risque de mettre des dizaines et
25 des centaines même de millions à développer des

1 projets s'ils ne savent pas vraiment que le
2 gouvernement compte sur cette filière-là à long
3 terme?

4 Donc, nous, sur les trajectoires, je pense
5 qu'on se retrouve bien. On est plus confortable
6 d'avoir une obligation, donc d'avoir une
7 réglementation qui vient mettre une certaine
8 obligation de GSR provenant du Québec. Ça n'a pas
9 besoin d'être cent pour cent, si on veut s'assurer
10 de stimuler, effectivement, le plus possible la
11 compétitivité. Ça peut être cinquante pour cent
12 (50 %). Ça peut être soixante-dix pour cent (70 %).
13 Mais on pense que c'est important quand même à long
14 terme d'avoir une filière qui est très structurée.

15 La réalité, c'est qu'en Amérique du Nord,
16 il n'y a pas assez de GSR en termes de capacité
17 pour répondre à tous les besoins à long terme de
18 conversion du gaz naturel. Ça fait qu'on a des
19 contrats extrêmement avantageux - merci à notre
20 équipe d'Approvisionnement - le temps justement que
21 la filière du Québec devienne plus mature. On a des
22 contrats qui viennent des États-Unis. Mais dans
23 quinze (15) ans, dans vingt (20) ans, lorsque la
24 décarbonation, puis elle va revenir à l'avant-plan,
25 c'est indéniable, est-ce qu'on va être capable de

1 reprendre ces contrats-là? Est-ce qu'on va pouvoir
2 les renouveler? Il y a rien de moins sûr. Donc,
3 d'avoir une filière locale, forte, optimisée, on
4 pense que c'est vraiment une force pour le Québec.

5 Donc, d'avoir une filière locale, forte,
6 optimisée, on pense que c'est vraiment une force
7 pour le Québec. Et donc, il faut lui donner aussi
8 des signaux forts de prévisibilité. Et c'est pour
9 ça que, nous, on n'est pas mal à l'aise avec ça.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Si vous me permettez une sous-question, justement,
12 sur la cible québécoise. Mon collègue parlait de
13 s'inspirer de la capacité québécoise pour la cible
14 globale, mais sur la cible québécoise, est-ce que
15 celle-là, au lieu de s'inspirer, on pourrait
16 vraiment la mettre en adéquation avec la
17 possibilité de production, donc vraiment avec le
18 gisement qui existe au Québec, pour que la cible
19 suive ce gisement-là, puis qu'on puisse jouer avec
20 selon la production, selon les usines qui rentrent
21 en production, pour éviter d'avoir des cibles qui
22 sont basées sur un chiffre qu'on met sur papier,
23 mais qu'on ne réévalue pas selon le gisement?

24 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

25 Je vous dirais que notre mémoire a déjà fait une

1 bonne partie du travail. Ce qu'on vous propose, là,
2 de significativement, marginalement
3 s'approvisionner auprès de producteurs québécois
4 s'inspire dossier par dossier et producteur futur
5 par producteur futur. On met de côté quelques
6 grands projets, là, donc on met de côté les retours
7 des deux lieux d'enfouissement, qui présentement
8 vendent aux États-Unis. Ou on met de côté le gros
9 projet de TES Canada, par exemple. Puis même là, il
10 y a assez de producteurs et il y a assez de
11 biomasse pour vraiment s'assurer qu'on peut avoir
12 un pourcentage de québécois dans le futur.

13 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

14 Peut-être en complément, ce qui pourrait être
15 intéressant peut-être, c'est de prévoir quand même,
16 de manière je dirais ponctuelle, c'est-tu lors des
17 plans d'approvisionnement, c'est-tu intégré au
18 règlement ou c'est plutôt la Régie qui recommande
19 un pourcentage d'approvisionnement marginal qui
20 doit venir du Québec?

21 Mais c'est sûr qu'il peut y avoir du
22 développement technologique. Là, on parle beaucoup
23 des lieux d'enfouissement technique, de la
24 biométhanisation agricole, qui là devient de plus
25 en plus intéressante avec le RCP, considérant que

1 l'intensité carbone est beaucoup plus faible au
2 niveau de la biométhanisation agricole. Mais il y a
3 aussi bien sûr ce qu'on appelle, nous, du 2G. 2G,
4 utiliser de la biomasse forestière, et caetera, qui
5 actuellement n'est pas une filière mature, où les
6 prix, je vais le dire, en technicoéconomique, sont
7 moins intéressants. Mais si c'est advenant qu'il y
8 aurait, justement, de l'évolution technologique et
9 là tout d'un coup, ça devient beaucoup plus
10 intéressant, bien, la Régie ou le gouvernement
11 pourrait se permettre d'accroître encore davantage
12 peut-être ces cibles-là. Mais comme mon collègue
13 l'a dit, on est très, très confortable à
14 l'intérieur des cibles. On sait qu'on va être
15 capable, là, de respecter ces cibles-là par de
16 l'approvisionnement québécois.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Donc, si dans l'avis on recommandait au ministre de
19 mettre une cible minimale pour l'approvisionnement
20 au Québec, qui peut... une cible minimale, c'est
21 une cible minimale, on s'entend, basée sur les
22 gisements actuels, puis qu'après ça, vous pourriez
23 venir nous voir au moment des plans
24 d'approvisionnement aux trois ans ou, mise à jour
25 pour dire : bien, avec la production qui augmente

1 maintenant puis tout ça, on est capable d'aller
2 au-delà de la cible; ça ne vous met pas beaucoup de
3 contrainte à ce moment-là.

4 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

5 Non, puis ça donne une certaine flexibilité,
6 effectivement, de s'ajuster au contexte, puis au
7 développement de la filière, donc on ne voit pas ça
8 d'un mauvais oeil. La seule chose que j'aimerais
9 spécifier c'est que selon nous la cible, ça devrait
10 être une cible marginale. Donc, c'est les nouveaux.
11 On a quand même des contrats sur des durées de dix
12 (10), quinze (15), vingt (20) ans.

13 Donc, réalistement, ça devrait être une
14 cible qui dit, par exemple : bon, bien pour les
15 approvisionnements marginal au-delà des contrats
16 existants, ça pourrait être de cinquante pour cent
17 (50 %) ou de soixante-quinze pour cent (75 %). À
18 soixante-quinze pour cent (75 %), juste pour vous
19 donner un ordre de grandeur, ça nous amènerait à
20 deux mille trente-cinq/deux mille trente-six
21 (2035-2036). Environ trente-cinq pour cent (35 %)
22 de tous nos approvisionnements qui viendraient du
23 Québec. Et à cent pour cent (100 %), ça nous amène
24 à quarante et un (41 %) ou quarante-deux pour cent
25 (42 %). Donc, juste pour vous donner un ordre de

1 grandeur.

2 LE PRÉSIDENT :

3 J'avais une question sur les contrats, mais je
4 pense que mon collègue avait une question. - Tu
5 veux y aller ou... - Certains intervenants nous ont
6 dit que si on vous obligeait à mettre fin à tous
7 vos contrats que vous avez actuellement à
8 l'extérieur du Québec, ce ne serait pas un
9 problème, parce que vous pourriez tous les
10 revendre, puis qu'il y a des gens qui les
11 achèteraient. Est-ce que vous avez une réaction à
12 ça?

13 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

14 Une surprise d'entendre ça, c'est surprenant
15 d'entendre que ce serait possible. Pour avoir
16 négocié ces quatorze (14) contrats-là, je peux vous
17 dire qu'il n'y a aucune clause de résilience
18 unilatérale qui existe dans ces contrats-là. C'est
19 des contrats d'approvisionnement qui valent
20 plusieurs dizaines, centaines de millions de
21 dollars, qui sont très bien structurés. Et donc, on
22 peut toujours négocier avec un co-contractant à
23 ajuster, à amender, à céder, à renégocier. Tout est
24 possible de renégocier. Mais il n'y a pas de clause
25 de résiliation unilatérale. Ça n'existe pas dans le

1 monde de l'énergie, ça.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Merci.

4 M. SAMY GENNAOUI :

5 Peut-être ma question... Non, je ne reposerai pas
6 la même question, mais pour revenir sur le seuil
7 que vous proposez par rapport au potentiel de
8 production québécoise. J'ai essayé, pendant votre
9 présentation puis vos différentes réponses, de
10 compiler les chiffres. Vous avez parlé d'un
11 potentiel actuel ou dans un avenir proche de deux
12 cent quarante millions de mètres cubes (240 Mm3)
13 par année au Québec, puis sur la page 5 de votre
14 présentation, il y a un petit encadré où vous
15 parlez de l'augmentation de production qui pourrait
16 être de l'ordre de quatre à cinq cent millions de
17 mètres cubes (4-500 Mm3) en deux mille trente
18 (2030) par rapport au niveau de deux mille vingt-
19 deux (2022). Huit cent millions (800 Mm3) à un
20 milliard de mètres cubes (1 Gm3) en deux mille
21 quarante (2040).

22 Donc, si j'essaie de faire le lien entre
23 votre seuil proposé de douze pour cent (12 %) du
24 volume total en deux mille trente-cinq (2035) et le
25 potentiel de production au Québec, est-ce qu'on

1 arrive à peu près dans les mêmes eaux?

2 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

3 Donc, juste pour... puis c'est peut-être de ma
4 faute et je m'en excuse. Les chiffres qu'on voit à
5 la diapo 5, quatre cents (400 Mm3) à cinq cent
6 millions de mètres cubes (500 Mm3) en deux mille
7 trente (2030), huit cent (800 Mm3) à mille millions
8 de mètres cubes (1 000 Mm3) en deux mille quarante
9 (2040) et mille sept cent (1 700 Mm3) à deux mille
10 cent millions de mètres cubes (2 100 Mm3) en deux
11 mille cinquante (2050), c'était des chiffres qui
12 provenaient du PGIRE préliminaire. Donc, c'était ce
13 qui était prévu être intégré dans le cadre du PGIRE
14 préliminaire. C'est pour ça que je vous disais que
15 les scénarios les plus défavorables du PGIRE
16 préliminaire, en deux mille cinquante (2050),
17 prévoyaient dix-neuf térawattheures (19 TWh) de GSR
18 au Québec. Ce qui est l'équivalent d'à peu près,
19 comme je vous disais, soixante (60) à soixante-cinq
20 (65) BCF.

21 Maintenant, je vais essayer de reconstruire
22 l'histoire pour que ça soit le plus simple.
23 Actuellement, on a environ cinq cent vingt millions
24 de mètres cubes (520 Mm3) de contrats qui sont
25 contractualisés. C'est ce qu'on a actuellement en

1 contrats signés, comme mon collègue le mentionnait.
2 La cible de douze pour cent (12 %) nous amènerait à
3 six cent soixante-quinze millions de mètres cubes
4 (675 Mm3). Ça veut donc dire qu'il y en a cent
5 cinquante-cinq millions (155 Mm3) à acquérir pour
6 atteindre cette cible-là de douze pour cent (12 %).
7 Et ce cent cinquante-cinq millions (155 Mm3)-là qui
8 est à acquérir, l'équipe de Renault-François a
9 vraiment regardé projet par projet tout ce qui est
10 un peu en développement au Québec, les potentiels.
11 Et, en fait, il y a plus de projets, beaucoup, que
12 ce cent cinquante-cinq millions (155 Mm3)-là. C'est
13 pour ça qu'on vous dit qu'on est très, très
14 confortable d'être en mesure, effectivement,
15 d'incorporer ce gaz-là en provenance du Québec.

16 M. SAMY GENNAOUI :

17 Je vous remercie beaucoup. Un autre sujet. Je ne
18 crois pas que vous en avez parlé énormément ce
19 matin. Vous l'abordez un petit peu dans votre
20 mémoire, puis ça a été un sujet qui a été mentionné
21 beaucoup au courant de la semaine par plusieurs
22 intervenants et avec EGQ plus tôt, c'est la
23 question du transport, le transport lourd.

24 Bien, il y a deux questions. La première
25 question est plus d'ordre général : est-ce que vous

1 pensez que vous avez un rôle à jouer là-dedans?
2 Puis est-ce que vous croyez au potentiel du
3 transport lourd pour développer la filière GSR,
4 donc pour trouver un débouché pour la filière GSR?
5 Et quels efforts devraient être requis de votre
6 part et de la part d'autres intervenants, par
7 exemple le gouvernement?

8 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

9 Oui. Donc, effectivement, c'est une de nos
10 recommandations sur les douze (12) qui portent sur
11 le marché du transport lourd. Ce marché-là existe.
12 Donc, le gaz naturel comprimé, le GNC, je crois que
13 l'an passé, on était entre vingt (20 Mm3) et vingt
14 et un millions de mètres cubes (21 Mm3) qui ont été
15 consommés par les flottes de transport. C'est un
16 volume qui est en légère croissance depuis les
17 quatre, cinq dernières années. Et donc, les
18 infrastructures de ravitaillement sont quand même
19 assez en place. On a près de... entre trente (30)
20 et trente-cinq (35) stations de ravitaillement
21 publiques et privées, un petit peu partout au
22 Québec, surtout le long des corridors de transport
23 lourd.

24 Donc, l'infrastructure a été mise en place
25 à travers les dix (10), quinze (15) dernières

1 années et, tranquillement pas vite, ça augmente. Ce
2 que je comprends, c'est qu'il y a eu un arrêt de
3 support auprès de la part du gouvernement du Québec
4 envers cette solution-là de camionnage. Donc, il y
5 avait des sommes dans le programme Écocamionnage et
6 dans ÉcoPerformance, il y a quelques années, qui
7 venaient vraiment soutenir, supporter cette
8 filière-là, et toutes ces aides-là sont disparues
9 dans les dernières années.

10 Donc, ce qu'on dit dans notre mémoire,
11 c'est qu'on verrait, oui, d'un très bon oeil, le
12 retour d'un support de soutien gouvernemental dans
13 le cadre d'Écocamionnage ou de ÉcoPerformance pour
14 venir aider, structurer, supporter la continuation
15 de l'évolution probablement plus rapide de cette
16 filière-là. Encore une fois, je pense qu'il y a une
17 belle complémentarité des réseaux ici aussi. Oui,
18 l'électrification sans aucun doute des transports
19 légers, moyens, éventuellement lourds, et je ne
20 pense pas qu'il y a d'enjeu à encourager pour les
21 cinq à dix (10) prochaines années le GNC et
22 l'électrification en parallèle. Vous le savez, les
23 gaz à effet de serre, ce qui vient du secteur du
24 transport, c'est les plus imposants au Québec à
25 quarante-trois pour cent (43 %), si je me souviens

1 bien, du dernier rapport de la Chaire HEC. Donc, il
2 faut s'y adresser. Donc, je verrais d'un bon oeil
3 que la régie recommande au gouvernement du Québec
4 de repenser à soutenir cette filière-là.

5 Puis après ça, il va falloir voir, nous,
6 comme rôle - si je vais dans la deuxième partie de
7 votre question - bien, le rôle, ça va être de
8 soutenir justement à ce que d'autres stations de
9 ravitaillement voient le jour. De réfléchir
10 peut-être aussi avec les flottes, notre clientèle
11 propriétaire de flotte, quel pourcentage de GSR
12 pourrait être intégré dans leur consommation.
13 Peut-être réfléchir à ce que ce seuil de
14 consommation là soit plus élevé que le seuil
15 minimal de douze pour cent (12 %), mettons, en
16 vingt trente-cinq/vingt trente-six (2025-2036).

17 Ce que je veux dire, c'est qu'on pourrait
18 avoir une approche... l'approche qu'on a dans le
19 bâtiment, d'avoir des pourcentages de consommation
20 plus élevés que le seuil minimal pourrait être
21 aussi applicable dans le transport lourd pour venir
22 abaisser, encore une fois, les frais de
23 socialisation qui restent au reste de la clientèle.

24 Donc, oui, on soutient cette
25 recommandation.

1 M. SAMY GENNAOUI :

2 Merci. Toujours dans le transport, peut-être le
3 transport moyen - vous avez qualifié de léger,
4 moyen et lourd. On me souffle à l'écran que vous
5 avez... il y avait un projet, je ne sais pas si
6 c'était un projet pilote, mais pour du transport
7 collectif alimenté en GNR à Mont-Tremblant, il a
8 été développé en deux mille vingt-quatre (2024).
9 Est-ce que vous avez un bilan à faire après un an
10 ou deux de...

11 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

12 Je n'ai malheureusement pas de bilan à faire, je
13 n'ai pas les informations. J'y étais lors de
14 l'inauguration. Je pense que c'est une très belle
15 utilisation du GNC. Puis, en plus, cette offre-là,
16 c'est une offre de transport en commun régional
17 gratuite pour les gens qui l'utilisaient. Donc, je
18 trouvais que ça faisait... ça cochoit beaucoup de
19 cases, je dirais, dans une transition énergétique
20 intelligente. Donc, oui, si on était capable de
21 multiplier ce genre de projet là, ça ferait plein
22 de sens.

23 M. SAMY GENNAOUI :

24 Est-ce qu'il y a d'autres projets similaires qui
25 sont dans les cartons? Est-ce que vous avez été

1 sollicité par d'autres régions, d'autres
2 municipalités?

3 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

4 Pas à ce que je sache.

5 M. SAMY GENNAOUI :

6 Merci. Bon, changeons de sujet. Revenons au
7 bâtiment. Donc, votre recommandation s'approche
8 beaucoup de celle d'EGQ. Alors, je vais avoir la
9 même question en lien avec une recommandation qui a
10 été faite par quelques intervenants par rapport à
11 l'adhésion à la biénergie. Est-ce que le seuil que
12 vous proposez ou le niveau de GSR que vous proposez
13 devrait être uniforme pour tous les bâtiments ou on
14 devrait favoriser, récompenser ou encourager les
15 adhérents au programme de bioénergie, selon vous?

16 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

17 On croit que les incitatifs de la clientèle à se
18 convertir à la biénergie sont déjà en place, sont
19 déjà généreux et et fonctionnent. Comme l'a dit mon
20 collègue Marc-André, trois à quatre mille (3-4 000)
21 conversions par année, c'est trois pour cent (3 %)
22 de notre clientèle bâtiment qui se convertit par
23 année. Le rythme est très bien, est très bon. Donc,
24 on ne croit pas que d'ajouter l'incitatif, d'avoir
25 une différenciation sur le prix du GNR auprès de

1 cette clientèle-là est nécessaire.

2 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

3 Je vous dirais même que, naturellement, il y a un
4 incitatif dans la mesure où la facture GSR en
5 biénergie plus électricité est beaucoup moins chère
6 qu'une facture cent pour cent (100 %) GSR. Donc, ça
7 va forcer, effectivement, la clientèle à transiter
8 naturellement vers la biénergie. Donc, on ne voit
9 pas nécessairement le besoin de faire ça.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Je ne voudrais pas mal paraphraser vos collègues
12 d'EGQ, mais il me semble les avoir entendus dire
13 que la biénergie n'était plus nécessairement une
14 bonne solution. Est-ce que je comprends que pour
15 vous, c'est toujours une bonne solution?

16 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

17 Absolument. Je crois que nos collègues disaient que
18 la biénergie pourrait aussi être intéressante comme
19 concept, non pas qu'uniquement à des bâtiments
20 alimentés au gaz naturel en ce moment. Ça fait que
21 je pense que c'était ça qu'ils avaient en tête.

22 Donc, de peut-être aussi viser la nouvelle
23 construction de bâtiments ou des bâtiments qui sont
24 alimentés à d'autres sources énergétiques. Pensons
25 aux bâtiments qui sont encore au mazout en ce

1 moment, qui subissent des hausses de coûts
2 vertigineuses, donc, je pense qu'il pourrait y
3 avoir des... Vous savez, la réglementation sur le
4 mazout au Québec nous empêche d'offrir la biénergie
5 à un bâtiment qui est au mazout qui voudrait se
6 convertir et faire une transition énergétique par
7 le fait même, et donc, ça pourrait être
8 intéressant, dans la situation actuelle, qu'on
9 puisse offrir à cette clientèle-là une offre
10 biénergie.

11 LE PRÉSIDENT :

12 On reliera les notes sténographiques pour ne pas
13 imputer des mauvais propos à vos collègues
14 précédents. Mais, est-ce que, de ce que vous dites
15 là, sur les bâtiments au mazout, vous en feriez une
16 recommandation subsidiaire qu'on puisse recommander
17 au ministre d'élargir les contraintes qu'il y a
18 dans le règlement sur le mazout pour inclure la
19 biénergie?

20 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

21 Sans aucun doute.

22 M. SAMY GENNAOUI :

23 On a parlé de transport, on a parlé de bâtiments.
24 Maintenant parlons d'industrie. Les représentants
25 des différentes industries lourdes nous ont dit

1 qu'il peut y avoir un marché pour le GSR à
2 condition que ce soit bien valorisé, les clients
3 industriels sont prêts à payer le juste prix pour
4 les attributs environnementaux, pour ce que ça peut
5 leur rapporter en termes de décarbonation, de
6 réduction de GES. Est-ce que c'est un constat que
7 vous voyez aussi? Est-ce que vous constatez la même
8 chose, est-ce que certains clients industriels vous
9 approchent et sont prêts à payer, mais l'obstacle
10 en demeure un de prix?

11 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

12 Absolument. L'obstacle de prix est significatif
13 pour la clientèle industrielle. On a des clients
14 industriels qui consomment du GSR de façon
15 volontaire. Depuis le départ, en fait, de l'offre
16 de GSR volontaire, il y a une clientèle
17 industrielle qui est au rendez-vous et qui en
18 profite pour se décarboner de cette façon-là. On a
19 des discussions, je dirais régulières, très
20 régulières avec l'ensemble de nos clients
21 industriels et des représentants des associations
22 qu'ils représentent. On a fait différents sondages,
23 différentes analyses d'un prix, donc, des analyses
24 d'élasticité de prix, puis qu'ils pouvaient voir
25 comment on pourrait offrir un GSR qui soit vu comme

1 étant compétitif pour eux à consommer davantage,
2 puis vraiment mousser la consommation volontaire de
3 cette façon-là. Parce que bien entendu, c'est cette
4 clientèle-là qui consomme beaucoup, beaucoup de
5 volume au Québec. C'est près de soixante-cinq pour
6 cent (65 %) de nos volumes globaux qui sont
7 consommés par les huit mille (8 000) joueurs
8 industriels.

9 Donc, l'approche qu'on doit toujours garder
10 en tête, c'est offrir un GSR à rabais à cette
11 clientèle-là doit toujours avoir comme objectif
12 d'abaisser le coût de socialisation. Donc,
13 d'arriver à bien balancer une offre à rabais n'est
14 pas facile, et même particulièrement complexe. Et
15 une chose est sûre, c'est que ce ne sera jamais
16 aussi bas que le prix du gaz naturel de source
17 fossile plus la valeur du SPEDE. Ça, c'est
18 impossible qu'on puisse générer une baisse nette du
19 coût de socialisation à travers une offre à rabais
20 comme ça. Donc, on est significativement plus
21 élevé. On l'a mis dans une de nos recommandations,
22 d'avoir une approche à prix différencié. On pense
23 qu'il y a des discussions avec vous à la Régie,
24 puis avec nos consommateurs industriels à y avoir
25 pour voir comment aller chercher cet équilibre-là.

1 Mais dans l'ensemble de nos analyses, on doit vous
2 avouer que cet équilibre-là n'est pas facile à
3 atteindre. D'avoir un prix assez bas pour attirer
4 des volumes d'achat volontaire de la clientèle
5 industrielle significatifs, sans générer une hausse
6 du coût net de socialisation.

7 M. SAMY GENNAOUI :

8 Merci. Puis par rapport au tarif de socialisation
9 pour l'industrie, j'ai une question qui est très
10 pointue, là, sur les chiffres que vous avez
11 présentés à la page 13 de votre présentation,
12 Madame la Greffière. Donc, de manière générale,
13 vous dites... votre recommandation fait passer de,
14 grosso modo, quatre cents du mètre cube (4 ¢/m3)
15 cette année, les frais de socialisation pour les
16 clients industriels, à autour d'une cent du mètre
17 cube (1 ¢/m3) à partir de deux mille trente/deux
18 mille trente et un (2030-2031). On voit, entre deux
19 mille trente (2030) puis deux mille trente-cinq
20 (2035), qu'il y a une tendance à la baisse, jusqu'à
21 zéro virgule soixante-seize cents du mètre cube
22 (0,76 ¢/m3). Puis ensuite, en deux mille trente-
23 cinq/deux mille trente-six (2035-2036), il y a un
24 retour à la hausse. Vous n'avez peut-être pas tout
25 le détail derrière les calculs, mais est-ce que

1 vous pouvez expliquer qu'est-ce qui se passe entre
2 deux mille trente (2030) puis deux mille
3 trente-quatre/deux mille trente-cinq (2034-2035)?
4 Puis ensuite, qu'est-ce qui cause un retour à la
5 hausse?

6 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

7 Vous avez un oeil aiguisé. J'ai posé la même
8 question à notre équipe quand j'ai vu les chiffres.
9 Essentiellement, c'est un peu dans la structure des
10 trajectoires qu'on vous propose. Donc, si vous
11 voyez le seuil global en distribution a tendance,
12 là, entre deux mille trente et un/trente-deux
13 (2031-2032) et deux mille trente-quatre/trente-cinq
14 (2034-2035) à augmenter de point cinq pour cent
15 (0,5 %) par année. Et là, la dernière année, il
16 augmente de un pour cent (1 %) par année. Donc là,
17 il y a comme un besoin plus important, alors que le
18 seuil, lui du secteur du bâtiment, maintient
19 toujours le un pour cent (1 %) par année.

20 Ça fait donc en sorte que, pour cette année
21 spécifique de deux mille trente-cinq/deux mille
22 trente-six (2035-2036), comme le seuil global en
23 proportion augmente plus que le seuil du bâtiment,
24 il y en a un petit peu plus qui est à socialiser.
25 Donc, c'est pour ça, là, que... notre objectif, je

1 vous dirais, c'était vraiment de ramener le tarif
2 de socialisation rapidement autour de un sou le
3 mètre cube (1 ¢/m³). Je vous disais tout à l'heure
4 que c'est environ point un sou le kilowattheure
5 (0,1 ¢/kWh). En fait, c'est le niveau qui était
6 similaire au tarif de socialisation, quand on avait
7 deux pour cent (2 %) de GNR dans notre réseau. Et,
8 à ce moment-là, je vous dirais que ça passait assez
9 bien. C'est vraiment le saut à cinq pour cent
10 (5 %). Donc, c'est pour ça que, de notre point de
11 vue, on était plutôt... plutôt raisonnable. C'est
12 une approche raisonnable de s'amener autour de un
13 sou (1 ¢), mais c'est très difficile de maintenir
14 ça parfaitement. Il y a quand même plusieurs
15 variables, là, qui influencent ça.

16 M. SAMY GENNAOUI :

17 Merci. Ma dernière question, puis c'est une
18 question que j'ai aussi posée à EGQ un peu plus
19 tôt, là, par rapport à une recommandation d'OC de
20 valoriser la molécule de GSR en dollar par tonne de
21 GES évitée, donc, d'un bout à l'autre de la chaîne
22 d'approvisionnement jusqu'à la vente, donc pour
23 évaluer les projets, évaluer les prix et aussi
24 revendre la molécule pour que ce soit vraiment un
25 item sur la facture qui est dollar par tonne

1 évitée, qu'est-ce que vous pensez de cette
2 recommandation-là?

3 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

4 Plusieurs choses. Premièrement, je vous dirais que
5 notre premier réflexe quand on a vu ça c'est : oh
6 mon Dieu! Ça va être complexe. Déjà, là, on veut
7 être capable à ce que nos clients comprennent
8 vraiment clairement c'est quoi le coût, qu'est-ce
9 que ça représente sur leur facture, de commencer à
10 tout amener ça en tonne par GES, ça amène juste
11 une...

12 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

13 Complexité.

14 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

15 ... une complexité - merci Renault -
16 supplémentaire. Deuxièmement, j'étais plutôt
17 d'accord avec ce qui a été mentionné par Enbridge
18 Gaz Québec, où le régime RCP, donc le *Règlement sur*
19 *les carburants propres*, en considérant l'intensité
20 carbone lorsqu'on crée des unités de conformité,
21 vient donc un peu valoriser, justement, une
22 réduction à la tonne de GES. Ça fait que ça aussi,
23 je trouvais ça très intéressant. Et je ne peux pas
24 vous empêcher de vous mentionner un peu ce qui me
25 venait en tête : pourquoi ça touche seulement le

1 gaz de source renouvelable? Et souvent, on entend
2 ça, le surcoût pour convertir un usage de gaz
3 traditionnel vers du gaz de source renouvelable est
4 environ trois cent (300 \$) à quatre cents dollars
5 (400 \$) la tonne de GES. Le surcoût, il est au
6 moins aussi la même chose pour l'électricité.

7 Comme je vous le disais, ça coûte treize
8 sous le kilowattheure (13 ¢/kWh) pour avoir des
9 approvisionnements marginaux en électricité. Dans
10 un contexte d'accroissement électrique, donc il va
11 y avoir des coûts supplémentaires au niveau de la
12 transmission. Il va y avoir des coûts
13 supplémentaires au niveau de la distribution. C'est
14 des énergies intermittentes qui ne peuvent répondre
15 à la pointe. Donc, ça prend du stockage puis de
16 l'équilibrage.

17 Donc, ça me fait toujours un peu sourire.
18 C'est important, je pense, qu'on comprenne bien
19 c'est quoi les coûts pour le système énergétique de
20 décarboner au Québec. Mais ça ne devrait pas
21 seulement s'appliquer aux gaz de source
22 renouvelable. Et encore une fois, le PGIRE et les
23 simulations, les méthodes de modélisation et
24 d'optimisation étaient basées sur, justement, les
25 mesures qui réduisent le plus possible les GES en

1 fonction des coûts.

2 M. SAMY GENNAOUI :

3 Merci beaucoup. Je n'ai pas d'autres questions.

4 LE PRÉSIDENT :

5 J'en ai quelques unes. Vous venez de dire,
6 justement, Monsieur Goyette, sur la comparaison que
7 l'on fait entre la conversion du GNT vers le GSR,
8 est-ce qu'on a manqué à quelque part comme société
9 l'information ou la bonne communication sur ce que
10 c'était du GSR par rapport à du GNT? Est-ce qu'on
11 le compare généralement - puis je pense que vous le
12 dites - on compare la molécule de GSR à celle du
13 GNT, mais si on la comparait à une énergie
14 renouvelable, puisque c'est un gaz renouvelable
15 selon la définition qu'on en donne, est-ce qu'on a
16 juste manqué, dans le message général, dans les dix
17 (10), quinze (15) dernières années, ce qui nous
18 amène aujourd'hui, pour le ministre, que les coûts
19 de socialisation, c'est un problème?

20 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

21 J'ai tendance à vous donner un peu raison dans
22 cette interprétation-là. Puis nous-même, je veux
23 dire, c'est des notes qu'on prend. Est-ce qu'on
24 peut faire davantage de pédagogie? Est-ce qu'on
25 peut davantage faire comprendre à la clientèle, ces

1 réalités-là? Sûrement. Je pense que le PGIRE,
2 encore une fois, a fait quand même, a joué un
3 certain rôle d'essayer de démocratiser cette
4 information-là et a essayé de donner un petit peu
5 de perspective. En étant honnête sur la
6 décarbonation, elle a un coût. Un usage au gaz
7 naturel, ça ne coûte pas cher, puis si on veut
8 l'électrifier ou si on veut le convertir au gaz
9 naturel, ça amène un coût supplémentaire, global au
10 système énergétique. Mais effectivement, il semble
11 y avoir, peut-être, ici, une mauvaise compréhension
12 de la comparaison.

13 Puis souvent, le problème c'est qu'aussi on
14 mélange les tarifs qui ne sont pas nécessairement
15 directement liés, comme vous le savez, avec le coût
16 marginal de production, particulièrement au niveau
17 électrique au Québec, pour des considérations
18 politiques qui s'expliquent. Puis je ne suis pas en
19 train de remettre ça en question, mais c'est là que
20 le gouvernement a un rôle. Il y a des distorsions
21 de marché. Nous, on a une molécule de gaz
22 traditionnelle, puis une molécule de gaz
23 renouvelable qui suit un peu les coûts marginal,
24 puis c'est ça qu'on charge à nos clients.

25 L'énergie électrique, c'est plutôt sur la

1 base d'un coût moyen. Et là, comme vous le savez,
2 avec le bloc patrimonial, ça prend l'intégration de
3 plus en plus d'énergie renouvelable marginale pour
4 voir le coût augmenter. Donc, le signal de clients
5 n'est pas parfait, et c'est pour ça qu'on espère
6 que le gouvernement va mettre en place des
7 conditions qui sont... qui permettent un peu de...
8 - comment dire - corriger ces distorsions-là. Et
9 nous, on en voyait trois, puis c'est ce qu'on a mis
10 à l'intérieur de notre mémoire.

11 On voit de l'aide aux producteurs,
12 directement, un peu comme à travers le PSPGNR.
13 C'est une façon un peu de réduire ou de corriger
14 ces distorsions de marchés-là. Il y a des
15 mécanismes de marchés où il y a des transactions
16 sur des attributs environnementaux, comme le NCP,
17 qui est une autre façon. Et là, en plus, ça vient
18 reconnaître l'intensité carbone qui est souvent
19 très avantageuse de certains types de GNR. Ça, on
20 trouve ça intéressant. Donc, il faut que le
21 gouvernement vienne soutenir ça à long terme.

22 Et l'autre aide possible qu'on voit un peu
23 moins bien, c'est l'aide à l'achat de GNR qui
24 existe en Europe. On voit des ce qu'on appelle des
25 « contracts for difference » que vous connaissez

1 sûrement, qui peuvent prendre différentes formes et
2 qui peuvent prendre, par exemple, la forme où - je
3 vous donne un exemple hypothétique - Énergir
4 pourrait faire une enchère auprès de sa grande
5 clientèle industrielle. Il y a un prix qui ressort
6 de ça. Donc, ceux qui sont prêts à payer le plus
7 pour le plus de quantité de GNR, et le gouvernement
8 vient compenser la différence entre ce prix-là, ce
9 qu'on appelle en anglais un « strike price » et nos
10 coûts d'approvisionnement moyen de GSR. Et donc, ça
11 vient favoriser effectivement l'achat de GSR.

12 Donc, il y a toutes sortes de mécanismes
13 qui existent pour peut-être corriger un peu les
14 distorsions de marché du Québec. Mais moi, ma
15 préoccupation première, c'est de s'assurer quand
16 même que ça demeure une solution qui fait du sens,
17 parce que si jamais on laisse tomber le GSR, moi,
18 je pense qu'il y a un risque, à moyen, long terme,
19 d'avoir des coûts d'électrification du système qui
20 soient très, très importants, en fait, beaucoup
21 plus importants qu'il l'aurait été si on avait
22 maintenu l'écosystème du GSR.

23 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

24 Je reviens sur l'aspect, en complément, de
25 pédagogie. Vraiment, lancer une nouvelle filière

1 énergétique, c'est costaud à expliquer. Puis celle
2 particulièrement du GNR, elle est complexe. Il
3 faut... c'est difficile de le faire sur quelques
4 lignes d'explication. Nous avons, au courant des
5 dix (10) dernières années, passé beaucoup de temps
6 auprès de notre clientèle à répondre à la base :
7 c'est quoi, ça, du gaz naturel de source
8 renouvelable? Ça vient d'où? C'est-tu vrai que
9 c'est bon pour l'environnement? Ça a pris quelques
10 années quand même à faire le tour du sujet, d'aller
11 chercher les sources internationales qui venaient
12 donner des avis externes objectifs sur la valeur
13 environnementale de cette molécule-là.

14 On a fait beaucoup d'efforts de pédagogie.
15 On n'a pas beaucoup de de de budget marketing chez
16 Énergir, on essaie de limiter la hausse tarifaire.
17 Donc, on essaie de... mais on a investi quand même
18 des sommes pour pouvoir l'expliquer au grand public
19 aussi. Le gouvernement du Québec l'a fait dans les
20 dernières années. Donc, ça a été une évolution
21 de... pédagogique, de compréhension de la
22 population québécoise sur cette nouvelle filière
23 énergétique là. Est-ce qu'on aurait pu faire plus?
24 Sûrement. Est-ce qu'on aurait pu faire plus
25 rapidement? Certainement, aussi.

1 Mais il reste, je crois, qu'on a depuis
2 quinze (15) ans beaucoup évolué. Je pense que juste
3 le fait qu'on n'ait pas de débat en audience
4 aujourd'hui sur la valeur environnementale du GNR
5 prouve qu'on a bien évolué depuis quinze (15) ans
6 et qu'on est rendu, finalement, à un stade du
7 développement au Québec qui est d'accélération. Ça
8 a pris quinze (15) ans pour neuf producteurs. Il y
9 en a six en construction qui vont s'ajouter à notre
10 réseau d'ici dix-huit (18) mois. On en a dix (10)
11 autres en développement avancé qui sont
12 subventionnés. On est vraiment en train de passer,
13 je dirais, à la pointe de l'iceberg de cette
14 filière-là. Et je pense que la pédagogie a été
15 longue, mais que ça nous amène à un beau moment
16 pour la filière.

17 M. STEEVES DEMERS :

18 Une question avant celle de mon président. Question
19 sur l'économie. J'en ai parlé, je pense, j'ai posé
20 la question peut-être à certains intervenants, mais
21 on a quand même une conjoncture, un contexte
22 économique particulier. C'est ce qui amène
23 probablement peut-être le gouvernement à avoir une
24 préoccupation sur les coûts de socialisation, on a
25 des entreprises qui voient le spectre, les nuages

1 gris à l'horizon.

2 Est-ce qu'on aurait raison de recommander
3 au gouvernement de tenir compte de cette nouvelle
4 préoccupation, de moduler les éventuels peut-être
5 cibles, objectifs, soutien, donc de ne pas remettre
6 en question la volonté de continuer d'aller de
7 l'avant à valoriser cette ressource-là, mais que
8 l'aspect économique maintenant est incontournable
9 et qu'il faudrait en tenir compte et permettre, que
10 ce soit la régie d'un côté, mais aux distributeurs
11 et aux agents économiques d'être capable de tenir
12 compte et de ne pas faire marche arrière, mais
13 faire un pas de côté si le climat économique
14 l'exigeait, une entreprise qui a des difficultés,
15 un secteur touché de plein fouet par des tarifs?
16 Bref, comment vous voyez ça cette... votre capacité
17 à réagir et peut être à tracer un objectif qui
18 était dû pour l'an prochain ou dans cinq ans et à
19 revoir ça? Je suis vague, mais comment vous
20 voyez...

21 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

22 Oui. Je comprends bien le sens de votre question.
23 On s'est quand même cassé la tête pour arriver avec
24 la proposition qu'on vous soumet à l'intérieur de
25 notre mémoire qui, je pense, honnêtement, vient

1 assez bien adresser ces considérations économiques
2 là. On n'est vraiment pas insensible à ça chez
3 Energir. Donc, vous le voyez, là, il y a quand même
4 la courbe d'intégration, de distribution de GNR,
5 elle est quand même revue, elle est aplatie, elle a
6 repoussé dans le temps. On voulait quand même une
7 courbe qui est assez cohérente avec les analyses
8 qui avaient été dans le PGIRE. Donc ça, c'était une
9 première chose.

10 Ensuite, l'obligation dans le bâtiment, qui
11 est aussi en cohérence avec le PGIRE, avec les
12 objectifs gouvernementaux, permettent de réduire
13 rapidement le tarif de socialisation qui est payé à
14 l'industriel. Donc, ça fait quand même un travail
15 qui est bien. En plus, il y a une possibilité
16 d'utiliser le FECC, c'est encore mieux.

17 Mais je ne vous cacherai pas qu'il faut
18 aussi trouver une façon de donner une certaine
19 forme de prévisibilité. Si on arrive avec une
20 réglementation, puis on dit essentiellement au
21 marché, que ce soit aux clients, aux producteurs,
22 « Bien là, il y a ça, mais peut-être que l'année
23 prochaine il n'y aura plus rien, ou on va peut-
24 être... » Donc, oui, c'est important d'avoir des
25 mécanismes de flexibilité, mais je pense qu'il faut

1 être capable aussi de, comment dire, de donner de
2 la prévisibilité, de dire qu'il y a un minimum, de
3 laisser effectivement des clauses de sortie, s'il y
4 a vraiment des situations qui sont exceptionnelles,
5 mais il faut quand même être en mesure de donner
6 une prédictibilité.

7 Puis, je le dis avec humilité, mais je
8 pense qu'on a trouvé une voie de passage à travers
9 les différents objectifs qui n'étaient pas
10 évidentes, maintenir le verdissement du réseau,
11 accroître l'apport au Québec, baisser le tarif de
12 socialisation, puis maintenir, pour l'ensemble de
13 la clientèle, des augmentations tarifaires qui sont
14 raisonnables. Je pense que c'est pas mal ça. La
15 fameuse quadrature du cercle que vous parliez tout
16 à l'heure, c'est un peu ce qu'on pense avoir réussi
17 à faire.

18 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

19 En complément, une guerre tarifaire, un
20 ralentissement économique, on peut trouver des
21 solutions auprès de la clientèle gazière, mais on
22 n'est peut-être pas juste les seuls qu'il faut qui
23 supportent cette réflexion-là. Le gouvernement du
24 Québec, le gouvernement du Canada ont d'autres
25 moyens que d'ajuster la réglementation du gaz

1 naturel pour aider ces entreprises-là, pour faire
2 face aux défis de l'économie. Donc, ce n'est pas
3 juste à nous, dans votre avis, puis aux
4 consommateurs de gaz naturel au Québec, de trouver
5 des solutions aux enjeux économiques actuels.

6 M. STEEVES DEMERS :

7 Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Justement, pour finir là-dessus, puis sur la
10 pédagogie qu'on doit faire, prévisibilité aussi,
11 j'étais présent au moment de l'inauguration des
12 travaux de l'usine de Saint-Hyacinthe où on parlait
13 de biométhanisation. Après, on a transformé ça en
14 gaz naturel renouvelable. Puis maintenant, on parle
15 de gaz de source renouvelable. C'est sûr que - puis
16 j'en fais un « statement » moi-même - ça n'aide pas
17 à la pédagogie pour que les gens puissent suivre de
18 quoi on parle. Compte tenu de ça, est-ce que vous
19 voyez que le gouvernement a mis sur vos épaules,
20 l'obligation de distribution de GSR comme
21 distributeur gazier avec des objectifs qu'il avait
22 lui-même? Puis on l'a vu, monsieur Marcoux, lundi,
23 a parlé de verdissement du réseau, de captage de
24 carbone et de méthane dans les lieux
25 d'enfouissement, de réduction de GES. Donc, à

1 différents moments dans les quinze (15) dernières
2 années, l'objectif gouvernemental derrière ça était
3 différent. Donc, est-ce que vous voyez que vous
4 avez un peu subi les objectifs gouvernementaux,
5 puis qui vous a amené à distribuer du GSR, qui nous
6 amènent où on est aujourd'hui?

7 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

8 Je pense que le... non. La réponse courte, c'est
9 non, c'est une... Chez Énergir, on essaie vraiment
10 de regarder l'écosystème énergétique de façon la
11 plus objective possible. On a une approche de
12 regarder les défis de la transition énergétique et
13 de la décarbonation de l'économie du Québec par une
14 approche de coût sociétaux. Puis on est convaincu
15 que la molécule de source renouvelable a un rôle
16 important à jouer en support à l'électrification
17 intelligente de notre économie. Et donc, de devoir
18 jouer avec les aléas, oui, parfois difficiles que
19 nous donne le gouvernement du Québec ou même
20 certaines décisions de la Régie, fait partie du
21 parcours pas facile de la décarbonation de notre
22 économie. Et je pense que les employés chez Énergir
23 sont très fiers de continuer à travailler fort pour
24 y arriver. Et, oui, ce n'est pas facile parfois,
25 puis il y a des aléas, mais ça fait partie de la

1 game, comme dirait Martin St-Louis, je pense qu'on
2 est fier de travailler fort à gagner ce long
3 parcours qui va nous amener vers un Québec
4 décarboné.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Bien, sa game ne va pas très bien. Je reviendrais
7 au SPEDE. Certains intervenants nous ont dit que de
8 financer la réduction des frais de socialisation
9 avec l'argent du FECC qui est financé par le SPEDE,
10 donc, sur leurs factures, surtout pour les
11 industriels grands émetteurs, ils paient à la fois
12 le SPEDE, ils paient à la fois les frais de
13 socialisation, bien qu'ils seraient réduits par le
14 FECC après, donc, pour eux, ça semble être du
15 « double dipping ». Vous en pensez quoi?

16 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

17 Il faudrait probablement mettre les allocations
18 gratuites dans le « dipping » là. Puis je pense
19 que, là, il y aurait probablement des ajustements.
20 Ce serait loin d'être du « double dipping ». Ceci
21 dit, t'sais, il faut voir les sources de
22 financement du Fonds d'électrification du
23 changement climatique. Dans notre mémoire, on se
24 justifie que la Régie recommande au gouvernement du
25 Québec d'utiliser deux cent quatre-vingt-treize

1 millions (293 M\$) pour rapidement venir aider la
2 situation. Puis on croit que c'est une somme
3 globalement qui se justifie clairement par rapport
4 à ce que les clients de consommateurs de gaz
5 naturel au Québec déposent dans le Fonds, dans le
6 FECC.

7 Mais il reste qu'il y a plusieurs sources
8 de financement de ce FECC là. C'est une enveloppe
9 gérée globalement. Et donc de l'utiliser pour venir
10 aider la situation qui a été, je le répète, le
11 double impact de changer de méthodologie avec un
12 passage de deux à cinq pour cent (2-5 %), c'est
13 circonstanciel ce double impact-là. Donc, de venir
14 aider, ça fait beaucoup de sens.

15 Ceci dit, si le gouvernement du Québec veut
16 utiliser une autre envelopper pour venir aider, une
17 enveloppe qui est plus, je vais dire, financée par
18 l'ensemble de la population du Québec, puisque
19 c'est un effort québécois de décarbonation, bien
20 entendu qu'on serait pour aussi ce genre
21 d'utilisation-là. Mais on voulait être concret dans
22 notre mémoire puis donner un exemple qu'il semble y
23 avoir un déséquilibre entre ce que la clientèle de
24 gaz naturel donne au FECC et reçoit à travers les
25 programmes de subvention. Et qu'une bonne façon de

1 rééquilibrer ça à court terme serait de ne pas
2 avoir à payer ce fameux quatre ans de transition et
3 puis de cavalier tarifaire. Donc, c'est le
4 qu'on y faisait, mais si ça venait d'une enveloppe
5 globale, ça ferait beaucoup de sens aussi.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci. Une autre question un peu plus
8 philosophique. Vous connaissez bien le marché de la
9 Colombie-Britannique et sa réglementation sur le
10 GSR. On a parlé d'une cible minimale qui serait
11 fixée au Québec, flexible. Si on devait recommander
12 au gouvernement d'y aller plutôt comme la Colombie-
13 Britannique avec une cible maximale, j'imagine que
14 c'est vraiment pas quelque chose que vous nous
15 recommandez? En lisant votre mémoire c'est ce que
16 je comprends.

17 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

18 Non, ce n'est pas ce qu'on recommande,
19 effectivement.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Parfait. Vous avez aussi dans votre mémoire, et je
22 pense dans vos documents depuis plusieurs années,
23 une carte des gisements de GSR qui sont dans votre
24 franchise. Est-ce que vous verriez d'un bon oeil
25 qu'on recommande qu'il y ait une carte des

1 gisements québécois plutôt que juste dans votre
2 franchise?

3 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

4 Absolument. On pense que c'est une bonne idée. Puis
5 ça doit... L'objectif d'une carte comme ça, c'est
6 vraiment dans le même sens de ce que je vous disais
7 tantôt. Comment on peut optimiser la filière,
8 comment on peut l'industrialiser, on peut la
9 professionnaliser, et de donner cette
10 information-là permet aux producteurs justement de
11 pouvoir développer des projets qui sont le plus
12 optimal en fonction des capacités d'intrants, mais
13 aussi du positionnement de notre réseau. Donc, ça
14 peut se faire ailleurs au Québec, on pense que ça
15 fait du sens aussi.

16 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

17 Je peux vous dire que la matière organique de la
18 région de Rivière-du-Loup maintenant injecte dans
19 le réseau d'Énergir. Donc, oui, ça fait beaucoup de
20 sens de sortir de notre réseau et puis d'aller voir
21 plus loin puisqu'on va avoir des infrastructures
22 qui vont pouvoir recevoir ça de plus loin, que ce
23 soit sous forme liquide ou comprimé.

24 M. SAMY GENNAOUI :

25 Sur ce sujet. Je déborde un peu du sujet, mais il y

1 a eu différentes recommandations qu'on a entendues
2 cette semaine. Justement vous parlez de sites qui
3 sont un peu déportés par rapport à votre réseau. Il
4 y a certains intervenants qui recommandaient de
5 créer des micro-réseaux autour de sources de GSR.
6 Est-ce que vous voyez ça d'un bon oeil? Puis est-ce
7 qu'Énergir pourrait jouer un rôle là-dedans pour
8 développer des réseaux hors réseau, si on veut?

9 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

10 Absolument. Il faudrait vraiment travailler, avoir
11 la clientèle potentielle, le potentiel de
12 décarbonation que ça représente aussi de faire ces
13 investissements-là colossaux en infrastructure.
14 Mais oui, si le gaz naturel de source renouvelable
15 qui est produit dans une région éloignée du Québec
16 peut être consommée tout près de son lieu de
17 production, ça fait écho à l'économie circulaire,
18 ça fait beaucoup de sens. Puis on pourrait sans
19 aucun doute amener nos connaissances et nos équipes
20 sur ces projets-là.

21 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

22 Peut-être juste en complément. Je suis tout à fait
23 d'accord bien sûr. Mais je me demande si ça ne
24 nécessiterait pas des changements réglementaires.
25 Il y aurait juste ça à regarder le législatif.

1 Parce que pour l'instant, notre obligation, il faut
2 vraiment que le gaz de source renouvelable transite
3 par notre réseau, donc par les infrastructures.
4 Donc, là, si c'est du gaz porté qui va dans un
5 autre réseau, il faudrait que le réseau fasse
6 partie aussi de ce qui est considéré comme nos
7 infrastructures puis notre obligation. Mais ça, ce
8 n'est pas... ce n'est que des ajustements
9 réglementaires et législatifs. Pour le fondamental,
10 je pense que ça peut faire du sens.

11 M. SAMY GENNAOUI.

12 On est justement là pour recommander des
13 ajustements réglementaires.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Ma dernière grande question est justement sur les
16 ajustements législatifs réglementaires. Puis je
17 vois que maître Thibodeau est encore ici, il n'est
18 pas encore parti dans son voyage à l'autre bout du
19 monde. Bientôt.

20 Si vous n'avez pas la réponse, il n'y a pas
21 de problème. Un engagement peut être déposé pour
22 répondre plus particulièrement à votre planche 13
23 justement où vous faites la recommandation de
24 verser une partie des montants du FECC pour réduire
25 le tarif de socialisation. C'est une question

1 effectivement plus juridique. Est-ce que la loi
2 actuelle vous permet de rembourser au client sur
3 une année tarifaire, sans l'approbation de la
4 Régie, un montant qui vous arriverait du
5 gouvernement du Québec? Puis peut-être que vous
6 n'avez pas la réponse, Maître Thibodeau. C'est dans
7 l'esprit de si on a des recommandations à faire au
8 gouvernement pour être sûr de faire la bonne
9 recommandation pour être sûr que ça puisse suivre.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Écoutez, je vous suggérerais peut-être de vous
12 revenir, être sûr de vous donner la bonne réponse
13 plutôt que d'y aller à brûle-pourpoint comme ça. Je
14 pense qu'il y avait un délai qui avait été discuté.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Le vingt-huit (28) octobre.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Exactement.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Est-ce que vous allez être encore là?

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Non. Je vais passer le ballon justement à mes
23 collègues. C'est pour ça que je n'ai pas de
24 problème à prendre l'engagement. Donc, on va vous
25 revenir là-dessus.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parfait. Donc, d'en faire l'engagement plus global,
3 c'est vraiment : pour réussir à matérialiser ce
4 retour-là, via le FECC ou d'autres sources de
5 financement que le gouvernement déciderait
6 éventuellement, si ce n'est pas le FECC, si c'est
7 le Fonds consolidé ou autre chose, y a-t-il des
8 changements législatifs qui doivent être
9 recommandés pour être capable de le matérialiser.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Bien noté. Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci beaucoup. Et ajouter donc là-dedans : s'il y
14 a un principe de rétroactivité qui serait touché
15 par ça. Parce que vous parlez de deux mille vingt-
16 six/deux mille vingt-sept (2026-2027). Donc, les
17 tarifs sont déjà en vigueur pour cette année-là.
18 Donc, ajoutons donc ça.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Parfait.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître Thibodeau.

23

24 E-1 (Énergir) : Préciser les changements
25 législatifs devant être

1 recommandés pour permettre le
2 retour des sommes visées (via le
3 FECC ou d'autres sources de
4 financement) et les enjeux de
5 rétroactivité applicables
6 (Demandé par la Formation)

7
8 M. RENAULT-FRANÇOIS LORTIE :

9 Je peux ajouter que, opérationnellement, on s'est
10 posé la question puisque, bien entendu, il y aurait
11 une portion de ces sommes-là qui seraient
12 applicables rétroactivement à l'année qui est en
13 cours depuis le premier (1er) octobre dernier,
14 puis, opérationnellement, on ne voit pas tant
15 d'enjeux à pouvoir le faire.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Parfait. Ça met fin à mes questions, les questions
18 de la Formation. Donc, on vous remercie, Messieurs.
19 Merci à tous pour avoir participé à... Maître
20 Georgescu. Vous vouliez absolument parler.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 On me demande de le faire, Monsieur le Président,
23 puis c'est pour régler une petite question. Alors,
24 ça va peut-être rendre les choses plus efficaces
25 pour la suite. La Formation nous a demandé de nous

1 positionner sur le partage des frais des
2 intervenants. Alors, nous en avons discuté, puis je
3 viens justement vous rapporter le tout, ça va
4 éviter une lettre. Donc, on s'en remet à
5 l'intention initiale de la Régie de partager le
6 tout selon les quotes-parts annuelles. Alors...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Ça facilite le tout.

9 Me ADINA GEORGESCU :

10 Ça facilite le tout, voilà. Merci.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Georgescu.

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 Merci, bonne journée.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Donc, merci à tous pour cette semaine, pour
17 l'audience. Merci aussi à tous les intervenants qui
18 n'étaient pas conviés à venir faire leur
19 présentation, mais dont nous avons lu les mémoires.
20 Merci de vos réponses aux demandes de
21 renseignements et aussi à la demande de
22 renseignements de la Régie, qui était cachée en
23 annexe d'une lettre que certains n'avaient vue.
24 Donc, merci pour tout ça et nous commençons dès
25 maintenant la rédaction, puisque nous avons

1 jusqu'au trente (30) novembre pour remettre notre
2 avis au ministre. Donc, voilà. Je vous remercie
3 beaucoup.

4
5 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

6 _____
7
8
9
10 SERMENT D'OFFICE

11
12 Je, soussignée, **ROSA FANIZZI**, sténographe
13 officielle, certifie sous mon serment d'office que
14 les pages qui précèdent sont et contiennent la
15 transcription fidèle et exacte des témoignages et
16 plaidoiries en l'instance, le tout pris au moyen de
17 la sténotypie, et ce, conformément à la Loi.
18 Et j'ai signé,

19
20
21  _____

22 **ROSA FANIZZI**

23 **RIOPEL GAGNON LAROSE**