

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE D'ÉNERGIR S.E.C. CONCERNANT LA MISE  
EN PLACE DE MESURES RELATIVES À L'ACHAT ET  
À LA VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE

DOSSIER : R-4008-2017

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

AUDIENCE DU 7 JUIN 2019 SUR LA DEMANDE  
PRIORITAIRE D'ÉNERGIR POUR L'APPROBATION  
DES CARACTÉRISTIQUES D'UN CONTRAT D'ACHAT  
DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE

**VOLUME 4 CAVIARDÉ**

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARE  
avocat de la Régie

REQUÉRANTE :

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE  
avocat d'Énergir, s.e.c. (ÉNERGIR)

INTERVENANTS :

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

Me PAULE HAMELIN  
avocate de l'Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

Me ANDRÉ TURMEL  
avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante (Section Québec) (FCEI);

M. RICHARD ROSS  
représentant de GCP Énergies inc. (GCP);

M. JONATHAN THÉORÊT  
représentant du Groupe de recommandations et  
d'actions pour un meilleur environnement (GRAME);

Me FRANKLIN S. GERTLER  
avocat du Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

Me JASON DOLMAN  
avocat de Summit Energy Québec LP/Énergie Summit  
Québec s.e.c. (Summit);

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

Me JEAN-PHILIPPE FORTIN  
avocat de l'Union des municipalités du Québec  
(UMQ).

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
MARTIN IMBLEAU	
MATHIEU JOHNSON	
INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	17
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	27
DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE	29
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	33
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	38
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	41
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	51
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	53
RÉINTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	64
REPRÉSENTATIONS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	71
REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN	89
REPRÉSENTATIONS PAR Me ANDRÉ TURMEL	93
REPRÉSENTATIONS PAR M. JONATHAN THÉORÊT	97
RÉPLIQUE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	100
DÉCISION	105

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-NEUF (2019), ce septième (7e)  
2 jour du mois de juin :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du huit (7) juin  
8 deux mille dix-neuf (2019) sur la demande  
9 prioritaire d'Énergir pour l'approbation des  
10 caractéristiques d'un contrat d'achat de gaz  
11 naturel renouvelable, dossier R-4008-2017. Demande  
12 concernant la mise en place de mesures relatives à  
13 l'achat et à la vente de gaz naturel renouvelable.

14 Les régisseurs désignés dans ce dossier  
15 sont : maître Lise Duquette (présidente de la  
16 formation), de même que madame Françoise Gagnon et  
17 maître Nicolas Roy.

18 Le procureur de la Régie est maître  
19 Alexandre Bellemare. La requérante est Énergir  
20 S.E.C. représentée par maître Hugo Sigouin-Plasse.

21 Les intervenants sont :  
22 Association coopérative d'économie familiale de  
23 Québec représentée par maître Denis Falardeau;  
24 Association des consommateurs industriels de gaz  
25 représentée par maître Paule Hamelin;

1 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
2 (section Québec) représentée par maître André  
3 Turmel;

4 GCP Énergies incorporée représentée par monsieur  
5 Richard Ross;

6 Groupe de recherche de recommandation et d'actions  
7 pour un meilleur environnement représenté par  
8 maître Geneviève Paquet;

9 Regroupement des organismes environnementaux en  
10 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;  
11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Bonjour Madame la Présidente. Je veux juste  
13 signaler que...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Gertler, vous aurez remarqué qu'on n'a pas  
16 de sténographe aujourd'hui. Alors, on va reprendre  
17 les enregistrements et on va en faire des notes  
18 sténo. Mais ça va être important que vous veniez au  
19 micro parce que sinon ça va être marqué  
20 « inaudible ».

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Merci beaucoup. Je voulais juste profiter de  
23 l'occasion pour dire que j'ai pu être ici, mais je  
24 dois absolument quitter à une heure et quarante  
25 (1 h 40) à peu près. Alors, il ne faut pas être

1 offusqué si vous me voyez partir. Si jamais les  
2 choses peuvent s'arranger pour que notre  
3 intervention peut être entendue avant, tant mieux,  
4 mais sinon je dois partir. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie. Madame la greffière.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Stratégies énergétiques, Association québécoise de  
9 lutte contre la pollution atmosphérique et Groupe  
10 d'initiatives et de recherches appliquées au milieu  
11 représentés par maître Dominique Neuman;  
12 Summitt Energy Québec LP représentée par maître  
13 Jason Dolman;  
14 Union des consommateurs représentée par maître  
15 Hélène Sicard;  
16 Union des municipalités représentée par maître  
17 Jean-Philippe Fortin.

18 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle  
19 qui désirent présenter une demande ou faire des  
20 représentations au sujet de ce dossier? Nous  
21 demandons aux participants de bien vouloir  
22 s'identifier à chacune de leurs interventions pour  
23 les fins de l'enregistrement et de s'assurer que  
24 leur cellulaire est fermé durant la tenue de  
25 l'audience. Prenez note qu'aucun breuvage, autre

1 que de l'eau, et aucune nourriture ne sont permis  
2 dans la salle d'audience. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors, rebonjour à tous. Une audience qui a été  
5 convoquée, enfin comme la lettre de convocation  
6 mentionnait, la demande a été déposée ce matin, on  
7 l'a reçue tôt ce matin. Et Énergir nous demande de  
8 rendre une décision avant quatre heures (4 h) cet  
9 après-midi. C'est pour ça que l'audience a été  
10 convoquée rapidement. Je le mentionnais à maître  
11 Gertler, nous n'avons pas de sténographe évidemment  
12 en raison des circonstances. L'enregistrement est  
13 ce qui va nous servir. On demandera au sténographe  
14 de le transcrire par la suite. Il est très  
15 important pour nous que vous soyez enregistré au  
16 micro. Alors, on va vous demander de bien vous  
17 présenter à chaque fois que vous viendrez au micro,  
18 parce que monsieur le sténographe vous connaît  
19 d'habitude et compense quelques fois. Mais, là, il  
20 n'est pas là. Alors, on va vous demander de vous  
21 identifier et de bien vous exprimer au micro.

22 Évidemment, on va aussi vous demander  
23 d'être bref puisqu'il nous reste moins de trois  
24 heures pour donner la réponse à Énergir à sa  
25 question. Alors, Maître Sigouin-Plasse, je pense



1 qu'on pourrait commencer tout de suite et voir...

2 Je vois que vous avez deux témoins. Peut-être les  
3 présenter.

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Tout à fait. Alors, merci, Madame la Présidente.

6 Hugo Sigouin-Plasse pour Énergir s.e.c. Tout  
7 d'abord merci d'avoir donné suite à cette demande  
8 dans le contexte que nous savons très contraignant  
9 en déposant ce matin une telle demande et demander  
10 à la Régie d'y réagir dans un court délai. Alors,  
11 sans plus tarder, Madame la Greffière... Enfin ils  
12 ne sont pas... Oui, ils devront être assermentés.

13 Vous avez deux témoins qui sont devant vous :  
14 monsieur Martin Imbleau et monsieur Mathieu Johnson  
15 qui doivent être assermentés.

16

17 L'AN DEUX MILLE DIX-NEUF (2019), ce septième (7e)  
18 jour du mois de juin, ONT COMPARU :

19

20 MARTIN IMBLEAU, vice-président principal  
21 Développement, communauté affaires corporatives et  
22 sécurité, ayant une place d'affaires au 1717, rue  
23 du Havre, Montréal (Québec);

24

25 MATHIEU JOHNSON, directeur adjoint Stratégie et

1 développement des gaz renouvelables pour Énergir,  
2 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
3 Montréal (Québec);

4

5 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
6 solennelle, déposent et disent :

7

8 INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Comme vous l'indiquez, Madame la Présidente,  
10 Énergir déposait ce matin la demande prioritaire  
11 pour l'approbation de caractéristiques en lien avec  
12 un contrat d'achat de gaz naturel renouvelable,  
13 contrat qui a été déposé sous pli confidentiel pour  
14 les motifs énoncés dans l'affidavit, ou plutôt la  
15 déclaration assermentée produite également ce matin  
16 et signée par monsieur Johnson. Évidemment, je  
17 poserai en interrogatoire principal quelques  
18 questions aux témoins. Ils pourront évidemment  
19 répondre à d'autres questions qui pourront être  
20 formulées par la formation et d'autres personnes  
21 dans la salle, gardant à l'esprit par ailleurs que  
22 les informations ont été caviardées dans la  
23 demande, les caractéristiques dont nous demandons  
24 l'approbation à la Régie ont été caviardées pour  
25 les motifs énoncés à l'affidavit de confidentialité

1 et signées par monsieur Johnson mais aussi du  
2 contrat en question.

3 J'ai bon espoir qu'on va réussir malgré  
4 tout à vous expliquer ce qu'on recherche de la part  
5 de la Régie en ayant ces contraintes-là en tête et  
6 en ne divulguant pas les données protégées en vertu  
7 d'engagements contractuels dont font état  
8 l'affidavit de monsieur Johnson.

9 Q. **[1]** Sans plus tarder, Monsieur Johnson, mes  
10 questions sont dirigées vers vous. Il y a donc un  
11 contrat qui a été déposé ou plutôt un projet de  
12 contrat, je devrais dire, qui a été déposé sous la  
13 cote Gaz Métro-1, Document 7. Là, vous m'excuserez,  
14 Madame la Présidente, je n'ai pas capté la cote  
15 Régie de ce document-là, de cette pièce-là. Peut-  
16 être pour les fins des notes sténographiques.  
17 Madame la Greffière, êtes-vous en mesure de me  
18 dire? Vous n'avez pas ça non plus. C'est 0085.  
19 Merci à la salle. Donc, la cote 0085, donc ça a été  
20 coté 0085 par la Régie. Je vous demanderais en  
21 ouverture de nous expliquer le contexte dans lequel  
22 ce projet de contrat a été échangé entre Énergir et  
23 le vendeur. On va l'appeler « le vendeur » en  
24 l'occurrence.

25

1 M. MATHIEU JOHNSON :

2 R. D'accord. Donc, le vingt-trois (23) mai passé, le  
3 vendeur nous a fait part d'une opportunité pour  
4 faire l'acquisition de certains volumes de gaz  
5 naturel renouvelable. Donc, suite à cela, il y a eu  
6 une négociation avec le vendeur. Et, hier, il nous  
7 a fait part qu'il devait conclure la transaction au  
8 courant de la journée. Donc, il nous demandait de  
9 lui confirmer donc notre intention, en fait lui  
10 confirmer par écrit que la transaction pourrait  
11 avoir lieu. Ce que nous avons demandé, c'est un  
12 délai de vingt-quatre (24) heures pour être en  
13 mesure d'obtenir l'autorisation de la Régie de  
14 l'énergie pour signer ce contrat.

15 Q. **[2]** D'accord. Prendre un peu de recul. Sans  
16 divulguer l'identité du vendeur, pouvez-vous nous  
17 le décrire un peu plus, Monsieur Johnson, de quoi  
18 il s'agit exactement?

19 R. Donc, le vendeur est un producteur de gaz naturel  
20 renouvelable qui est en opération et qui opère un  
21 site d'enfouissement donc au Québec.

22 Q. **[3]** O.K. Donc, on se place au vingt et un (21) mai.  
23 Comment les premiers contacts ont eu lieu entre  
24 vous et le vendeur?

25 R. Vingt-trois (23) mai. Je veux juste préciser...

- 1 Q. **[4]** Le vingt-trois (23)? Alors c'est le vingt-trois  
2 (23).
- 3 R. Le vingt-trois (23). Donc, ça a pris forme donc de  
4 discussions. Donc, le vendeur nous a informé donc  
5 des quantités qui étaient disponibles pour la  
6 vente.
- 7 Q. **[5]** Comment ça se fait ce contact-là, Monsieur  
8 Johnson?
- 9 R. Par téléphone et par courriel.
- 10 Q. **[6]** Parfait.
- 11 R. Plusieurs échanges qui ont eu lieu, donc dans le  
12 cadre d'une négociation normale et de, je dirais,  
13 peut-être d'une phase qu'on pourrait peut-être  
14 qualifier d'exploratoire au départ de dire, bon,  
15 est-ce qu'il y a de l'intérêt de part et d'autre  
16 des parties pour s'engager dans un tel contrat.
- 17 Q. **[7]** Donc on se place au vingt-trois (23) mai. Et,  
18 là, par la suite qu'est-ce que vous faites, vous,  
19 chez Énergir avec les informations? Est-ce que vous  
20 pouvez nous donner une idée de grandeur sans  
21 divulguer les données protégées par l'affidavit de  
22 confidentialité que vous avez signé?
- 23 R. En termes de volume?
- 24 Q. **[8]** On va parler du prix. Est-ce que c'est un  
25 prix... Comment qualifiez-vous ce prix-là?

1 R. O.K. Bien, peut-être en termes de prix et de  
2 quantité, c'est deux variables qui sont... Bon. En  
3 termes de prix qui est très avantageux parce que  
4 comparé aux données de marché que nous disposons à  
5 l'heure actuelle, c'est significativement plus  
6 faible que les prix qui se transigent à l'heure  
7 actuelle. Et c'est pour un volume qui est  
8 relativement faible. Donc...

9 Q. **[9]** Et quand vous parlez des volumes qui se  
10 transigent, sur quel type de marché vous faites  
11 référence quand vous dites ça se transige? Est-ce  
12 qu'on peut qualifier ce marché-là comment?

13 R. Donc, transactions de nature plus spot, en tout cas  
14 de nature plus court terme. Ce n'est pas des  
15 transactions long terme. Et c'est des transactions  
16 qui sont faites sur les marchés nord-américains.

17 Q. **[10]** Et lorsque vous parlez au vendeur le vingt-  
18 trois (23) mai vous dites, je pars avec cette  
19 information-là, vous faites des validations à  
20 l'interne quant aux intérêts. Décrivez-moi un peu  
21 vos démarches.

22 R. Bien, c'est, à l'interne, donc, c'est un peu de  
23 valider d'une part au niveau de la clientèle, d'une  
24 part au niveau légal, d'une part au niveau  
25 réglementaire, au niveau des approvisionnements

1 gaziers, quelle est la marche à suivre et comment  
2 est-ce qu'on opérationnalise ça si on voulait aller  
3 de l'avant.

4 Q. **[11]** Donc réflexion à l'interne?

5 R. Exactement.

6 Q. **[12]** Là, vous nous revenez dans la chronologie à  
7 hier...

8 R. Tout à fait.

9 Q. **[13]** ... le six (6) juin. Et, là, vous parlez d'un  
10 délai de vingt-quatre (24) heures. Comment ce délai  
11 de vingt-quatre (24) heures là est apparu?

12 R. C'est donc le vendeur qui nous a fait part de son  
13 désir de conclure la transaction rapidement. C'est  
14 un peu une surprise pour nous parce qu'il n'avait  
15 jamais mentionné depuis le vingt-trois (23) mai une  
16 échéance à une date précise. Mais de son côté, il  
17 nous a imposé ce délai, cet échéancier-là.

18 Q. **[14]** Puis est-ce qu'il vous a donné une explication  
19 pour nous imposer, ou vous imposer, je devrais  
20 dire, un tel délai?

21 R. Il y a d'autres acheteurs potentiels auprès de qui  
22 il pourrait donc vendre ces volumes-là.

23 Q. **[15]** Est-ce que vous êtes en mesure, vous, de  
24 savoir à ce moment-là qui serait l'acheteur  
25 potentiel autre que évidemment Énergir?

1 R. Donc, les validations que moi j'ai faites, c'est  
2 que ce n'était pas des clients du Québec. Je ne  
3 peux pas vous dire c'est qui donc les autres  
4 personnes qui sont en concurrence avec Énergir pour  
5 ces volumes-là. Mais les validations que j'ai eues  
6 de la part du vendeur, c'est que ce n'était pas  
7 pour des acheteurs du Québec.

8 Q. **[16]** Parfait. Dans la demande qui a été déposée ce  
9 matin à la Régie, il est fait état du fait, puis  
10 vous avez abordé ça, des caractéristiques  
11 avantageuses du contrat en question, du projet de  
12 contrat. Vous avez parlé du prix. Est-ce qu'il y a  
13 d'autres caractéristiques? Est-ce qu'il y a  
14 d'autres aspects qui font en sorte que ce contrat-  
15 là où Énergir juge qu'elle doit aller de l'avant  
16 avec l'acquisition des volumes suggérés par le  
17 vendeur?

18 R. La forte demande de nos clients pour du gaz naturel  
19 renouvelable. Donc, à l'heure actuelle, cent pour  
20 cent des volumes qui seraient achetés trouverait  
21 preneur dès aujourd'hui.

22 Q. **[17]** Parfait. Juste un instant, Madame la  
23 Présidente. Parfait. Ça fait le tour de mes  
24 questions de contextualisation, Madame la  
25 Présidente. Donc, les témoins sont prêts à répondre



1 à vos questions.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je vous remercie. Avant de répondre aux nôtres, on  
4 va commencer par maître Gertler vu votre délai.

5 Avez-vous des questions pour les témoins d'Énergir?

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Merci, Madame la Présidente. Alors, Franklin  
8 Gertler pour le ROEÉ. On n'a pas un grand nombre de  
9 questions ni un parti pris vraiment. On est à la  
10 découverte finalement du dossier, de cet aspect-là  
11 du dossier. On n'a pas vu le contrat évidemment. Je  
12 veux juste comprendre quelques aspects.

13 Q. **[18]** D'abord, Monsieur Johnson, l'acheteur n'a  
14 pas... on n'est pas devant un acheteur lié à  
15 Énergir?

16 M. MATHIEU JOHNSON :

17 R. Non.

18 Q. **[19]** O.K. Ça c'est bon. Puis, là, vous avez dit un  
19 peu sur les circonstances du délai très court de  
20 réponse qui vous était donné. On a tous fait des  
21 négociations. Des fois ce sont des choses qui sont  
22 dites. Avez-vous à ce moment-là fait état, vous ou  
23 par d'autres autorités d'Énergir, des circonstances  
24 de régulation devant la Régie, d'une situation dans  
25 laquelle ça vous met d'avoir un délai aussi

1 raccourci? La réalité de la situation pour vous  
2 autrement dit?

3 R. Pouvez-vous répéter la question? Je ne suis pas  
4 certain d'avoir compris.

5 Q. **[20]** Je veux juste savoir que, bon, vous avez bien  
6 dit que la question d'une réponse pour quatre  
7 heures (4 h) aujourd'hui, si j'ai bien compris, ça  
8 vient du vendeur. C'est ça que vous avez dit? C'est  
9 ça?

10 R. Oui.

11 Q. **[21]** O.K. Je veux juste savoir si vous avez par  
12 ailleurs fait savoir au vendeur la situation dans  
13 laquelle ça vous mettait à cause des contraintes  
14 qui pouvaient être imposées par la Régie ou par la  
15 régulation par la Régie?

16 R. Alors, oui, donc je vais préciser ma réponse  
17 précédente. Donc, l'échéancier qui a été fixé par  
18 donc le vendeur était hier à seize heures (16 h).  
19 Et c'est suite à cet échéancier-là que nous avons  
20 demandé donc au vendeur un délai supplémentaire de  
21 vingt-quatre (24) heures pour être en mesure de  
22 revenir à la Régie de l'énergie et de demander une  
23 décision pour cette entente-là. Donc, je pense que  
24 ça répond à votre question. Oui, effectivement  
25 donc, en demandant ce délai de vingt-quatre (24)

1 heures-là supplémentaire, on a expliqué les  
2 contraintes que nous avons, Énergir, et que nous  
3 désirions donc en fait avoir l'autorisation de la  
4 Régie de l'énergie avant donc de signer cette  
5 entente-là.

6 Q. **[22]** O.K. Mais vous n'avez pas demandé, je ne sais  
7 pas, quelques jours de plus, vous avez juste  
8 demandé un très court délai, c'est ça?

9 R. On a demandé un délai de vingt-quatre (24) heures  
10 parce que le vendeur n'était pas en mesure de nous  
11 donner plus que vingt-quatre (24) heures.

12 Q. **[23]** Maintenant, vous avez dit que la vente... Je  
13 ne pense pas que j'ai accès à la durée du contrat,  
14 ça fait partie des aspects caviardés, est-ce que  
15 c'est correct, c'est juste?

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Exact. Écoutez, on peut le préciser. Ce qui est  
18 caviardé, c'est le prix, enfin les  
19 caractéristiques, c'est le prix, c'est le terme et  
20 c'est les volumes concernés ainsi que l'identité du  
21 vendeur. Il faut prendre ça en considération dans  
22 la ligne de questions.

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 O.K. Merci.

25 Q. **[24]** Mais maintenant, je pense que vous avez dit

1 que c'était de la nature d'un achat spot. Est-ce  
2 que j'ai bien compris?

3 R. Donc, ça se compare donc à des transactions de plus  
4 court terme, je dirais.

5 Q. **[25]** O.K. Mais est-ce que ça veut dire que, là vous  
6 demandez l'approbation de la Régie aujourd'hui,  
7 est-ce que ça veut dire que la même opportunité...  
8 Je comprends que le prix, vous dites, est  
9 avantageux. Mais est-ce que la même opportunité va  
10 revenir dans une semaine ou dans un mois? Autrement  
11 dit quelle est la perte pour le public de ne pas  
12 avoir l'approbation tout de suite aujourd'hui? Est-  
13 ce que ça veut dire que c'est à tout jamais ou  
14 c'est seulement pour une semaine ou un mois qu'on  
15 perdrait la possibilité d'avoir cet achat-là  
16 avantageux?

17 M. MARTIN IMBLEAU :

18 R. Peut-être que le terme « spot » n'est peut-être pas  
19 adéquat, parce que, habituellement, dans les  
20 transactions gazières, les contrats spot sont très  
21 court terme, en jour, en semaine ou en mois.

22 Q. **[26]** O.K.

23 R. On n'est pas dans cette durée-là. Mais on n'est pas  
24 dans une durée de plusieurs années non plus. Donc,  
25 ce n'est pas du spot. Et le fait est que si la

1 transaction ne se conclut pas à brève échéance  
2 selon l'échéancier, on le perd pour quelques  
3 années.

4 Q. **[27]** O.K. Et vous dites, parce que dans votre... je  
5 pense que c'est dans la demande ou peut-être c'est  
6 dans l'affidavit, je pense que c'est dans la  
7 demande, que vous désirez... Énergir désire  
8 conclure cette entente-là pour permettre de faire  
9 un pas, si je comprends bien, si je peux m'exprimer  
10 ainsi, sur le chemin de qu'est-ce qui est requis  
11 par le règlement du gouvernement, c'est bien ça?

12 M. MATHIEU JOHNSON :

13 R. Oui.

14 Q. **[28]** Puis vous avez dit, je pense que c'est une  
15 quantité relativement faible. Alors, je pense que  
16 la Régie, la Régie le sait parce qu'ils ont les  
17 chiffres, moi je ne les ai pas, alors est-ce que...  
18 parce que, là, vous demandez ça très rapidement.  
19 Quelle est encore une fois la perte en termes de  
20 volume qui viendrait du fait que, en audience, sans  
21 que toutes les parties aient pu... ont pu se  
22 préparer et être présents ou même de signer des  
23 engagements pour voir les contrats. Alors,  
24 j'aimerais juste comprendre l'intérêt du contrat.

25 R. Écoutez, développer puis mettre la main sur des

1 volumes de gaz naturel renouvelable, c'est très  
2 difficile étant donné que c'est une filière en  
3 émergence. En ce moment, ce sont des volumes, il y  
4 a beaucoup de volumes qui sont produits au Québec,  
5 qui sont exportés à l'extérieur de la province.  
6 Donc, malgré que c'est des volumes qui sont  
7 relativement faibles, c'est quand même des volumes  
8 significatifs qui nous amènent dans la bonne  
9 direction.

10           Donc, je pense que c'est... Le fait que ce  
11 soit un volume non significatif, c'est pour  
12 exprimer que ce n'est pas un grand risque qu'on est  
13 en train de prendre, mais ça ne veut pas dire que  
14 ce n'est pas important parce que ce n'est pas des  
15 volumes significatifs. Donc, si on est capable de  
16 bien servir notre clientèle puis de répondre à la  
17 demande de deux, trois, quatre clients qui veulent  
18 s'approvisionner en gaz naturel renouvelable grâce  
19 à ces volumes-là, je pense qu'on pose la bonne  
20 action.

21 Q. **[29]** Est-ce que je dois comprendre que si l'autre  
22 acheteur potentiel, s'il y en a juste un, je ne  
23 sais pas, mais présumant que c'est juste un autre,  
24 c'est ça que vous comprenez vous autres?

25 R. Je n'ai pas le nombre exact d'acheteurs.

1 Q. **[30]** Puis est-ce que ça c'est des acheteurs à  
2 l'extérieur de la province selon ce qu'est-ce que  
3 vous saviez?

4 R. Je n'ai pas l'information où ils sont basés donc  
5 physiquement. Ce que je sais par rapport aux autres  
6 acheteurs, c'est que ce n'est pas destiné à des  
7 clients du Québec.

8 Q. **[31]** O.K. Est-ce que ça pourrait être destiné à  
9 Enbridge en Ontario?

10 R. Je ne peux pas répondre à cette question-là.

11 Q. **[32]** Enfin vous dites que la source, c'est un site  
12 d'enfouissement au Québec, c'est ça?

13 R. Oui.

14 Q. **[33]** Et c'est un site en opération, ou qui est  
15 fermé, ou c'est quoi le...

16 R. Peut-être pour des fins de confidentialité, je ne  
17 donnerai pas plus de détail sur le vendeur.

18 Q. **[34]** O.K.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Pour ajouter quelque chose. Évidemment des sites  
21 qui produisent du biométhane ou en fait du GNR, il  
22 n'y en a pas une tonne. Donc, aussitôt qu'on va un  
23 petit peu plus loin dans la ligne de questions, on  
24 commence à .... Il peut y avoir des complexités en  
25 lien avec les conformités à la confidentialité.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Q. [35] Enfin, est-ce que le site en question est déjà  
3 branché sur le réseau d'Énergir ou est-ce que ça  
4 demanderait soit une extension de réseau ou bien  
5 transport par camion? Je ne sais pas.

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Bien, écoutez, deux volets à mon intervention,  
8 Madame la Présidente. Évidemment confidentialité.  
9 Encore une fois, plus on va sur des questions... Il  
10 faudra se poser la question, est-ce qu'on va en  
11 huis clos à ce moment-là. Mais on veut éviter ça  
12 pour des raisons de facilité. Mais aussi je me  
13 demande la pertinence de la question. Je ne suis  
14 pas certain que... Si, évidemment, il y avait un  
15 investissement, vous le verriez ou vous auriez une  
16 demande spécifique. Il n'y a pas telle information  
17 au dossier. Je me questionne quant à la pertinence  
18 de la ligne de questions de mon confrère là-dessus.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Écoutez, Madame la Présidente, moi je ne suis pas  
21 ici pour être empêcheur de tourner en rond. Mais  
22 Énergir cherche à avoir le plus grand appui  
23 possible à qu'est-ce qu'elle propose. Et pour mes  
24 clients, la question de l'extension de réseau  
25 associée ou non aux achats de GNR, c'est quand même



1 un enjeu important. Si on ne peut pas répondre pour  
2 des raisons de confidentialité, je ne suis pas sûr  
3 que ce soit vraiment le cas, mais si c'est le cas,  
4 bien, moi je pense que c'est pertinent, je vous  
5 sou mets que c'est pertinent, mais ce sera à vous de  
6 juger si c'est une information que vous permettez  
7 comme question ou bien vous alliez en huis clos ou  
8 la réponse vient par lettre ou engagement après qui  
9 serait confidentiel. Il y a différentes façons de  
10 faire.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Je vois que vous voulez prendre la parole, Madame  
13 la Présidente. Avant que vous le fassiez, je pense  
14 qu'il y a des éléments de réponse que les témoins  
15 qui connaissent le contexte dans lequel toutes ces  
16 discussions ont lieu et le contrat est intervenu,  
17 ça, on serait prêt à donner un peu plus de  
18 contexte, auquel cas je vais les laisser répondre  
19 pour... Mais évidemment les témoins connaissent les  
20 paramètres à l'intérieur desquels il faut aller.

21 M. MARTIN IMBLEAU :

22 R. C'est une conversation sibylline. Je vais  
23 contextualiser ce que c'est puis ce que c'est pas  
24 pour le bénéfice de tout le monde. L'équipe de GNR  
25 cherche à voir venir le plus longtemps possible les

1 différentes sources d'approvisionnement. Donc, tous  
2 les projets à venir sont ciblés. Les projets en  
3 développement sont connus. Les projets en  
4 construction sont suivis. Et les projets en  
5 opération sont des opportunités à ne pas manquer.  
6 Ce dont on parle aujourd'hui, c'est une bonne  
7 nouvelle. Parce que ce soit des projets municipaux,  
8 des projets agricoles ou des projets  
9 d'enfouissement, on n'a pas le luxe de se passer de  
10 volumes. Et il n'y a pas de petits volumes. Et il y  
11 a finalement une dernière catégorie : des  
12 opportunités court terme de sites en opération  
13 branchés sur le réseau, donc rejoints physiquement  
14 et qui permettent de valoriser très rapidement la  
15 production. Ces sites-là ne sont pas légions. Mais  
16 ce dont il est question, c'est une consommation  
17 rapide qui ne nécessite pas des infrastructures  
18 supplémentaires, et qui est situé au Québec.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Q. **[36]** Vous dites que celle qui... O.K. Il n'y a pas  
21 de nouvelles infrastructures. Puis on ne parle pas  
22 de gaz comprimé?

23 R. Sur réseau. Du gaz naturel renouvelable sur le  
24 réseau.

25 Q. **[37]** Je n'ai pas d'autres questions. Merci

1 beaucoup. Merci Messieurs.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Gertler. On va reprendre avec  
4 l'ordre.

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Je vais juste dire quelque chose pour les fins des  
7 notes sténographiques. Je ne sais pas, il va  
8 probablement le dire, mais je sais que maître  
9 Neuman a eu un accident. Je suis sûr qu'il aurait  
10 été là sinon.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 J'en suis convaincue qu'il aurait été là si ça  
13 avait été en son pouvoir. Mais les circonstances ne  
14 permettaient pas le délai. C'est pour ça qu'on a dû  
15 le faire aujourd'hui. Maître Hamelin avez-vous des  
16 questions pour l'ACIG?

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

18 Bonjour. Paule Hamelin pour l'ACIG. Deux courtes  
19 questions.

20 Q. **[38]** Est-ce que vous avez déjà eu des discussions  
21 avec ce vendeur avant le vingt-trois (23) mai deux  
22 mille dix-neuf (2019)?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. Oui, c'est un vendeur que l'on connaît depuis  
25 plusieurs années.

- 1 Q. **[39]** Et toujours ces discussions-là quant à la  
2 possibilité possiblement d'avoir ce type de  
3 transaction-là?
- 4 R. Pas pour ces volumes-là spécifiquement. Mais on  
5 connaît donc c'est un vendeur puis on est un  
6 acheteur, donc les positions sont connues. C'est  
7 pour ça aussi qu'il s'est manifesté puis qu'il a  
8 fait appel à nous. Il connaissait notre intérêt  
9 donc à se procurer du gaz naturel renouvelable.
- 10 Q. **[40]** Et depuis quand remontent ces discussions?
- 11 R. Plus d'une année au moins. Donc, je ne saurais pas  
12 vous dire la date exacte. Sauf que c'est un  
13 producteur qui est connu. Puis même au sein  
14 d'Énergir, c'est des relations qui remontent avant  
15 mon arrivée en poste.
- 16 Q. **[41]** Et depuis quand le site est en opération?
- 17 R. Je ne saurais pas vous dire avec exactitude cette  
18 information.
- 19 Q. **[42]** Mais est-ce qu'on parle de mois? Est-ce qu'on  
20 parle de...
- 21 R. Plusieurs années.
- 22 Q. **[43]** Ça complète mes questions.
- 23 LA PRÉSIDENTE :
- 24 Je vous remercie, Maître Hamelin.
- 25

1 Me PAULE HAMELIN :  
2 Peut-être que je ferai des commentaires tout à  
3 l'heure. Mais peut-être juste... C'est un peu  
4 particulier le fait de ne pas... Bon. La question  
5 de l'urgence, on y reviendra, on le plaidera. Mais  
6 naturellement d'avoir à poser des questions sans  
7 que ce soit dans un huis clos, qu'on n'ait aucune  
8 information nécessaire, alors je trouve que c'est  
9 une méthodologie un peu particulière, et j'y  
10 reviendrai en représentation tout à l'heure.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie. Maître Turmel?

13 DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Bonjour. André Turmel pour la FCEI. Bien, moi,  
16 c'était une représentation préliminaire à l'égard  
17 de ce qui vient d'être dit. On a tous pour la  
18 plupart ici signé des ententes de confidentialité  
19 dans le dossier ici. Dès le début j'ai été voir mon  
20 confrère en disant, bon, j'imagine que vous avez  
21 les documents pour nous pour qu'on puisse les voir  
22 avant puisqu'on a signé une entente. Et il m'a dit  
23 que non. Alors, je veux comprendre. Parce que sur  
24 le processus, c'est évidemment hyper particulier.  
25 Interroger sur absolument aucune donnée, c'est très

1 difficile.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Vous n'avez pas eu accès aux documents? Je pensais  
4 que c'était la même entente de confidentialité que  
5 celle du huit (8) mai.

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Non, parce que, effectivement, c'est des nouvelles  
8 pièces. Sauf erreur, là. Puis je ne veux pas...  
9 L'entente de confidentialité...

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 L'entente que nous avons signée avec votre collègue  
12 qui n'est pas ici, maître... votre grand collègue,  
13 là, c'est 4008, et les documents dans le cadre du  
14 dossier. Donc c'était « on going » comme entente.  
15 Moi, j'étais sous l'impression que, fort de ça, en  
16 venant ici à la course, comme un peu tout le monde,  
17 on me montrerait le document, non pas pour avoir  
18 une curiosité malsaine, mais ça m'apparaît... on  
19 veut être efficace, proactif, tout ça, mais je  
20 trouve ça très difficile.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 Puis j'en conviens, je comprends que l'exercice est  
23 difficile pour tout le monde. Puis si un message  
24 que je peux passer, c'est, on n'a clairement pas  
25 l'intention de bloquer des informations pour

1 bloquer des informations. Si on pouvait vous les  
2 divulguer sans contrevenir à des engagements de  
3 confidentialité, on pourrait le faire. Si madame la  
4 présidente, compte tenu de ce qu'on me dit là, puis  
5 la nature des engagements de confidentialité,  
6 honnêtement, je ne les avais pas en mémoire, le  
7 libellé exact. On peut prendre dix (10) minutes de  
8 pause, quinze (15) minutes de pause, on va  
9 s'asseoir les procureurs entre nous, sur la foi des  
10 engagements qui ont été souscrits, on va regarder  
11 les engagements, ils vont avoir en tête les  
12 volumes, puis on va avancer comme ça.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 On peut faire ça parce que, moi, j'étais sous  
15 l'impression qu'ils agissaient sous la même entente  
16 de confidentialité que celle du huit (8) mai, parce  
17 que je n'avais pas vu au SDÉ qu'il y avait un  
18 problème à...

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Je peux vous lire simplement le paragraphe 2. Je ne  
21 remets pas ça en question, Maître Turmel. Je ne  
22 veux juste pas qu'on... Puis on conviendra tous, on  
23 est conscient, on a déposé ça à neuf heures (9h) ce  
24 matin. On a été convoqué à pratiquement sur l'heure  
25 du midi. On s'est reviré de bord. Donc, je propose

1 qu'on prenne une pause, qu'on regarde l'entente  
2 ensemble. Puis je ne contesterai pas le contenu de  
3 l'engagement de confidentialité qu'il a signé, là.  
4 Je n'en suis pas là. Je veux juste être pragmatique  
5 pour aider le tribunal, aider mes confrères à poser  
6 des questions. Je vous propose de prendre une  
7 pause.

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Avant ça, est-ce qu'on peut... quelques questions  
10 de base minimalement ou on arrête maintenant?

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Non, parce que si jamais maître Hamelin a besoin de  
13 revenir, j'ai besoin de le savoir. Et puis il y a  
14 la notion de temps. Je ne veux pas non plus qu'on  
15 passe jusqu'à quatre heures moins quart (3 h 45)  
16 pour poser des questions, parce qu'il n'y aura plus  
17 personne qui aura le temps de faire des  
18 représentations et le temps pour décider va être  
19 passé. On va prendre juste quelques minutes de  
20 pause. Les caractéristiques que, nous, on a vues,  
21 en tout cas ne demandent pas non plus trente (30)  
22 minutes d'informations. Ça fait qu'on va prendre  
23 une pause jusqu'à et quarante-cinq (45). Et puis  
24 Maître Hamelin, à ce moment-là, vous nous direz si  
25 vous avez d'autres questions. Maître Gertler, je



1           sais que votre temps est compté. Vous pourrez  
2           peut-être passer vos questions à des collègues si  
3           jamais dans les dix minutes qu'il vous reste, vous  
4           voyez quelque chose. Donc on va revenir à et  
5           quarante-cinq (45). Je vous remercie.

6           SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7

8           REPRISE DE L'AUDIENCE

9

10          LA PRÉSIDENTE :

11          Avez-vous des questions supplémentaires?

12          (Inaudible)

13          LA PRÉSIDENTE :

14          O.K. Par la suite. Maître Turmel?

15          CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

16          Oui. Merci, Madame la Présidente. Merci de cette  
17          pause-là. Les gens d'Énergir nous ont permis de  
18          consulter des informations pour lesquelles ils  
19          demandent la confidentialité. Bon. Ceci étant dit  
20          donc, maintenant je me tourne vers les témoins.

21          Q. **[44]** Vous avez dit un peu plus tôt ce matin, tout à  
22          l'heure, il y a quelques minutes, qu'il y a cent  
23          pour cent de ce qui est envisagé dans les volumes  
24          va trouver preneur. Juste nous décrire quel type de  
25          clients sont en demande pour le GNR en ce moment?

- 1 M. MATHIEU JOHNSON :
- 2 R. Donc, clients commerciaux, institutionnels et  
3 industriels, à ma connaissance.
- 4 Q. **[45]** Avez-vous du résidentiel par hasard ou pas  
5 encore?
- 6 R. Je ne suis pas aux ventes. Mais à ma connaissance  
7 il n'y a pas encore de clients résidentiels qui ont  
8 manifesté de l'intérêt.
- 9 Q. **[46]** Et aux fins de... Est-ce que, entre industriel  
10 et commercial, est-ce que c'est cinquante cinquante  
11 (50/50) ou la grande partie de votre demande, c'est  
12 industriel ou c'est assez partagé quand même? Dans  
13 un ordre de grandeur juste pour comprendre un peu,  
14 si vous le savez.
- 15 R. Ça dépend si vous parlez en nombre de clients ou en  
16 volume.
- 17 Q. **[47]** Disons en volume.
- 18 R. C'est sûr que les industriels, c'est des très  
19 grands volumes.
- 20 Q. **[48]** Oui.
- 21 R. Donc je vais y aller d'une approximation mais...
- 22 Q. **[49]** Oui.
- 23 R. C'est probablement cinquante cinquante (50/50)  
24 entre les volumes industriels et le volume des  
25 commerces et institutions.

- 1 Q. **[50]** Quand même! O.K. Et juste sur le processus,  
2 donc vous avez débuté... Je comprends que vous avez  
3 dit que c'est un producteur qui est dans le circuit  
4 depuis plusieurs années pour lesquels les actifs  
5 sont installés. La livraison, elle pourrait débiter  
6 quand? Question... Dans les prochaines semaines?
- 7 R. Au cours des prochaines semaines, effectivement.
- 8 Q. **[51]** Et concrètement vous allez, si la Régie vous  
9 autorise, vous allez prendre le téléphone et  
10 appeler vos consommateurs potentiels pour leur  
11 offrir le prix, leur offrir les volumes au prix  
12 mentionné?
- 13 R. Donc, ça ne sera pas au prix mentionné dans  
14 l'entente parce que, à l'heure actuelle, les  
15 contrats donc, en fait les ententes avec les  
16 clients qui sont au tarif d'achat volontaire tel  
17 que proposé dans le 4008-2017, c'est le prix moyen  
18 pondéré de nos approvisionnements en gaz naturel  
19 renouvelable.
- 20 Q. **[52]** Donc ce sera un « blend » entre guillemets?
- 21 R. Effectivement. Donc, avec les autres producteurs  
22 qui injectent déjà...
- 23 Q. **[53]** Du GNR millésime, je ne sais pas trop, un  
24 dépotoir ABC, et du GNM qui vient de l'extérieur.  
25 Donc, c'est un mixte qui fait un prix global?

- 1 R. Exactement, c'est un mixte qui fait un prix global.  
2 Donc une moyenne pondérée des approvisionnements et  
3 le prix est exactement vendu à ce dont il est  
4 acheté. C'est cenne pour cenne.
- 5 Q. **[54]** O.K. Qu'est-ce qui fait que ce type  
6 d'opportunité-là, qui arrive soudainement,  
7 arrive... Ce matin, on avait une discussion  
8 publique et on disait que beaucoup des producteurs  
9 de GNR du Québec vont, l'exportent vers... à  
10 l'extérieur du Québec. Et, là, soudainement il y a  
11 cette offre-là. Qu'est-ce qui fait que soudainement  
12 ça arrive pour nous aider à comprendre un peu le  
13 contexte de ce type de demande-là?
- 14 R. Évidemment votre question suppose que je vais  
15 répondre pour le vendeur. Donc, je ne suis pas dans  
16 sa stratégie de commercialisation. Ce que je  
17 pourrais vous dire, moi, de ma connaissance du  
18 marché, c'est que ce producteur-là transige des  
19 volumes d'autour de soixante millions (60 M\$) avec  
20 les quantités qui sont inscrites au contrat.  
21 J'aurais l'impression que c'est par simplicité  
22 d'opération de vendre à Énergir et de ne pas  
23 trouver preneur au sud de la frontière.
- 24 Q. **[55]** Le vendeur dont vous parlez donc lui fait de  
25 grands volumes et finalement, ce dont on parle,

1 c'est des petits volumes? C'est un petit volume  
2 pour lui aussi de toute manière?

3 R. Je confirme.

4 Q. **[56]** Parfait. Pour le moment, ça va cesser mes  
5 questions. J'aurai quelques représentations à faire  
6 plus tard. Je ne veux pas faire comme maître  
7 Gertler, mais évidemment j'avais un engagement moi  
8 aussi. J'imagine qu'à quinze heures (15 h) on  
9 devrait être capable au plus tard de sortir.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je peux vous dire qu'on va mettre fin à l'ensemble  
12 des questions et représentations à quinze heures  
13 trente (15 h 30).

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Parfait.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Si on veut avoir une réponse pour quatre heures  
18 (4 h), il faut un petit peu qu'on pense et puis  
19 qu'on vous donne une réponse.

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 O.K. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Alors, à quinze heures trente (15 h 30) c'est sûr  
24 que ça va être... l'audience va être terminée.

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 D'accord.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Maître Hamelin? Là-dessus, juste avant que  
5 maître Hamelin... Une notion procédurale. La loi  
6 exige que la décision de la Régie soit par écrit.  
7 Par contre ce qu'on avait l'intention de faire,  
8 évidemment c'est de vous donner la réponse sur le  
9 banc. Et lorsque nous aurons les notes  
10 sténographiques on pourra à ce moment-là rendre la  
11 décision par écrit en recopiant, si vous voulez,  
12 dans la décision ce qu'on va vous dire aujourd'hui.  
13 Au niveau procédural, là, si certains se posaient  
14 des questions, c'est comme ça qu'on avait  
15 l'intention de procéder. Maître Hamelin.

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

17 Paule Hamelin pour l'ACIG.

18 Q. [57] Je pense que vous avez déjà répondu, mais je  
19 veux juste être bien certaine. Au niveau du prix de  
20 revente du GNR que vous allez acquérir, je veux  
21 juste être bien certaine de comprendre. Vous avez  
22 dit que ça allait être en fait un « blend » avec  
23 les autres producteurs. Est-ce qu'on a une idée de  
24 ce que va être le prix de revente?

25 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

1 Écoutez, à l'évidence, j'ai besoin de consultation  
2 avec d'autres personnes. Est-ce que je comprends,  
3 Monsieur Johnson, que vous ne seriez pas en mesure  
4 de donner les réponses vous-même, il faudrait  
5 consulter des pièces dans un autre dossier?

6 M. MATHIEU JOHNSON :

7 R. Pour répondre à cette question-là spécifiquement  
8 avec clarté et concision, j'aurais effectivement  
9 besoin de me remettre dans le dossier sur le tarif  
10 d'achat volontaire.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Parfait.

13 Me PAULE HAMELIN :

14 Q. **[58]** Je n'ai pas compris la fin de votre réponse.  
15 Vous auriez besoin de vous remettre dans le  
16 dossier?

17 M. MATHIEU JOHNSON :

18 R. Donc, dans le mécanisme exact de comment est-ce que  
19 le tarif en achat volontaire de gaz naturel  
20 renouvelable est calculé pour voir exactement quel  
21 est l'impact sur le tarif.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Je ne sais pas, Madame la Présidente, vous me  
24 corrigerez dans l'approche. Les informations, le  
25 prix moyen pour l'année à venir au niveau du gaz

1 naturel renouvelable a été inscrit au dossier  
2 tarifaire deux mille vingt (2020). Donc, celui dont  
3 la Régie est saisie, le dossier 4076. Donc, c'est  
4 une donnée qui apparaît. Je ne l'ai pas en tête.  
5 Mais je pourrais vous la fournir peut-être juste  
6 avant les représentations, je pourrais revenir  
7 auprès de vous en vous fournissant la donnée,  
8 Madame la Présidente.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je pourrais aussi vous préciser qu'il n'est pas  
11 encore autorisé.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Ce que j'allais demander.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Oui, tout à fait. Et je vous soumetts que tout ça  
16 aujourd'hui est sous réserve de représentations qui  
17 ont pu être faites. On en convient, Madame la  
18 Présidente.

19 Me PAULE HAMELIN :

20 C'était ma question. Merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Hamelin. Monsieur Théorêt, c'est  
23 parce que, habituellement, les représentations se  
24 font par avocat.

25



1 M. JONATHAN THÉORÊT :

2 Je comprends évidemment que je ne suis pas avocat.

3 Je ne suis pas Geneviève Paquet. Cependant,

4 évidemment avec le court délai, maître Paquet ayant

5 d'autres obligations cet après-midi, je vais me

6 permettre simplement de souligner que, du côté du

7 GRAME, l'opportunité d'acquisition de GNR au Québec

8 pour distribution au Québec est une option que nous

9 voyons d'un bon oeil, on y est favorable, on l'a

10 partagé dans de nombreuses reprises. Et nonobstant

11 cependant nos positions quant à la socialisation

12 des coûts et le principe pollueur-payeur qui doit

13 être intégré au principe du prix de revente. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie. Alors ça va être autour des

16 questions de la Régie. Maître Bellemare?

17 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

18 Alexandre Bellemare pour la Régie. Bonjour,

19 Monsieur Johnson; bonjour, Monsieur Imbleau. Donc

20 la Régie a quelques questions.

21 Q. **[59]** La Régie comprend que le GNR serait acheté et  
22 livré en franchise. Est-ce exact?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. Oui.

25 Q. **[60]** Pourriez-vous nous dire comment se situe ce

1 contrat par rapport aux caractéristiques énoncées à  
2 la décision D-2015-107 quant à l'approvisionnement  
3 de GNR relatives à la formule d'établissement pour  
4 la ville de Saint-Hyacinthe?

5 R. Pouvez-vous répéter la question s'il vous plaît?

6 Q. **[61]** Comment se situerait le contrat par rapport  
7 aux caractéristiques énoncées à la décision  
8 D-2015-107 par rapport au coût pour Saint-Hyacinthe  
9 en prix, volume, durée, achat et livraison?

10 R. Donc, le... Je vais essayer de reformuler la  
11 question. Vous me demandez quel serait le prix au  
12 tarif de rachat garanti de cet achat-là  
13 spécifiquement?

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Juste pour aider, parce que vous faites référence à  
16 une décision. Est-ce que je peux me permettre de  
17 reformuler la question pour monsieur Johnson? Vous  
18 m'invitez à le faire. Est-ce que, essentiellement,  
19 qu'est-ce qui distingue ce qui est convenu avec cet  
20 acheteur-là que ce qui est convenu en fonction de  
21 ce qui a été autorisé par la Régie à  
22 Saint-Hyacinthe?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. Donc, à Saint-Hyacinthe donc ce qui avait été  
25 autorisé, c'était le coût évité. Donc, je n'ai pas

1 le prix exact donc de ce que ça représente en  
2 termes de dollars par gigajoule pour être en mesure  
3 de comparer le coût évité versus le prix qui est  
4 payé. Ceci dit, je ne pense pas que le coût évité  
5 en ce moment soit supérieur au prix que l'on va  
6 payer au vendeur. Donc, à titre de comparaison, le  
7 prix qu'on s'apprêterait à payer si on signait le  
8 contrat serait plus élevé que le coût évité.

9 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

10 Q. **[62]** La Régie aimerait savoir la position du  
11 Distributeur advenant que la Régie détermine que  
12 l'excédent des coûts d'acquisition du GNR par  
13 rapport à la formule d'établissement du coût de la  
14 décision D-2015-107 soit comptabilisé dans un  
15 compte de frais reportés d'ici la détermination  
16 finale sur les caractéristiques de contrat  
17 d'acquisition de GNR et que le risque relié à ces  
18 sommes qui seraient comptabilisées dans ce compte  
19 de frais reportés soient assumées par Énergir.

20 M. MARTIN IMBLEAU :

21 R. Voilà une vaste question avec une réponse courte.  
22 Énergir fait son travail comme rôle de fiduciaire  
23 qui a à coeur l'intérêt de ses clients, la  
24 pérennité de son réseau. Et donc, les  
25 approvisionnements gaziers qu'elle négocie,

1           présentement gaz naturel renouvelable, sont pour le  
2           bénéfice de sa clientèle, pour le bénéfice de  
3           pérenniser le réseau et pour respecter une  
4           réglementation émanant du gouvernement du Québec  
5           d'avoir cinq pour cent (5 %) de GNR. Donc, on  
6           considère que ce contrat-là, il est fait au  
7           bénéfice de la clientèle. Et donc, le même principe  
8           devrait s'appliquer pour les approvisionnements en  
9           général que pour les approvisionnements en GNR.

10        Q. **[63]** En référence au contrat pourriez-vous nous  
11        dire si la première ligne du dernier paragraphe de  
12        la section 5 est toujours exacte?

13        Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14        Pouvez-vous répéter la ligne à laquelle vous faites  
15        référence?

16        Me ALEXANDRE BELLEMARE :

17        Q. **[64]** Oui. À la section 5 « environmental  
18        attributes », le tout dernier paragraphe, la  
19        première ligne.

20        M. MATHIEU JOHNSON :

21        R. Non, il s'agit d'une coquille. Donc, c'est  
22        effectivement donc elle n'est pas juste. Il y aura  
23        un ajustement qui sera fait lors des versions  
24        finales du contrat.

25        Q. **[65]** D'accord. Est-ce que ce contrat vous permet de

1 céder les capacités en tout ou en partie à des  
2 clients qui souhaiteraient effectuer des achats  
3 directs?

4 R. Ce contrat-là n'a pas été négocié de cette façon-  
5 là. Donc, ça ne serait pas possible dans le cadre  
6 de ce contrat-là de céder donc une portion de ce  
7 contrat-là en achats directs.

8 Q. **[66]** O.K.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 Madame la Présidente, sous réserve évidemment où il  
11 doit y avoir des dispositions qui précèdent qui  
12 prévoient justement la possibilité de céder des  
13 droits ou pas en vertu du projet. Je n'ai pas les  
14 termes exacts en tête, mais sous réserve. Donc, la  
15 réponse, sous réserve de ce que contient le contrat  
16 déposé sous pli confidentiel au dossier.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous référerais peut-être à la page 4 de 5, le  
19 deuxième paragraphe.

20 M. MARTIN IMBLEAU :

21 R. Comme on disait à micro fermé, ça a été vite un peu  
22 pour nous. Donc, non, effectivement, le contrat ne  
23 le prévoit pas. Cela dit, ça nous permet de  
24 contextualiser quelque chose, industrie naissante,  
25 marché en évolution, production incertaine. On a

1 tenté la chose dans le passé d'avoir des relations  
2 directes entre des producteurs et des acheteurs. Et  
3 dans un marché immature avec une technologie puis  
4 un marché naissant, c'est difficile d'avoir un  
5 appariement parfait entre un acheteur et un  
6 vendeur. Ça fait que quand les acheteurs voulaient  
7 faire directement affaire avec le vendeur, ils se  
8 perdaient dans les détails puis la complexité. Le  
9 vendeur trouvait ça difficile aussi. Et donc, on  
10 l'a tenté dans le passé. Et, présentement,  
11 considérant le caractère immature, c'est un peu la  
12 raison pour laquelle Énergir s'insère dans cette  
13 relation-là, quand le marché sera mature puis que  
14 les gens iront directement s'acheter auprès des  
15 producteurs, tant mieux. L'important c'est de faire  
16 lever la filière. Ce n'est pas pour empêcher de  
17 vendre et d'acheter directement. C'est pour  
18 simplifier et aider l'avancement de la filière  
19 qu'Énergir le fait présentement.

20 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

21 Q. [67] Selon vous, est-ce que c'est le premier d'une  
22 série de contrats à venir? Avez-vous une idée du  
23 nombre de contrats comme ça qui pourraient venir  
24 avec les délais qui seraient soumis pour signature?

25

1 M. MATHIEU JOHNSON :

2 R. C'est certain que l'obligation du gouvernement  
3 d'atteindre cinq pour cent (5 %), c'est des gros  
4 volumes. Donc, c'est sûr et certain que ça va  
5 nécessiter plusieurs contrats dans les années à  
6 venir si on veut respecter l'obligation donc  
7 réglementaire du gouvernement du Québec.

8 Q. [68] Est-ce que vous considérez que la revente de  
9 fourniture à un client sans passer par un tarif de  
10 gaz de réseau est une activité réglementée?

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Si vous permettez, Madame la Présidente, je vais  
13 répondre à une question qui me semble être  
14 juridique.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pas de problème. Non, non, non, vous n'avez pas  
17 besoin de répondre maintenant.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 En argumentation.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 La question était plus au niveau factuel. Puis vous  
22 avez le droit...

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :  
2 ... de faire des représentations là-dessus. Mais on  
3 voulait savoir, dans ces cas-là, si on devait... si  
4 Énergir voulait céder toujours une partie de son  
5 contrat. Est-ce que ça se fait dans le cadre des  
6 activités d'approvisionnement gazier en amont? Est-  
7 ce que ça se fait dans le cadre de la vente de  
8 tarif... de GNR avec le tarif GNR? Est-ce que ça se  
9 fait dans les achats directs? À quelle étape est-ce  
10 que ça s'insère aussi dans la relation  
11 contractuelle entre un distributeur et ses clients?  
12 Est-ce que c'est en amont de son client  
13 consommateur? Est-ce que c'est avec un client qui  
14 voudrait revendre? Ou est-ce que c'est dans le  
15 cadre de ses transactions d'approvisionnement  
16 gazier? C'était où dans le processus que ça se  
17 ferait? Mais je comprends que ça n'avait pas  
18 nécessairement été envisagé au départ de la  
19 réaction des témoins? Allez-y, Maître Imbleau!  
20 Gênez-vous pas!

21 M. MARTIN IMBLEAU :  
22 R. On va lâcher le « maître ». Question super  
23 pertinente. Et je laisserai maître Sigouin plaider  
24 le caractère légal de la chose. Le fait est qu'on  
25 achète du gaz traditionnel. Et avant d'acheter du



1 gaz traditionnel, on achetait du gaz manufacturé  
2 sous d'autres conditions. On est passé à du gaz de  
3 l'Ouest canadien, on est passé à du gaz en sites de  
4 stockage, on a optimisé des achats spot à  
5 l'intérieur de la franchise, à l'extérieur de la  
6 franchise. Il y a du biogaz qui s'est pointé au  
7 Québec dans les dernières années qu'on a tenté  
8 d'acheter. On a réussi, on n'a pas réussi. Les  
9 clients veulent un produit qui est un peu nouveau,  
10 mais qui passe par notre canalisation.

11 On voit notre rôle un peu comme fédérateur,  
12 mais surtout entremetteur entre un client qui veut  
13 quelque chose pour maximiser l'infrastructure et un  
14 produit qui est disponible. Donc, c'est clair qu'il  
15 y a une relation avec le plan d'appro. Il va  
16 falloir que ça rentre dans le plan d'appro de façon  
17 directe. Et on va devoir avoir une clarté sur  
18 comment tarifairement on peut revendre. On a un peu  
19 pris les devants pour occuper le territoire pour  
20 donner effet à l'obligation, encore une fois dans  
21 un désir de satisfaire des clients qui, autrement,  
22 délaisseraient probablement le réseau gazier pour  
23 une alternative carboneutre au détriment de la  
24 clientèle qui demeurerait en place.

25 Q. [69] Je comprends ça, mais quand vous me dites le

1 mot « entremetteur » j'entends le mot « courtier ».  
2 R. Hum. En fait c'est entremetteur et non pas  
3 courtier. Nous ne voulons pas, un, prendre un  
4 risque de courtage. C'est-à-dire qu'on ne spéculé  
5 pas sur la commodité comme on le fait pas ailleurs  
6 non plus. Et je répète ce que j'ai dit tout à  
7 l'heure. Si le marché était suffisamment mature et  
8 si un client va s'approvisionner directement, que  
9 ce soit à Saint-Hyacinthe, auprès du producteur  
10 dont on parle, grand bien face à tout le monde  
11 parce qu'on n'aurait pas à faire ce que l'on fait  
12 présentement qui est de développer un métier parce  
13 que le marché est immature.

14 On ne veut en aucun temps limiter les  
15 relations directes qu'il pourrait y avoir entre un  
16 client... entre un acheteur et un fournisseur. On  
17 l'a tenté. On l'a stimulé. On a amené des clients  
18 qui étaient prêts à en acheter, des producteurs qui  
19 voulaient en vendre. Et le casse-tête de la mise en  
20 place des premières années considérant le « ramp  
21 up » des volumes, les processus de nomination, les  
22 délais dans la mise en service, tout ça fait en  
23 sorte que c'était compliqué pour un vendeur et un  
24 acheteur. Donc, on occupe un peu le territoire  
25 entre-temps. Puis si quelqu'un d'autre veut le

1 faire directement, on va l'aider tout autant.

2 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

3 Je n'ai plus de questions.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie, Maître Bellemare.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Allez-y!

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

9 Bonjour. Une seule question, tout à l'heure qui  
10 était cachée.

11 Q. [70] Tout à l'heure vous avez dit que vous étiez,  
12 je ne sais pas si c'est cent pour cent convaincu ou  
13 cent pour cent certain, mais qu'advient-il si, par  
14 l'effet du hasard, vous n'êtes pas capable  
15 d'écouler ce GNR-là? Est-ce que c'est un coût  
16 échoué? Quel est le traitement réglementaire de  
17 cette non-vente-là s'il y a une non-vente? Est-ce  
18 que c'est possible?

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 La difficulté qu'on a, Madame la Présidente, ici,  
21 c'est que, là, on pourrait embarquer dans une  
22 discussion plus longue, qu'on aura  
23 vraisemblablement lors de l'examen au fond du  
24 dossier. Là, on fait une demande qu'on comprend  
25 très urgente et qu'on compresse tout le processus.

1 Je ne suis pas certain... Puis il y aura une preuve  
2 à venir qui est annoncée. Lorsqu'on a dit à la  
3 Régie qu'on va redéposer quelque chose sous peu, il  
4 y aura des propositions de cette nature-là. Je peux  
5 laisser les témoins commencer à répondre pour le  
6 bénéfice de la discussion. Mais c'est une  
7 discussion qu'on devra avoir d'une manière plus  
8 large dans un débat qui est convoqué autrement.  
9 Puis on est ceux qui avons provoqué l'audience  
10 d'aujourd'hui, là. Mais on a quand même... On a  
11 réagi sur un court laps de temps.

12 Est-ce qu'on est prêt aujourd'hui à parler  
13 de ce qu'on fait avec ces excédents-là, comment on  
14 va les écouler éventuellement? Je ne suis pas  
15 certain que les témoins ont été préparés dans cette  
16 perspective-là. Mais s'ils ont un début de réponse  
17 à offrir, je peux les laisser répondre. Mais je  
18 voulais faire ce type d'intervention-là, Madame la  
19 Présidente.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 En fait, effectivement, il faudrait les laisser  
22 répondre. Mais, Maître Turmel, vous savez, dans  
23 4008, il y a une demande de la part d'Énergir pour  
24 un compte de frais reportés pour capter ces sommes-  
25 là. Alors, ça sera discuté au fond ça certainement.

- 1 Me ANDRÉ TURMEL :
- 2 À moins que ça vous tente de commencer le début
- 3 de... moi, je n'ai pas de difficulté. O.K.
- 4 LA PRÉSIDENTE :
- 5 C'était si vous vouliez poser des questions...
- 6 Me ANDRÉ TURMEL :
- 7 Non, ça va.
- 8 LA PRÉSIDENTE :
- 9 ... plus spécifiques.
- 10 Me ANDRÉ TURMEL :
- 11 Ça va. De toute façon on va revenir. C'est le début
- 12 de... Ce dossier n'est pas fini.
- 13 LA PRÉSIDENTE :
- 14 Nous sommes encore aux préliminaires.
- 15 Me ANDRÉ TURMEL :
- 16 D'accord. Les préliminaires parfois peuvent durer
- 17 longtemps. C'est ça. O.K.
- 18 LA PRÉSIDENTE :
- 19 Je ne me prononcerai pas là-dessus. Madame Gagnon,
- 20 avez-vous des questions? Pas de questions. Moi j'ai
- 21 des questions, j'en ai toujours, alors ne soyez pas
- 22 surpris.
- 23 INTERROGÉS PAR LA FORMATION
- 24 LA PRÉSIDENTE :
- 25 Q. [71] Je voudrais juste revenir sur quelques

1 questions que maître Bellemare vous a posées. La  
2 première, c'est par rapport au prix du contrat par  
3 rapport aux caractéristiques énoncées dans la  
4 décision concernant Saint-Hyacinthe. Vous nous avez  
5 dit que le prix serait plus élevé. Est-ce qu'on  
6 pourrait comprendre que c'est significativement  
7 plus élevé?

8 M. MATHIEU JOHNSON :

9 R. Non, je n'ai pas les chiffres exacts, mais le coût  
10 évité doit être autour de sept dollars le  
11 gigajoule.

12 Q. **[72]** O.K.

13 R. Et donc vous connaissez le prix...

14 Q. **[73]** Oui.

15 R. Je ne sais plus si j'ai le droit de le dire ou pas.

16 Q. **[74]** Merci. Je reviens avec vous, Maître Imbleau.  
17 Je sais que le « maître »... Mais c'est un titre  
18 que vous avez, alors je vais vous le donner. Je  
19 comprends la notion de la réglementation du cinq  
20 pour cent (5 %), mais la loi a d'autres  
21 dispositions aussi. Et notamment évidemment  
22 l'article 5 qui nous demande dans notre mission de  
23 concilier les intérêts de tout le monde, les  
24 intérêts des entreprises réglementées, l'intérêt  
25 des consommateurs. On est dans une procédure qui

1 est rapide aujourd'hui, en tout cas plus rapide  
2 qu'on a l'habitude de le faire. Je peux facilement  
3 en convenir. Est-ce qu'il ne serait pas plus  
4 prudent à ce moment-là de capter cet écart de coût-  
5 là que vous avez, que vous proposez dans le contrat  
6 et celui qui a été autorisé par la Régie dans des  
7 décisions précédentes sur l'acquisition de coût...  
8 l'acquisition de gaz naturel renouvelable, et de  
9 voir à ce moment-là que l'excédent de coût entre  
10 les deux serait... je ne dis pas qu'il ne serait  
11 pas reconnu, mais s'il n'était pas reconnu, qu'il  
12 soit à ce moment-là au risque d'Énergir puisque ça  
13 se fait si rapidement aujourd'hui?

14 M. MARTIN IMBLEAU :

15 R. Est-ce que je peux demander de préciser? Quand vous  
16 dites « au risque d'Énergir », au risque donc de  
17 l'actionnaire d'Énergir? C'est ce que je saisis  
18 comme question?

19 Q. [75] C'est ça. Parce que, évidemment, le point,  
20 c'est, ce qu'on autorise va dans les tarifs. La  
21 portion qui serait Saint-Hyacinthe irait  
22 nécessairement, si on vous donnait ça, la  
23 portion... formule d'établissement Saint-Hyacinthe  
24 irait nécessairement dans les tarifs, c'est la  
25 portion supplémentaire de l'écart de coût ou de

1 l'excédent de coût par rapport au sept dollars que  
2 faisait référence monsieur Johnson serait captée.  
3 Et si la décision était approuvée, enfin si la  
4 méthode était approuvée, l'excédent serait passé  
5 dans les tarifs. Si l'excédent n'est pas autorisé,  
6 enfin si la formule n'est pas autorisée, l'excédent  
7 serait supporté par l'actionnaire.

8 R. Bien, dans ce cas, je vais réitérer la réponse que  
9 je trouve qu'il serait inapproprié et asymétrique,  
10 en ce sens que ce qu'Énergir fait, c'est de gérer  
11 comme bon fiduciaire pour minimiser l'impact sur sa  
12 clientèle, mais aussi de donner effet à une volonté  
13 des clients d'acheter une molécule qui est cent  
14 pour cent carboneutre. C'est ce que l'on cherche à  
15 faire. C'est une opportunité qui est une très bonne  
16 nouvelle parce que les volumes sont petits, le prix  
17 est bon. Le prix est surtout en deçà de  
18 l'alternative électrique de façon importante qui  
19 permet la carboneutralité.

20 Donc, je ne suis absolument pas d'avis que  
21 ce serait approprié d'aller dans ce sens-là. C'est  
22 vraiment le travail du distributeur gazier par sa  
23 législation, avec un nouveau produit c'est vrai.  
24 C'est du gaz naturel renouvelable qui se développe.  
25 Je m'en voudrais de ne pas noter que de telles



1 cibles se multiplient partout sur la planète, que  
2 ce soit en Colombie-Britannique, au Vermont, en  
3 Californie. Et donc, les obligations des  
4 distributeurs gaziers pour verdir se multiplient.  
5 Les prix donc peuvent être à la hausse.

6 Le marché californien lui-même est un  
7 gouffre tel qu'il pourrait englober tout le volume  
8 du gaz naturel renouvelable en Amérique du Nord,  
9 faisant en sorte que les autres distributeurs ne  
10 pourraient pas respecter leur engagement. Donc,  
11 l'opportunité qui se présente devant nous, on  
12 trouve qu'elle est une bonne opportunité pour les  
13 clients pour le Québec et qui est tout à fait en  
14 lien avec notre mandat.

15 Q. [76] Je ne veux pas nier vos réponses, mais ma  
16 préoccupation est plus immédiate. Je l'ai mentionné  
17 tantôt, le tarif GNR n'existe pas encore, n'est pas  
18 autorisé. Est-ce que votre intention c'était de le  
19 vendre au prix de gaz de réseau ou au prix GNR?  
20 Pour des fins de précision. Quand je parle de  
21 tarif, je parle le tarif de vente, le tarif GNR que  
22 monsieur Johnson a mentionné tantôt qui était le  
23 tarif, là, qui est un montant composite. Je voulais  
24 juste voir. Vous vouliez vendre ce gaz-là que vous  
25 voulez acheter aujourd'hui, vous voulez le vendre à

1 titre, ou l'inclure dans le tarif de fourniture  
2 pour le gaz de réseau ou vouliez en disposer via le  
3 tarif GNR qui n'existe pas encore?

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Si vous me permettez, Madame la Présidente, là-  
6 dessus, puis je fais un petit peu référence à une  
7 intervention que je faisais tout à l'heure en lien  
8 avec les données qui apparaissent au dossier  
9 tarifaire. Je disais deux mille vingt (2020), là,  
10 mais c'est plutôt le dossier tarifaire deux mille  
11 dix-neuf (2019) qu'on me pointe. Et le prix, donc  
12 l'application de ce qui est proposé, prenant pour  
13 avéré que la Régie autorisait tout ce qu'on lui  
14 demande dans ce dossier-ci, auquel serait vendue la  
15 molécule, c'est dix et cinquante-six (10,56 \$).  
16 C'est une donnée qui apparaît à la pièce Énergir-Q,  
17 Document 12 du dossier tarifaire deux mille dix-  
18 neuf (2019). Là, je me permets d'apporter ces  
19 données-là, parce que les témoins n'auraient pas  
20 été en mesure d'avoir cette discussion-là avec  
21 vous.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Non, c'est correct. Pouvez-vous la répéter s'il  
24 vous plaît?

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Tout à fait. Donc, c'est le dossier tarifaire deux

3 mille dix-neuf (2019) qui est le dossier 4018, de

4 mémoire, la pièce Énergir-Q, Document 12. Le

5 montant que vous allez y retrouver, c'est dix et

6 cinquante-six (10,56 \$). C'est le montant auquel ce

7 GNR là... Oui, c'est en gigajoules, dollars par

8 gigajoule. Merci. C'est le montant auquel l'achat

9 éventuel serait écoulé.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je vous remercie. Donc, l'achat... La formule

12 d'établissement en fonction de la décision

13 D-2015-107 dans votre dossier tarifaire deux mille

14 dix-neuf (2019), il serait à dix et cinquante-six

15 (10,56 \$)? Je veux juste voir si je comprends bien.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Si vous me permettez. Je n'ai pas été clair là-

18 dessus. Je suis désolé. Le dix et cinquante-six

19 (10,56 \$), c'est le résultat de l'application de ce

20 qui est proposé ici...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K.

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 ... dans le 4008 et non pas Saint-Hyacinthe,

25 formule des coûts évités.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Donc, la résultante du tarif GNR, s'il devait  
3 exister, aurait donné...

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Exact.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... dix et cinquante-six (10,56 \$)?

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Exact. Et, là, vous avez entendu les témoins en  
10 disant, nos discussions qu'on aura entre avocats,  
11 est-ce qu'on pouvait ou pas faire, prendre une  
12 telle initiative, mais de préjuger d'une décision à  
13 venir. Vous avez lu peut-être les argumentations  
14 qui ont été déposées. Mais la position des témoins,  
15 c'est oui, on va l'écouler en fonction de la  
16 position telle que soumise pour approbation, et ce  
17 prix-là serait de dix et cinquante-six (10,56 \$).

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. [77] Alors, la position de vos clients, si la Régie  
20 devait dire, bien, écoutez, non ne le vendez pas à  
21 ce tarif GNR-là tant qu'il n'est pas approuvé,  
22 voulez-vous encore de ce contrat-là ou vous n'en  
23 voulez pas?

24 M. MARTIN IMBLEAU :

25 R. Les deux préoccupations que l'on a, c'est, un, une

1 espèce de création de précédent en allant de cette  
2 façon-là qui me préoccupe. Et, deux, il y a une  
3 réalité commerciale ici de prendre un volume, de le  
4 vendre initialement à un prix différent et de  
5 revenir aux clients ensuite avec un autre prix en  
6 disant, il y a eu ajustement. Ce n'est pas super le  
7 fun commercialement à vendre comme ça. Alors  
8 qu'aujourd'hui des clients veulent soit une portion  
9 de leurs approvisionnements ou la totalité de leurs  
10 approvisionnements avec un produit qui est  
11 carboneutre. Et ces clients-là nous disent que leur  
12 alternative, c'est une alternative qui est de  
13 délaisser le réseau. Donc, à priori, notre souhait  
14 c'est vraiment d'aller de l'avant et d'acheter ces  
15 volumes-là au prix qui est affiché et de les  
16 revendre aux clients, aux différents clients au  
17 prix moyen.

18 Q. [78] Je comprends que c'est votre souhait.  
19 Maintenant, la question n'était pas ça. Si la Régie  
20 vous dit non, parce que je comprends qu'il y a une  
21 réalité commerciale, il y a également une réalité  
22 législative, et il faut en tenir compte, et si on  
23 devait, la Régie devait déterminer que vous ne  
24 pouvez pas vendre au tarif GNR, donc à dix et  
25 cinquante-six (10,56 \$) selon votre proposition,

1       puis qu'on vous demandait de vendre au même prix  
2       que le gaz de réseau, voulez-vous toujours de ce  
3       contrat?

4       R. Je pense que la réponse, elle est malheureuse, mais  
5       c'est non, parce que ce n'est pas notre rôle, ce  
6       n'est pas notre mandat, ce n'est pas notre  
7       interprétation du contexte actuel. Et après dix ans  
8       de travail pour le développement d'une filiale et  
9       de nombreux dossiers qui continuent à avancer  
10      rapidement et se complexifient, on est d'avis qu'il  
11      fallait prendre les devants sur une filière  
12      naissante et on espère avoir agi avec toute la  
13      célérité qui était de mise. Et donc, non, ce  
14      contrat ne serait pas signé si le traitement était  
15      différent.

16      Q. **[79]** Si on devait à la fin de cette audience vous  
17      donner le compte de frais reportés, vous autoriser  
18      avec le compte de frais reportés, voulez-vous une  
19      détermination également immédiatement pour ce  
20      contrat-là sur le tarif GNR donc ou vous prenez le  
21      risque? Je veux juste voir c'est quoi les options,  
22      parce qu'il faut qu'on fasse des déterminations  
23      aujourd'hui. On va essayer de faire les  
24      déterminations les plus complètes possibles. J'ai  
25      besoin de savoir ce que vos clients ont besoin de

1           notre part.

2           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3           Si vous me permettez là-dessus, Madame la  
4           Présidente, je vais vous revenir...

5           LA PRÉSIDENTE :

6           Parfait.

7           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8           ... en argumentation. Évidemment, vous faites état  
9           du risque, d'une notion de risque. Il y a aussi une  
10          notion de prudence, de présomption de prudence dans  
11          les actions qui sont posées par le Distributeur.  
12          Mais très certainement c'est une discussion que...  
13          Je comprends votre invitation et je vous reviendrai  
14          là-dessus en argumentation.

15          LA PRÉSIDENTE :

16          Parfait.

17        Q. **[80]** Quand maître Bellemare vous demandait si  
18        c'était le premier d'une série de contrats, je  
19        comprends que votre volonté, c'était d'en avoir  
20        plusieurs à l'avenir. Notre préoccupation était  
21        plus pragmatique et immédiate : est-ce qu'on va se  
22        retrouver dans la situation qu'on est aujourd'hui  
23        plusieurs fois dans les prochains six mois?

24        M. MARTIN IMBLEAU :

25        R. Je pense que l'objectif à court terme, ça va être

1 de déterminer le meilleur mode de fonctionnement  
2 pour traiter ce genre de contrat-là. Donc, je pense  
3 que ça va être débattu dans les prochaines semaines  
4 sur la méthode appropriée.

5 Q. **[81]** Parfait. Merci. Juste au cas où, puis  
6 peut-être que ça sera maître Sigouin-Plasse qui  
7 reviendra également en représentations. On parlait  
8 tantôt de cession, de la possibilité, parce que  
9 c'est après un examen sommaire, on s'entend. Le  
10 contrat vous permettrait de faire une cession comme  
11 ça, la clause qui est à la page 4 vous permettrait  
12 de le faire. On comprend que si vous le faites à ce  
13 moment-là, ça serait au prix, au même prix que vous  
14 l'avez payé?

15 R. Oui.

16 Q. **[82]** O.K. Ça va être l'ensemble de mes questions.  
17 Avez-vous un réinterrogatoire, Maître Sigouin-  
18 Plasse?

19 RÉINTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Q. **[83]** Ce que je comprends, dans des questions qui  
21 ont été formulées, une question qui a été formulée  
22 par maître Turmel, Monsieur Johnson, quant au  
23 processus de revente, on vient d'en parler, le  
24 processus de revente, vous achetez, qu'est-ce que  
25 vous faites avec ça, vous vous tournez vers les



1 clients qui sont intéressés par la molécule. Est-ce  
2 que, à votre connaissance, ce qui est convenu avec  
3 ces clients-là contient des dispositions à l'effet  
4 que, oui, on convient d'un prix mais que,  
5 éventuellement, ce prix sera ajusté en fonction de  
6 ce qui serait décidé ici devant la Régie  
7 éventuellement?

8 M. MATHIEU JOHNSON :

9 R. Donc, oui, à ma connaissance, tous les contrats que  
10 les équipes de vente concluent à l'heure actuelle  
11 pour de la vente de gaz naturel renouvelable  
12 incluent une provision à l'effet que ce contrat-là  
13 est soumis à l'approbation de la Régie de  
14 l'énergie.

15 Q. **[84]** Merci. Dans l'échange que vous venez d'avoir  
16 avec madame la présidente, vous avez... puis en  
17 fait une question de maître Bellemare également,  
18 est-ce qu'on va se retrouver dans une situation  
19 comme celle-là à plusieurs occasions dans les  
20 prochains mois? Là, je comprends que vous avez  
21 référé aux décisions à venir, des discussions  
22 d'ordre procédural, comment on peut s'y prendre.  
23 Mais, vous, vous êtes sur le terrain, vous faites  
24 ce genre de démarchage-là. Est-ce que vous pouvez  
25 nous dire, est-ce que ça peut arriver, est-ce que

1 ça n'arrivera jamais qu'on se retrouve exactement  
2 dans une situation comme celle-là où on doit réagir  
3 rapidement? Dites-nous, donnez-nous un petit peu  
4 une idée de grandeur. Est-ce que c'est quelque  
5 chose qui ne peut pas se reproduire dans les faits?

6 R. Non, ça pourrait se reproduire tout à fait. Martin,  
7 monsieur Imbleau l'a mentionné un peu plus tôt. Il  
8 y a différents types de producteurs. Donc, il y a  
9 des projets type Greenfield, donc des projets qui  
10 n'existent aujourd'hui qui se bâtissent, un peu  
11 comme la ville de Saint-Hyacinthe il y a une  
12 dizaine d'années. Donc ceux-là, on est en mesure de  
13 (inaudible/coupure de son).

14 Q. [85] Je comprends que vous ne serez pas porteur de  
15 mauvaise nouvelle de cette nature-là, à savoir  
16 qu'on va être comme ça ici à chaque semaine.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je m'excuse. Votre micro n'est pas ouvert. Oui.  
19 Voilà! Là il est ouvert. Voulez-vous répéter à tout  
20 le moins la dernière phrase. Je pense que c'est là  
21 qu'on a noté que...

22 M. MATHIEU JOHNSON :

23 R. Il s'éteint automatiquement. Je pense qu'il est  
24 débranché. Donc, ce que je mentionnais, c'est que,  
25 donc la question était, est-ce que ce type de

1 contrat-là puis est-ce qu'on va se retrouver  
2 fréquemment donc à devoir demander des... donc des  
3 décisions de manière prioritaire à la Régie de  
4 l'énergie. Ce que j'expliquais un peu plus tôt,  
5 c'est qu'il y a plusieurs types de clients...  
6 plusieurs types de producteurs, pardon, donc  
7 lorsque c'est des producteurs qui sont de type  
8 Greenfield, donc des nouveaux projets, c'est des  
9 projets qui se développent sur plusieurs années.  
10 Donc, à ce moment-là, on a le temps de voir venir  
11 les différentes échéances, les différentes étapes  
12 d'un projet.

13 Ceci dit, il y a certains producteurs et  
14 certains vendeurs qui sont déjà en opération. Et, à  
15 ce moment-là, lorsqu'il y a un certain produit qui  
16 est à vendre, parfois il est disponible dès  
17 maintenant, donc c'est plus lui qui va fixer les  
18 conditions d'échéance. Et ces conditions-là, comme  
19 on a eu l'exemple cette semaine, peuvent arriver  
20 rapidement. Je terminerais en disant qu'il y a  
21 donc... Je terminerais en disant que donc, le  
22 producteur, le vendeur n'est pas le seul au Québec.  
23 Puis les volumes qu'on achète, ce n'est pas  
24 l'ensemble de ses volumes. Donc, dans les  
25 prochaines semaines ou dans les prochains mois, ça

1 se pourrait qu'il y ait d'autres opportunités comme  
2 ça qui sont présentées à Énergir.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Je vous remercie. Madame la Présidente, ça fait le  
5 tour des questions que j'avais en réinterrogatoire.

6 Me NICOLAS ROY :

7 Maître Sigouin-Plasse, s'il vous plaît, juste une  
8 précision. Ma lecture du deuxième alinéa de  
9 l'article 4 du projet de contrat me semble indiquer  
10 que, en matière de prix, la Régie, c'est après [REDACTED]  
11 [REDACTED] avec un prix minimum indiqué.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Juste une seconde, Monsieur le Régisseur. Je suis  
14 avec vous. Donc vous me dites? Votre question  
15 étant, Monsieur le Régisseur?

16 Me NICOLAS ROY :

17 Vous avez posé la question à monsieur Johnson.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Oui.

20 Me NICOLAS ROY :

21 Vous avez dit, c'est quoi le rôle si le contrat  
22 contenait une clause, que la Régie avait  
23 juridiction, les prix seraient ajustés en  
24 fonction...

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui. Si vous me permettez là-dessus. J'étais dans

3 la perspective de la revente à un client d'Énergir.

4 Donc, je lui demandais de préciser. Je me plaçais

5 avec lui au moment, parfait, vous achetez avec ce

6 producteur-là.

7 Me NICOLAS ROY :

8 O.K.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 Parce qu'il y a eu des questions qui ont été posées

11 par maître Turmel sur l'écoulement de l'inventaire

12 maintenant.

13 Me NICOLAS ROY :

14 Donc, c'est au niveau de la revente...

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Oui.

17 Me NICOLAS ROY :

18 ... et non pas de l'achat?

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Exactement. Aux clients qui se sont déclarés

21 intéressés par cette molécule-là, tout à fait. Oui,

22 je ne suis pas dans ce contrat-là, Monsieur le

23 Régisseur. Vous faites bien de me faire préciser.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Ça complète votre réinterrogatoire?

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui. Merci, Madame la Présidente.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Il est deux heures et vingt-cinq (2 h 25). Je vous  
5 ai mentionné tantôt qu'au plus tard à trois heures  
6 et demie (3 h 30), il va falloir qu'on termine. Il  
7 y a des représentations à faire. Je vois trois  
8 avocats dans la salle, évidemment Énergir, l'ACIG  
9 et la FCEI. Je peux vous laisser une pause. Ma  
10 préférence serait moins vingt ou enfin et quarante  
11 (2 h 40) plutôt. Ça vous laisserait un treize (13)  
12 minutes. Est-ce que c'est suffisant? Parce que, là,  
13 je vous laisse un dix (10), quinze (15) minutes  
14 chacun, ça va nous amener vers trois heures trente  
15 (3 h 30). Ça va aller. Alors on va se revoir à deux  
16 heures quarante (2 h 40).

17 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

18

19

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 LA GREFFIÈRE :

22 Veuillez prendre place.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Re-bonjour, Maître Sigouin-Plasse.

25

1 REPRÉSENTATIONS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Bonjour, Madame la Présidente. Messieurs, Madame et  
3 Monsieur les Régisseurs. Hugo Sigouin-Plasse pour  
4 Énergir, S.E.C.

5 D'abord, peut-être, officiellement les  
6 témoins, on a quitté à la hâte. Alors, je comprends  
7 que les témoins sont libérés?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Alors, effectivement, les témoins sont libérés avec  
10 nos remerciements.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Parfait, je vous remercie. Écoutez, en espérant  
13 être en mesure de ramasser ces idées-là dans le peu  
14 de temps que nous avons, mais on est en mode  
15 adaptation je comprends, Madame la Présidente.  
16 Alors, je vais faire de mon mieux.

17 Écoutez, d'abord, ce qui transparaît de la  
18 preuve et des témoignages de messieurs Imbleau et  
19 Johnson, c'est une occasion qui n'était pas prévue  
20 ça.

21 Évidemment, monsieur Johnson vous a  
22 dit : « J'ai des discussions avec des fournisseurs  
23 de GNR, c'est ça mon travail là. Puis en fait, il  
24 ne l'a pas dit dans ces termes-là, mais je présume  
25 que vous serez en mesure de faire la part des

1 choses entre exactement ce qui a été dit et ce que  
2 je vous plaide. Puis je ne veux certainement pas  
3 mettre des mots dans la bouche de monsieur Johnson,  
4 mais en tout cas, à tout le moins, c'est ça qui  
5 s'en dégage, une occasion qui s'est présentée à  
6 très court terme.

7 On a un vendeur qui a la possibilité de  
8 revendre à des prix substantiellement supérieur à  
9 ces volumes-là, selon notre compréhension du  
10 marché. Et ça, cette compréhension du marché, c'est  
11 le témoignage de monsieur Johnson, c'est le  
12 témoignage de monsieur Imbleau qui est en mesure de  
13 vous livrer la réalité du marché. Alors, c'est ce  
14 qu'on a entendu aujourd'hui, c'est les réponses  
15 qu'ils ont donné aux questions.

16 Donc, un prix qui est très avantageux par  
17 un producteur qui nous sollicite. On a employé le  
18 terme « spot » là, mais un « spot » habituellement,  
19 ça en est dit des termes pour du plus court terme  
20 que le vingt-quatre (24) heures ou le terme qu'on a  
21 envisagé dans ce contrat-là.

22 Mais ce n'était pas prévu, on a cogné à  
23 notre porte puis on a amorcé des discussions. Mais  
24 comme toutes discussions, il y des va et vient, on  
25 a des discussions et très certainement, Madame la



1       Présidente, vous n'auriez probablement pas voulu  
2       qu'on présente une demande dès les premiers  
3       échanges parce qu'il ne faut pas non plus  
4       solliciter les ressources réglementaires dès un  
5       premier échange parce qu'évidemment, là on est ici  
6       de manière un peu urgente, on serait ici très  
7       souvent, vous le savez. Des échanges, des  
8       propositions, des appels d'intention, il y en a  
9       beaucoup dans ce domaine-là. Alors, monsieur  
10      Johnson est retourné chez Énergir, a dû réfléchir  
11      avec ses équipes sur le besoin, sur la valeur de  
12      cette proposition-là. Et malheureusement, ce n'est  
13      qu'hier qu'on nous a fait part de l'urgence  
14      d'obtenir une réponse de notre part sur cette  
15      proposition-là dont les caractéristiques sont très  
16      avantageuses.

17                Alors, encore une fois, si c'est  
18      nécessaire, on s'excuse du contexte. On a entendu  
19      nos confrères tout à l'heure, annoncer peut-être  
20      des représentations dans ce sens-là. On en convient  
21      d'emblée, il y a un contexte particulier, on vous  
22      fait une demande prioritaire, ce n'est pas une  
23      habitude de notre part. Et on ne veut pas créer une  
24      habitude, mais on réagit à une réalité terrain en  
25      ce moment.

1                   Alors, c'est une occasion en or d'acheter  
2 des volumes qui ne mettent pas à risque la  
3 clientèle réglementée d'Énergir en termes de prix,  
4 en termes de durée, en termes de volume et on voit  
5 difficilement pourquoi, dans un tel contexte, on ne  
6 devrait pas aller de l'avant.

7                   Et évidemment, on vous demande d'approuver  
8 les caractéristiques de ce contrat dont vous êtes  
9 saisi sous pli confidentiel, et je me permets de le  
10 souligner en argumentation, sous réserve de toutes  
11 autres représentations qui ont pu être formulées de  
12 notre part il y a quelques jours quant à la  
13 nécessité de faire l'exercice auquel on se prête  
14 aujourd'hui, et sur lequel, évidemment, je ne  
15 reviendrai pas. Je présume que la Régie, bien, sera  
16 en délibéré sous peu puisqu'on a eu des  
17 commentaires écrits.

18                   Hier, notre confrère, maître Neuman, a  
19 déposé des commentaires écrits auxquels on  
20 demandait à la Régie des supplémentaires pour y  
21 répondre là. On s'attendait à ce que les  
22 représentations viennent plus tôt de la part des  
23 intervenants, le trois (3) juin au plus tard, et on  
24 a eu des représentations écrites qui ont été faites  
25 hier, et je fais égard aux représentations quant à

1 la nécessité ou pas de faire approuver des contrats  
2 de cette nature-là par la Régie. Donc, mais vous  
3 connaissez la position de base d'Énergir là-dessus.

4 Donc, à tout événement, une occasion en or  
5 s'est présentée et je vous soumets qu'on ne devrait  
6 pas la laisser aller.

7 Mais on comprend, Madame la Présidente, le  
8 contexte de vente dans lequel vous vous trouvez.  
9 C'est-à-dire que là, vous avez une demande, de  
10 façon générale, des mesures qu'on vous propose dans  
11 le 4008 sur lesquelles vous ne vous êtes pas encore  
12 penchée au mérite et vous ne voulez très  
13 certainement pas créer un précédent.

14 Bon. Et c'est pour ça que vous posez ces  
15 questions-là. Vous faites référence à l'article 5  
16 quand vous questionnez monsieur Imbleau où vous  
17 avez effectivement à concilier trois intérêts qui  
18 sont parfois convergents, qui parfois s'opposent.  
19 L'intérêt public, la protection des consommateurs  
20 et le traitement équitable du Distributeur.

21 Mais je pense que ce que vous avez entendu  
22 de la bouche des témoins, c'est qu'à notre sens, ce  
23 contrat-là répond aux trois pôles dont vous devez  
24 garder, que vous devez garder à l'esprit au moment  
25 de rendre une décision. C'est un contrat qui répond

1 assurément aux considérations d'intérêt public,  
2 considérant, ayant à l'esprit les politiques  
3 énergétiques, les règlements sur les quantités  
4 minimales de GNR qui se devront d'être distribuées  
5 par un Distributeur gazier, à un horizon aussi  
6 rapproché que deux mille vingt (2020).

7 Évidemment, la nature du produit en soi qui  
8 à une haute valeur environnementale. Donc, pour  
9 nous, l'intérêt public, il est clairement au  
10 rendez-vous en nous donnant l'occasion d'aller de  
11 l'avant avec ce contrat bien spécifique, la  
12 protection des consommateurs compte tenu des  
13 caractéristiques du contrat en question.

14 On ne se positionne pas dans l'absolu,  
15 Madame la Présidente, regardons le contrat dont  
16 nous sommes saisis. La protection des consommateurs  
17 est assurée compte tenu du prix dont il est  
18 question, compte tenu des volumes concernés et  
19 compte tenu du terme envisagé.

20 Le traitement équitable du Distributeur, le  
21 troisième pôle de l'article 5, on vous le soumet,  
22 c'est un peu la discussion que vous aviez avec  
23 monsieur Imbleau quant à qu'est-ce qu'on fait  
24 éventuellement, ce que j'appellerais du delta entre  
25 le prix que vous auriez acheté, ce gaz naturel

1 renouvelable-là, et le résultat d'une analyse au  
2 mérite.

3 Qu'est-ce qu'on fait entre l'écart de coûts  
4 entre du gaz de réseau ou même du gaz en fonction  
5 de la formule Saint-Hyacinthe et ce que vous avez  
6 acheté du producteur en question.

7 À l'heure actuelle, Madame la Présidente,  
8 la position d'Énergir est à l'effet qu'il serait  
9 inéquitable de convenir, à la lumière de la preuve  
10 au dossier, qu'Énergir, en allant de l'avant avec  
11 un tel contrat, aurait mis à risque d'une  
12 quelconque façon la clientèle. Et on ne peut pas  
13 demander à Énergir de se positionner aujourd'hui et  
14 de dire : Aujourd'hui, la différence de coûts sera  
15 assumée par l'actionnaire d'Énergir. On vous  
16 dit : Ce n'est que du bon pour tout le monde et on  
17 ne voit pas pourquoi aujourd'hui, monsieur  
18 Imbleault ou moi, en représentation, vous  
19 dirait : Écoutez, on doit, on est prêt à assumer ce  
20 risque-là parce qu'on répond à des obligations  
21 réglementaires, des obligations que je vous dirais  
22 planétaires. On va rajouter une couche de  
23 crédibilité à la représentation, on se doit d'agir.

24 Maintenant, vous avez évoqué un  
25 scénario : « Est-ce qu'on ne peut pas créer un

1 compte de frais reportés? » La question, Madame la  
2 Présidente, ce n'est pas d'être opposés à l'idée de  
3 mettre sur pied un compte de frais reportés, puis  
4 vous me direz si j'ai mal saisi votre proposition,  
5 puis on aura la discussion aux représentations,  
6 mais votre proposition c'est bien de mettre en  
7 place un compte de frais reportés, ou enfin  
8 « proposition », le scénario que vous avez évoqué,  
9 pour capter la différence entre ce qui est, serait  
10 le résultat d'un prix d'achat qui découle de la  
11 formule approuvée pour Saint-Hyacinthe et ce que  
12 vous avez ici entre les mains comme prix suggéré  
13 par le producteur si éventuellement les demandes  
14 sur mérite ne sont pas retenues par la Régie.  
15 Aujourd'hui, on ne peut pas vous dire ce delta-là,  
16 cette différence-là qui serait versée dans un CFR,  
17 on l'assumerait à la charge de l'actionnaire.

18 Mais ce qu'on peut faire, c'est... On n'est  
19 pas opposé à l'idée de mettre sur pied un compte de  
20 frais reportés. Si pour aujourd'hui, pour ouvrir la  
21 discussion et nous permettre d'aller de l'avant sur  
22 quelque chose qu'on sait tous être quelque chose de  
23 bon. En tout cas, je vais parler pour nous là, je  
24 ne parlerai pas pour vous. Bon. Créons un compte de  
25 frais reportés, mais ne préjugeons pas... On ne

1 peut pas, aujourd'hui, préjugé de comment on  
2 disposait de ces sommes-là dans l'avenir.

3 C'est déjà arrivé dans d'autres dossiers,  
4 Madame la Présidente, où on a demandé à Énergir de  
5 créer un compte de frais reportés pour nous  
6 permettre de faire des études, par exemple, le  
7 développement d'un gazoduc sur la Côte-Nord.  
8 C'est : Allez de l'avant, faites des études. On va  
9 mettre ça dans un compte de frais reportés puis  
10 éventuellement on va se positionner sur la  
11 disposition de ces comptes de frais reportés-là. On  
12 aura la discussion sur comment on doit disposer de  
13 ça. Et dans l'intervalle, on va sécuriser des  
14 volumes qu'on sait être des volumes de faibles  
15 quantités à un coût hautement raisonnable pour des  
16 termes qui ne mettent pas à risque qui que ce soit.

17 Mais on ne peut pas aujourd'hui vous dire  
18 comment on veut que la Régie traite de ce CFR-là.  
19 Ce qu'on peut vous dire, c'est qu'on pense,  
20 aujourd'hui, que ce n'est pas à Énergir de  
21 l'assumer, ce delta-là éventuellement. Est-ce qu'il  
22 y aura d'autres solutions? Est-ce que l'écart de  
23 coûts... comment on doit traiter un écart de fou...  
24 euh... un « écart de fou »... J'ai mon vice-  
25 président principal qui... oui... qui s'éclate

1 derrière moi.

2 Alors, cet écart-là, comment on va le  
3 traiter? Ou tout autre écart qui pourrait être  
4 anticipé dans ce dossier-ci là. On a une discussion  
5 à avoir au mérite sur le traitement des coûts  
6 engagés pour cette précieuse molécule verte.

7 Aujourd'hui, c'est difficile pour nous de  
8 vous donner un alignement mais vous, vous ne voulez  
9 pas vous commettre en disant « oui » à un contrat,  
10 aujourd'hui, sur des décisions à venir, dans le  
11 futur.

12 Alors, je pense que vous pouvez rendre une  
13 décision, en autorisant ou approuvant les  
14 caractéristiques de ce contrat en indiquant que  
15 cette approbation-là ne préjuge en rien d'autres  
16 décisions que la Régie pourrait rendre. Que c'est  
17 une décision qui est rendu sur la foi, sur la base  
18 de certains intérêts que vous vous devez de  
19 concilier, l'intérêt public à priori.

20 Et je n'ai pas la loi sous les yeux puisque  
21 je ne me suis pas présenté aujourd'hui dans les  
22 environs de la Régie de l'énergie pour avoir une  
23 audience, mais très certainement qu'à l'article 34  
24 de la loi, à l'article 31, vous avez des  
25 dispositions qui vous donnent l'occasion d'agir.



1 J'ai en tête le cinquième alinéa de l'article 31  
2 qui vous permet de disposer de toutes autre  
3 demandes, l'article 32 in fine, je pense.

4 Puis là, évidemment, s'il y avait des  
5 avocats avec une loi à portée de main ils  
6 pourraient m'aider mais...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Mais si ça peut, je...

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 Ah! Voilà!

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je peux vous confirmer que la Régie peut créer un  
13 compte de frais reportés...

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Bon.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 ... sans faire de détermination immédiate...

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Excellent.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... sur sa disposition. Alors...

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Bon, alors, là-dessus, merci et je mentionnerai que  
24 maître Imbleau m'a passé sa loi et... Des silences  
25 comme ça, c'est parce que, vous aurez compris,

1 qu'il y a eu peu de temps de préparation et je m'en  
2 excuse, mais on est tellement... je suis tellement  
3 convaincu qu'il faut aller de l'avant avec un  
4 contrat comme ça puis vous convaincre qu'il faut  
5 que vous... Vous convaincre de ne pas avoir peur de  
6 nous donner l'occasion d'y aller. Puis, en fait, je  
7 parle de peur. Vous savez, ce n'est pas une  
8 question de crainte réelle, mais on comprend votre  
9 signal, on comprend la discussion que vous avez  
10 avec les témoins là, est-ce qu'en vous disant  
11 « oui » ici, on crée quelque chose qu'on ne sera  
12 pas capable de déconstruire dans l'avenir, en  
13 fonction des décisions que nous allons rendre. Je  
14 pense que vous pouvez libellé une décision qui  
15 vraiment la limite à l'effet spécifique de ces  
16 quelques X nombres de gigajoules-là à un prix X  
17 pour une durée Y.

18 Et ce n'est pas Énergir qui va vous... Je  
19 vous le garantis. Je fais un engagement au nom  
20 d'Énergir, je vais venir vous dire dans ce dossier-  
21 ci : Ah! Le sept (7) juin deux mille dix-neuf  
22 (2019) vous nous l'aviez autorisé, donc il y a un  
23 précédent qui se doit, une logique réglementaire,  
24 un principe de cohérence décisionnelle qui se doit  
25 maintenant d'être suivis. Non, on n'est pas là.

1 Je suis dans un mode où on veut trouver un  
2 pragmatisme. On est en mode « pragmatisme » pour  
3 tenter de faire en sorte que monsieur Johnson peut  
4 donner un coup de fil à son homologue puis  
5 dire : « Écoutez, oui, oui, on est au rendez-  
6 vous. » C'est super intéressant pour Énergir, sa  
7 clientèle, les Québécois de façon générale.

8 Là-dessus, je dirais que ça ferait le tour  
9 et aller plus loin, je me répéterais puis je ne  
10 suis pas certain que vous voulez ça. Et j'espère  
11 que j'ai répondu à vos questions, par contre.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Mais je comprends bien que ce que vous souhaitez...  
14 Bien, initialement ça serait bien sûr qu'on  
15 autorise le contrat avec... sans ficelle attachée  
16 après. Mais que s'il devait y en avoir une, comme  
17 un frais reportés pour capter l'écart de coûts, la  
18 détermination, quant à sa disposition, soit laissée  
19 après avoir entendu la preuve au mérite.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Tout à fait.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Parfait.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Puis je vous dis ça là, puis voilà, je vous le

1           confirme.

2           LA PRÉSIDENTE :

3           Je vous remercie beaucoup.

4           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5           Merci.

6           LA PRÉSIDENTE :

7           Juste un instant.

8           Me NICOLAS ROY :

9           Le contrat, tel que vous l'avez déposé a un terme

10          initial de ██████████.

11          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12          C'est vendredi après-midi, on peut penser qu'il n'y

13          a pas tant de monde que ça qui nous écoute.

14          Me NICOLAS ROY :

15          Bien, on a un terme initial limité.

16          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17          Oui.

18          Me NICOLAS ROY :

19          Est-ce que ça pourrait être limité à ce terme

20          limité, la première portion?

21          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22          Alors là, je veux bien comprendre. Est-ce qu'on

23          peut se dire... on peut s'engager? Parce que les

24          termes ne sont peut-être pas aussi clairs que ça

25          qu'il n'y a pas de renouvellement, par exemple.

1 C'est ça que vous voulez savoir? Est-ce que...

2 Me NICOLAS ROY :

3 Bien, le projet de contrat a une clause de

4 renouvellement...

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Oui. Parfait.

7 Me NICOLAS ROY :

8 ... mais il y a un terme limité, un premier terme

9 initial...

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Oui.

12 Me NICOLAS ROY :

13 ... limité.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Oui, limité.

16 Me NICOLAS ROY :

17 Est-ce qu'une décision pourrait dire bien : « Si

18 c'est approuvé avec une ficelle... » celle qu'on

19 vient de discuter.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Oui.

22 Me NICOLAS ROY :

23 Et on comprend que c'est pour les [REDACTED]

24 [REDACTED] qu'il n'était pas approuvé.

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui.

3 Me NICOLAS ROY :

4 Il n'est pas approuvé pour une période de  
5 renouvellement X.

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Euh... Oui. On me dit « oui », on me souffle des  
8 réponses. Euh... Je pense que c'est ce qu'a dit...  
9 Oui, vous pourriez aller jusqu'à là. Puis encore  
10 là, je vous fais la représentation puis j'essaie de  
11 voir, est-ce que même vous pouvez...

12 On vous demande d'approuver des  
13 caractéristiques de contrats et non pas... Puis je  
14 ne veux pas entrer dans une discussion jusqu'où la  
15 Régie peut aller dans la définition des termes d'un  
16 contrat.

17 Puis est-ce que, quand je me présente face  
18 à vous, vous pouvez nous dire... retourner à la  
19 négociation avec des clauses plus spécifiques :  
20 J'ai une proposition, j'ai des termes, les voici.

21 Maintenant, ce que je comprends et ce que  
22 vous pouvez comprendre de ma réponse c'est : On va  
23 s'en tenir au terme qui est spécifié, les années  
24 qui sont spécifiées au contrat, on va s'en tenir à  
25 ça.

1                   Puis ça, c'est la représentation que nous  
2                   faisons auprès de la Régie, indépendamment des  
3                   termes du contrat parce qu'on peut arrêter à ce  
4                   terme-là sans le renouveler, puis on va se  
5                   prévaloir de ce droit-là, Monsieur le Régisseur.  
6                   Me NICOLAS ROY :  
7                   Ça...  
8                   Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
9                   Ça vous va? On parle en...  
10                  Me NICOLAS ROY :  
11                  En alexandrins.  
12                  Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
13                  En paraboles là, mais j'espère que je suis clair  
14                  là.  
15                  Me NICOLAS ROY :  
16                  Oui, oui.  
17                  Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
18                  Mais notre intention, c'est de se tenir à ce terme-  
19                  là.  
20                  Me NICOLAS ROY :  
21                  Parfait.  
22                  LA PRÉSIDENTE :  
23                  Je vais vous dire que mon intention, ça serait que  
24                  le dossier soit terminé, après avoir entendu toute  
25                  la preuve au mérite, [REDACTED].

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui, oui, oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 On va se souhaiter...

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 D'accord. C'est bien noté.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 On va se souhaiter ça, certainement.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 Parfait.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors... Ah! Oui! Excusez. Alors, je...

13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14 J'ai à peine entendu.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je m'excuse, c'était à l'interne. Alors, voilà...

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Parfait.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 ... je m'excuse. Oui, effectivement, la journée a

21 été...

22 Mme FRANÇOISE GAGNON :

23 Elle n'est pas finie.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Euh... Non, elle n'est pas terminée. Alors, je vous



1 remercie.

2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3 Ça me fait plaisir.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ça va être sujet à une réplique, s'il y a lieu.

6 Maître Hamelin? On me dit que ça n'est pas diffusé,  
7 de toute façon. Alors, c'est enregistré mais pas  
8 diffusé.

9 REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN :

10 Alors, re-bonjour, Paule Hamelin. Quelques brefs  
11 commentaires. J'ai parlé de mon malaise au début,  
12 je vous reviens avec ce même malaise-là et je pense  
13 que vous l'avez vous-même indiqué et mon collègue a  
14 même repris un peu vos commentaires à l'effet de :  
15 « Est-ce qu'on est en train de créer un  
16 précédent? » alors qu'on a un dossier qui est  
17 ouvert, je vous le rappelle, depuis deux mille dix-  
18 sept (2017), dans lequel on a fait des  
19 représentations très récemment sur des questions  
20 fort importantes telles celles de la juridiction de  
21 la Régie.

22 Je comprends qu'on parle de la portion  
23 amont, mais toute la question de la revente est un  
24 gros point d'interrogation à mes yeux et cet  
25 aspect-là n'est pas déterminé. On se rappellera

1 qu'outre... Bien, on a déjà deux contrats qui sont  
2 déposés devant vous pour une forme d'approbation,  
3 on est à notre septième demande dans laquelle on ne  
4 sait pas encore quelles vont être les modalités qui  
5 vont être proposées.

6 Alors, tout ça pour vous dire que ça nous  
7 met dans une situation, nous, même si c'est les  
8 meilleurs prix du monde, dans une problématique  
9 assez importante à nos yeux et dans un contexte  
10 aussi, comme je vous le dis, où on crée des  
11 précédents.

12 Au niveau des critères de 34 sur l'urgence,  
13 je vous dirais que c'est bien beau qu'un co-  
14 contractant vienne nous imposer ses propres  
15 échéances, mais on est en discussions, on connaît  
16 ce Producteur-là depuis un certain temps, il y a  
17 des discussions depuis un certain temps également.

18 Le fait qu'on vous dise : « Bien, c'est à  
19 quatre heures (4 h) que je veux avoir mon  
20 approbation », ça nous met... Je me pose la  
21 question véritable de l'urgence, dans ce contexte-  
22 ci, qui est imposée finalement par le vendeur.

23 Est-ce qu'on remplit tous les critères au  
24 niveau de 34, au niveau de... Je pense que quand  
25 vous évoquez l'article 5, c'est clairement la

1 question de balance des inconvénients. Est-ce que  
2 ce contrat-là... Est-ce qu'on va tous périr, demain  
3 matin? Est-ce qu'on est à un point où si on ne  
4 signe pas ce contrat-là, on n'arrivera pas à nos  
5 objectifs de un pour cent (1 %), j'ai des gros,  
6 gros doutes là-dessus.

7 Et je vous dirais également qu'au niveau du  
8 préjudice, dans un contexte comme on a présentement  
9 au niveau de la réglementation et tout ça, à partir  
10 du moment où on a des portions de dossiers déjà en  
11 délibéré, je trouve... et qu'on n'a pas encore,  
12 même une preuve, il y a un tas de preuve puis  
13 naturellement une décision au mérite. Tout ça me  
14 semble très, très... très, très complexe.

15 Et quand je regarde la balance des  
16 inconvénients, je vous dirais que je ne suis pas  
17 certaine qu'on répond également à ce critère-là.

18 Alors, c'était mes représentations brèves,  
19 ce qui va vous permettre de décider rapidement,  
20 j'imagine.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 J'aurais une seule question. Je comprends de votre  
23 représentation puis au départ, vous parliez  
24 effectivement sur la revente. Est-ce que je dois  
25 comprendre de vos représentations qu'il faudrait

1 que la Régie, qu'on précise aujourd'hui sur le fait  
2 qu'Énergir peut ou ne peut pas revendre là en  
3 fonction du tarif GNR tel que proposé dans le  
4 dossier 4008?

5 Me PAULE HAMELIN :

6 Moi, je pense qu'il y a une problématique à partir  
7 du moment où on n'adresse pas cette question-là,  
8 là. Je suis d'accord avec vous, mais à partir du  
9 moment où... Puis on en discutait puis je veux être  
10 bien transparente. Est-ce qu'on n'aurait pas pu  
11 faire, tout simplement être l'intermédiaire, mais  
12 juste mettre les personnes en contact entre le  
13 producteur et finalement celui qui veut l'acheter  
14 ultimement, ça aurait été une possibilité. On ne  
15 serait peut-être même pas devant vous en train d'en  
16 discuter.

17 La grosse problématique que j'ai, c'est que  
18 si on fait abstraction de toute la question du prix  
19 du GNR, bien je ne veux pas que ça crée un  
20 précédent, effectivement, pour le reste du dossier.  
21 Et puis j'ai compris qu'on voulait le vendre comme  
22 un GNR aussi. Alors, on ne s'en sort pas.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je vous remercie. Merci beaucoup, Maître Hamelin.

25 Maître Turmel?

1 REPRÉSENTATIONS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Alors, Madame la Présidente. Monsieur, Madame les  
3 Régisseurs. Quand on a une demande faite un peu  
4 comme ça à la dernière minute, c'est toujours  
5 important de relire la demande telle qu'elle est  
6 faite.

7           Donc, si je retourne à la demande telle que  
8 déposée par notre confrère, maître Sigouin-Plasse.  
9 Bon, aux paragraphes 1, 2, 3, c'est la mise en  
10 contexte. Évidemment, les caractéristiques sont  
11 stipulées au paragraphe 3 de la demande. Mais  
12 j'attire votre attention donc, sur le paragraphe 4  
13 qui est écrit :

14                   Énergir juge que les caractéristiques  
15                   sont avantageuses et permettent de  
16                   contribuer au respect de règlements  
17                   concernant la quantité de gaz naturel  
18                   renouvelable devant être livrée par un  
19                   Distributeur.

20 Alors, j'attire votre attention sur le mot  
21 « avantageuses ». Qu'avons-nous en preuve cet  
22 après-midi? Est-ce que c'est avantageux ce qui a  
23 été mis en preuve? On a une preuve un peu limitée  
24 notamment... Bien, la confidentialité, on l'a vue,  
25 on a quand même pu déterminer, mais le seul aspect

1 qu'on peut qualifier de... proposer une  
2 détermination, c'est par rapport aux coûts de  
3 Saint-Hyacinthe où on a donné, je pense, tout à  
4 l'heure, le coût... Lui, ce coût-là n'est pas  
5 confidentiel, je pense, c'était... c'était...  
6 c'était... c'était...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bien, le coût n'avait pas été indiqué, mais...

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 ... le coût moyen de Saint-Hyacinthe...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je pense que monsieur Johnson avait parlé de sept  
13 dollars (7 \$).

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Sept dollars (7 \$). Bon, sept dollars (7 \$). Alors,  
16 est-ce que sept dollars (7 \$) par rapport au prix  
17 que nous avons ici, que nous avons vu mais qui est  
18 confidentiel, est-ce que c'est avantageux? On peut  
19 au moins dire qu'il est supérieur quand même, alors  
20 que si on en avait pu dire avantageux, ça serait  
21 peut-être autour de ce prix-là.

22 Bref, la preuve ici, je ne suis pas sûr que  
23 les termes choisis représentent exactement  
24 l'affirmation qui est dans la demande. Est-ce que  
25 le prix est avantageux? Peut-être qu'il est avantageux,

1 le prix qu'on nous a donné, par rapport à ce qui  
2 est payé, peut-être habituellement sur un marché,  
3 mais on n'a pas de preuve là-dessus non plus. On  
4 n'a pas de preuve, cet après-midi, beaucoup, sur  
5 le... Mais on a besoin un peu tous d'être éduqués  
6 sur le fond du dossier quand on sera au mérite.  
7 Mais là donc je dirais que c'est un peu boiteux,  
8 mais en même temps, ma cliente, elle est quand  
9 même...

10 Et quand on me dit que cinquante pour cent  
11 (50%) des volumes seraient destinés aux clients  
12 potentiellement commerciaux qu'on représente, on  
13 n'est pas insensible à ça. Et moi, je trouve que  
14 la seule façon pour Énergir de « s'en sortir »,  
15 c'est qu'ils acceptent de prendre le risque de  
16 l'écart.

17 Puis j'aime bien, moi, l'idée de créer un  
18 compte d'écarts et la détermination ou la...  
19 Comment vous avez dit ça? La disposition, voilà  
20 c'est bien dit, ultimement, je souhaite qu'elle  
21 soit, à tous égards, prise en charge par  
22 l'actionnaire.

23 Énergir ne cesse de nous dire qu'ils  
24 veulent se commettre. Évidemment, nous aussi on  
25 réitère tout ce qu'on a plaidé il y a quelques

1 semaines sur le fond, mais quand même, il y a... Si  
2 Énergir, qui fait des pieds et des mains... On le  
3 voit par ces gens dans leur publicité, il y a quand  
4 même un effort qui est le fond.

5 Ma compréhension, que les  
6 approvisionnements gaziers, fussent-ils fossiles ou  
7 non renouvelable, ces caractéristiques-là sont  
8 présentées devant vous et vous devez quand même en  
9 faire une appréciation.

10 Alors, moi, je vous suggère que  
11 l'appréciation qui en est faite, c'est qu'elle  
12 n'est pas... Ce n'est pas clair qu'elle est  
13 avantageuse, mais dans le contexte où il y a une  
14 détermination, où c'est limité à un terme fini,  
15 comme une ficelle, comme vous l'avez dit, elle fait  
16 que les quantités sont moindres.

17 Bien, nous, on est, comment dire, ouverts à  
18 ce que la Régie approuve la demande, mais en autant  
19 qu'Énergir prenne... accepte la disposition à  
20 l'avance là, quant aux risques, finalement.

21 Bref, ils ont eux-mêmes un choix à faire  
22 là. Ils ont voulu venir ici, courir ici avec une  
23 demande imparfaite, mais il y a un contexte aussi  
24 qu'on comprend. Et à cet égard, nous, on pense  
25 qu'avec ces caractéristiques-là, ces conditions,



1 vous pourriez donner droit, mais sous réserve  
2 qu'eux acceptent de jouer, de prendre... comment  
3 dire... une position là importante à cet égard-là.  
4 Ça représente ce qu'on avait à dire.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je n'ai pas de question. Je vous remercie beaucoup.  
7 Maître Sigouin-Plasse, avez-vous une réplique? Je  
8 peux même vous donner trois minutes, si vous le  
9 voulez. On est dans l'inhabituel, aujourd'hui.  
10 Alors, c'est parfait.

11 REPRÉSENTATIONS PAR M. JONATHAN THÉORÊT :

12 Oui, je sais qu'on est dans... Donc, Jonathan  
13 Théorêt du GRAME. Je sais qu'on est dans  
14 l'inhabituel. Je sais que ma procureure n'est pas  
15 là, je vous demande bien humblement de me permettre  
16 de représenter le GRAME tel que mon conseil  
17 d'administration me l'autorise en vertu d'une  
18 résolution qui vous est transmise à chaque année  
19 depuis dix (10) ans déjà. Je vais être très bref.  
20 Je vais quand même prendre mon ordinateur, si vous  
21 me le permettez. Je ne croyais pas faire une  
22 plaidoirie en dix (10) minutes, pour la première  
23 fois que j'en fais une.

24 Il y a obligation d'atteindre cinq pour  
25 cent (5 %) de GNR au Québec. Nous plaidons, puis

1 nous ne sommes pas les seuls pour l'installation  
2 d'un tarif de rachats garantis pour du GNR au moins  
3 le temps que la filière de production, le marché,  
4 se soit développer pour cette source d'énergie  
5 renouvelable.

6 Des clients plaident pour pouvoir acquérir  
7 cent pour cent (100 %) de ressources énergétiques  
8 leur permettant d'atteindre la carboneutralité,  
9 puis c'est une très bonne chose.

10 Énergir soumet que ses clients  
11 délaisseraient potentiellement le gaz naturel comme  
12 source d'approvisionnement s'ils ne pouvaient pas  
13 acheter cent pour cent (100 %) de GNR.

14 De notre côté, payer le GNR plus cher que  
15 le gaz naturel conventionnel, c'est une application  
16 contraire au principe pollueur/payeur. Cependant,  
17 la réconciliation d'un prix d'achat plus élevé avec  
18 le prix de vente plus bas, est contre-intuitive  
19 pour la simple raison que la valeur des  
20 externalités environnementales n'est pas reflétée  
21 dans le prix d'achat ni dans le prix de vente du  
22 gaz naturel conventionnel.

23 À ce point-ci, ce qu'on vous soumet, c'est  
24 que la plus raisonnable décision serait  
25 d'autoriser, mais même d'encourager, l'acquisition

1           aux conditions du contrat proposé. Ce contrat est  
2           présenté comme une occasion en or. Ce n'est pas de  
3           notre avis, à l'actionnaire, d'assumer l'éventuel  
4           surcoût entre le prix d'achat qui est déjà autorisé  
5           pour du GNR, puis je fais référence à la formule  
6           approuvée pour Saint-Hyacinthe, mais c'est plutôt à  
7           l'ensemble à la clientèle de le faire, dans un  
8           contexte où le gouvernement du Québec souhaite  
9           l'atteinte de cinq pour cent (5 %) de GNR dans le  
10          réseau au Québec.

11                        Dans ce contexte, considérant ladite  
12          occasion en or qui est présentée aujourd'hui, nous  
13          considérons que la Régie a justement une occasion  
14          d'autoriser ici un achat, un approvisionnement  
15          régulier, qui est en cohérence avec les objectifs  
16          gouvernementaux.

17                        Et pour ce qui est du tarif de revente de  
18          GNR a un éventuel tarif plus élevé, la position du  
19          GRAME ne change pas à l'effet que ça ne serait pas  
20          cohérent avec le principe du pollueur/payeur. Mais  
21          ce n'est pas de notre avis, le moment pour disposer  
22          de cette question aujourd'hui. Merci.

23          LA PRÉSIDENTE :

24          Je vous remercie Monsieur Théorêt. Maître Sigouin-  
25          Plasse?

1 RÉPLIQUE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE

2 J'ai cité, Madame la Présidente, l'article 5. Puis  
3 je pense que l'article 5, j'ai porté votre  
4 attention sur la première portion de l'article 5  
5 qui fait état de la conciliation de trois pôles,  
6 mais il faut aller plus loin.

7 Dans cet article 5-là, on dit que la Régie  
8 doit favoriser la satisfaction des besoins  
9 énergétiques des Québécois dans le respect des  
10 politiques énergétiques et le tout dans le cadre du  
11 développement durable là. Encore une fois, peut-  
12 être qu'on pourrait me tendre l'article 5, mais il  
13 y a une réalité.

14 Depuis deux mille seize (2016)... Ça a été  
15 adopté, cet amendement-là en deux mille seize  
16 (2016), de mémoire en décembre deux mille seize  
17 (2016). On doit prendre en considération les  
18 politiques énergétiques. Et les politiques  
19 énergétiques nous amènent à considérer, parce que  
20 c'est écrit noir sur blanc, ce gaz naturel  
21 renouvelable-là, comme étant un acteur important de  
22 la transition énergétique dans laquelle il faut  
23 s'engager.

24 Et j'invite mes confrères qui représentent  
25 les consommateurs à avancer avec nous, évidemment

1 au nom de leurs clients, puisque si... Ici, on a  
2 une occasion en or, je le répète. C'est un contrat  
3 qui est avantageux, n'en déplaise à maître Turmel  
4 là pour la FCEI. Vous avez des témoins qui sont  
5 venus dire : « C'est un prix que je n'aurais pas  
6 autrement de la part d'un producteur comme ça. »

7 On nous parle de Saint-Hyacinthe. Saint-  
8 Hyacinthe et le producteur qui est concerné ici, ce  
9 sont deux types de producteurs. Et monsieur Johnson  
10 est venu expliquer c'est quoi la différence entre  
11 un producteur institutionnel comme Saint-Hyacinthe  
12 et un producteur comme celui-ci qui nous vend sa  
13 production à un prix qui est largement inférieur à  
14 ce à quoi on aurait accès autrement.

15 Et ça, c'est la preuve au dossier puis mon  
16 confrère a beau plaider ça par la suite que ce  
17 n'est pas suffisant, ce n'est pas un témoin puis le  
18 spécialiste était là. S'il avait un doute quant aux  
19 caractéristiques de ce contrat-là, il l'aurait...  
20 aspect avantageux, il pouvait très bien poser des  
21 questions au témoin. Le témoin a répondu à  
22 l'ensemble des questions là-dessus. Or, il faut  
23 agir.

24 On avance, on essaie d'avancer dans ce  
25 dossier-là ensemble. Tout n'est pas parfait. Hein?

1 Puis j'en conviens là, la requête, elle a été  
2 rédigée hier soir, tard. Elle vous a été déposée ce  
3 matin, tôt. En fait, le plus tôt qu'on pouvait là.  
4 Est-ce que parfois on doit agir malgré que ça ne  
5 soit pas parfait, parfait, parfait, mais qu'on  
6 pense qu'on agit dans le bon intérêt de tous? Ici,  
7 on est exactement là. On pense que vous avez tous  
8 les éléments en main pour qu'on aille de l'avant,  
9 dans l'intérêt de tous. Est-ce qu'on est convaincu  
10 à cent pour cent (cent pour cent (100 %)) que tout  
11 est attaché? Non. On ne sera jamais convaincu à  
12 cent pour cent (100 %), mais les risques, les  
13 caractéristiques de ce contrat-là, bien  
14 spécifiques, dont vous êtes saisis, devraient vous  
15 inviter... devraient faire en sorte qu'on est tous  
16 rassurés qu'il faut aller de l'avant. Ce n'est que  
17 bon, ce GNR-là qui est produit, au prix qui est  
18 suggéré puis pour les termes qui sont proposés.

19 Avec des positions comme celles-là, on  
20 n'arrivera jamais à l'atteinte des cibles. Je vous  
21 le soumets en tout respect. Quand on veut le beurre  
22 et l'argent du beurre là. C'est le genre de  
23 position qui est un peu décevante, je vous le  
24 soumets. Je n'ai pas pris le mandat de mon client  
25 pour plaider ça là.

1 Est-ce que je peux faire les  
2 représentations à l'effet que c'est décevant  
3 d'entendre des clients nous dire : « Pour le  
4 contrat dont vous êtes saisis, c'est dangereux, on  
5 ne devait pas aller de l'avant. »

6 Écoutez, au contraire, vous avez deux  
7 témoins qui étaient très convaincants quant aux  
8 intérêts d'aller de l'avant là-dedans. Je vous le  
9 soumets, oui, je suis biaisé, mais Madame la  
10 Présidente, je suis biaisé parce qu'on est  
11 convaincu, comme le procureur est convaincu, comme  
12 les témoins sont convaincus, que c'est quelque  
13 chose qui est fondamentalement bon dans la mesure  
14 où on s'entend tous que ça ne crée pas un  
15 précédent.

16 Je pense que ça, là-dessus là, je l'ai dit  
17 plus qu'une fois. Je pense qu'il y a une façon de  
18 libeller une décision qui nous permet d'agir,  
19 d'aller sécuriser ces volumes-là à l'intérieur des  
20 délais qui nous ont été fixés.

21 Et malheureusement, oui, on est à la merci  
22 d'une contre-partie qui nous a imposé un délai.  
23 Bien ça, c'est le jeu du marché. On est désolé. On  
24 aurait peut-être voulu avoir plus de temps, mais le  
25 marché dans lequel on évolue à ce moment-là, au

1 moment de la réception de l'offre, nous impose ces  
2 termes-là.

3 Alors, je vous soumetts le tout avec respect  
4 en espérant qu'on vous a convaincus que c'est une  
5 bonne chose à faire d'aller de l'avant avec ce  
6 contrat bien spécifique. Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Alors, nous n'aurons pas de question. Ça va mettre  
9 fin à cette partie-là de l'audience. On va vous  
10 demander de rester. Nous, on va quitter, on va  
11 suspendre l'audience. Au plus tard, on va revenir à  
12 moins vingt, moins quart.

13 Bien, je sais que ça vous met à court là,  
14 mais on va essayer de revenir le plus tôt possible  
15 et puis avec la décision sur ce sujet-là. Je vous  
16 remercie.

17 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

18

19

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 LA PRÉSIDENTE :

22 On va avoir réussi dans les temps, je pense. Alors,  
23 voici le résultat du délibéré.

24

25



1 DÉCISION

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Alors, en vertu des articles 5, 34 et 72 de la Loi  
4 sur la Régie de l'énergie, dans les circonstances  
5 exceptionnelles du présent dossier, la décision à  
6 l'égard du contrat sous examen ne saurait  
7 constituer un précédent, tel que précisé par le  
8 procureur d'Énergir.

9 Ceci dit, la Régie approuve les  
10 caractéristiques du contrat d'approvisionnement en  
11 GNR qu'Énergir entend conclure avec le  
12 producteur/vendeur et déposer pour examen  
13 aujourd'hui, le sept (7) juin deux mille dix-neuf  
14 (2019), à la pièce B-0085, sous réserve des  
15 conditions suivantes :

16 Il y aura création d'un compte de frais  
17 pour capter l'écart entre le coût d'achat prévu au  
18 contrat et celui fixé par la formule  
19 d'établissement prévue à la décision D-2015-107.

20 La détermination quant à la disposition de  
21 ce compte de frais sera faite au terme du présent  
22 dossier après avoir entendu la preuve au mérite.

23 En ce qui concerne la vente de gaz naturel  
24 renouvelable, avec ce contrat et les autres, à des  
25 clients du Distributeur, la Régie considère que

1           cette vente doit se faire en fonction des tarifs  
2           déjà autorisés et applicables au moment de la  
3           vente.

4                       En ce qui concerne la confidentialité, la  
5           Régie va trancher là-dessus en même temps que les  
6           demandes relatives aux audiences des sept (7) et  
7           huit (8) mai, particulièrement celles du huit (8)  
8           mai là.

9                       Alors, les pièces demeurent confidentielles  
10          jusqu'à ce qu'on tranche sur la question et on  
11          demandera au sténographe, à l'enregistrement,  
12          d'effacer ou enfin de caviarder nos indiscretions  
13          sur la durée.

14                      Alors, voilà, alors ça va conclure  
15          l'audience d'aujourd'hui et on vous remercie,  
16          Maître Sigouin-Plasse.

17          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18          Je comprends que vous avez rendu votre décision,  
19          mais est-ce que je peux me permettre une précision  
20          parce que...

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Allez-y.

23          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24          Évidemment, je... Puis vous me direz si vous êtes  
25          en mesure, évidemment, de me la donner ou pas. Au

1 niveau de la vente.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Oui.

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Une fois que vous nous avez approuvé le contrat.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Puis ça ne sera pas long, on va laisser aller les

10 gens. Sur la vente, vous nous dites : « Ce que nous

11 vous autorisons de faire, c'est de vendre en

12 fonction des tarifs autorisés. »

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Hum, hum.

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Donc, à nos clients. Donc, ce que j'aurai acheté.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Et se faisant, est-ce que vous... Parce qu'on a

21 cette discussion-là, est-ce que je peux ou ne pas

22 conclure des contrats? On a soumis de

23 l'argumentation là-dessus, est-ce qu'on comprend

24 que par ça, parce que vous donnez comme décision

25 là, vous répondez à quelque part à une des

1 questions, laquelle on a argumenté il y a quelques  
2 semaines.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bien, en fait, on répond beaucoup aux affirmations  
5 faites par vos témoins, aujourd'hui, que le gaz est  
6 utilisé aux fins de revente à un tarif GNR pour des  
7 clients. Ce tarif n'existe pas...

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 O.K.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 ... ou il n'est pas approuvé.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Parfait.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, ce qu'on vous demande de faire, c'est que  
16 vous pouvez l'acheter, mais vendez-le en fonction  
17 de tarifs qui sont présentement approuvés.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Parfait. Donc, ce que je soumetts être la troisième  
20 question sur laquelle on s'est penché dans  
21 l'argumentation...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Hum, hum.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 ... qu'on vous a soumise. Parfait. Bien, alors

1 c'est votre décision et on prend ça, et on réagit  
2 en conséquence.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Ça sera...

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Merci beaucoup.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Ça sera votre choix, mais le contrat est autorisé  
9 avec la création du CFR et des conditions  
10 mentionnées précédemment.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Parfait.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Ça va?

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci.

19 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

20

21

---

1

2

SERMENT

3

Je, soussigné, CLAUDE MORIN, sténographe officiel,

4

certifie que les feuilles qui précèdent sont et

5

contiennent la transcription d'un enregistrement

6

numérique, hors de mon contrôle et est au meilleur

7

de la qualité dudit enregistrement, le tout

8

conformément à la loi.

9

10

Et j'ai signé,

11

12

\_\_\_\_\_

13

Claude Morin

14

Sténographe officiel

15