

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 référerai 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 sou mets 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