

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE 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 16 JUILLET 2019

VOLUME 5

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARE  
avocat de la Régie

DEMANDERESSE :

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE et  
Me PHILIP THIBODEAU  
avocats D'ÉNERGIR, S.E.C. (ÉNERGIR)

INTERVENANTS :

Me HÉLÈNE SICARD  
avocate de l'Association coopérative d'économie  
familiale de Québec (ACEFQ) et du Regroupement des  
organismes environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN  
avocat de Stratégies énergétiques, 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 Quebec LP/Énergie Summitt  
Québec S.E.C. (Summitt);

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

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR - Demande de fixation provisoire du tarifs GNR (suite)	24
CATHERINE SIMARD	24
CAROLINE DALLAIRE	24
MATHIEU JOHNSON	24
MARTIN IMBLEAU	25
INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	25
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	36
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :	40
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :	42
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	46
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	49
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	54
REPRÉSENTATIONS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	55
REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN	64
REPRÉSENTATIONS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	65
PREUVE D'ÉNERGIR SUR LE TARIF PROVISOIRE	
CAROLINE DALLAIRE	
CATHERINE SIMARD	
MATHIEU JOHNSON	

MARTIN IMBLEAU

INTERROGÉS PAR ME HUGO SIGOUIN-PLASSE	80
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	89
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	105
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	107
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	108
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD (ROÉÉ)	120
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	122
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	159
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	165

PREUVE DU GRAME

JONATHAN THÉORÊT

INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	213
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me HÉLÈNE SICARD :	225
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1	Évaluer l'écart entre les prix facturés aux clients en GNR et le gaz de réseau en vigueur au moment de la consommation du GNR, pour les années 2017-2018 et 2018-2019	207
-----	---	-----

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-NEUF (2019), ce seizième (16e)  
2 jour du mois de juillet :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du seize (16)  
8 juillet deux mille dix-neuf (2019), dossier R-4008-  
9 2017. Demande concernant la mise en place de  
10 mesures relatives à l'achat et la vente de gaz  
11 naturel renouvelable.

12 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître  
13 Lise Duquette, présidente de la formation, de même  
14 que madame Françoise Gagnon et maître Nicolas Roy.  
15 Le procureur de la Régie est maître Alexandre  
16 Bellemare.

17 La demanderesse est Énergir, S.E.C. représentée par  
18 maître Hugo Sigouin-Plasse et maître Philip  
19 Thibodeau.

20 Les intervenants qui participent à la présente  
21 audience sont :

22 Association coopérative d'économie familiale de  
23 Québec représentée par maître Hélène Sicard;

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 Groupe de recommandations et d'actions pour un  
5 meilleur environnement représenté par maître  
6 Geneviève Paquet;  
7 Regroupement des organismes environnementaux en  
8 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;  
9 Stratégies énergétiques, Association québécoise de  
10 lutte contre la pollution atmosphérique et Groupe  
11 d'initiatives et de recherches appliquées au milieu  
12 représentés par maître Dominique Neuman;  
13 Summit Energy Québec LP/Énergie Summitt Québec  
14 S.E.C. représentée par maître Jason Dolman;  
15 Union des municipalités du Québec représentée par  
16 maître Jean-Philippe Fortin.

17 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle  
18 qui désirent présenter une demande ou faire des  
19 représentations au sujet de ce dossier?

20 Nous demandons aux participants de bien  
21 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
22 interventions pour les fins de l'enregistrement et  
23 de s'assurer que leur cellulaire est fermé durant  
24 la tenue de l'audience.

25 Prenez note qu'aucun breuvage autre que de

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

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors, bonjour à tous. Il me fait plaisir, au nom  
5 de mes collègues et du mien, de vous souhaiter une  
6 bonne première journée d'audience. La formation  
7 examinera, aujourd'hui et demain, la demande  
8 d'établissement d'un tarif GNR provisoire.

9 Avant d'aller plus loin, Madame la  
10 Greffière, je m'excuse, j'ai oublié de vous  
11 demander ce matin, est-ce que vous auriez la  
12 gentillesse d'aller rechercher les notes  
13 sténographiques du quatre (4) septembre deux mille  
14 dix-huit (2018)? Tantôt je vais en lire une partie,  
15 alors peut-être que ça pourrait être utile pour  
16 l'ensemble des participants. Je vous remercie.

17 Alors, je vais procéder aux consignes  
18 d'usage qui ont généralement cours à la Régie.  
19 L'horaire de l'audience est de neuf heures (9 h 00)  
20 à plus ou moins - je vais mettre mes lunettes, ça  
21 va aller tellement mieux - à plus ou moins quinze  
22 heures (15 h 00), avec une pause en matinée et pour  
23 le dîner.

24 Nous vous rappelons qu'il est interdit de  
25 manger dans la salle d'audience et que les cafés

1 doivent être laissés à l'entrée. Des pichets d'eau  
2 sont à votre disposition.

3 La Régie a essayé, comme à son habitude, de  
4 tenir compte de l'ensemble des disponibilités des  
5 participants. Cela dit, il se peut qu'en fonction  
6 de la progression du dossier, le calendrier se  
7 trouve modifié. Alors, je compte sur votre  
8 collaboration pour négocier entre vous les  
9 arrangements nécessaires à la réorganisation de vos  
10 participations respectives. Si vous souhaitez  
11 proposer des modifications, je vous prierais d'en  
12 faire part à madame la greffière à la première  
13 occasion. Alors, Madame Lebuis agira comme  
14 greffière pour cette audience.

15 Alors, j'ai plusieurs messages à faire dans  
16 ce mot d'ouverture. Je vais vous demander  
17 particulièrement vous, Maître Sigouin-Plasse, d'en  
18 prendre note. Alors, la première situation me  
19 concerne.

20 Alors, à la suite de l'audience du huit (8)  
21 mai deux mille dix-neuf (2019), un ancien employé  
22 de la Régie m'a transmis un message au moyen de  
23 réseaux sociaux afin que je prenne connaissance  
24 d'une pièce jointe ayant trait au gaz naturel  
25 renouvelable. Je n'ai pas ouvert la pièce et je lui

1 ai rappelé que je ne pouvais pas prendre  
2 connaissance de preuve à l'extérieur du dossier.  
3 Cela a été la fin de notre conversation à ce sujet.

4 J'ai avisé maître Legault et maître Dubois  
5 de la situation qui sont nos répondants en éthique  
6 à l'intérieur de la Régie, mais je souhaitais vous  
7 en faire part. Alors, je n'ai pas ouvert la pièce,  
8 je peux vous l'assurer, mais je préférais dénoncer  
9 la situation. La transparence a toujours meilleur  
10 goût. Alors, voilà.

11 Deuxième situation concerne le travail de  
12 la firme Aviseo. Comme vous le savez, Aviseo a été  
13 retenu par Énergir dans le dossier pour développer  
14 une méthode d'acquisition de gaz naturel  
15 renouvelable. Leur rapport est déposé sous la cote  
16 B-0005.

17 (9 h 05)

18 Dans le cadre du développement de son  
19 prochain plan stratégique, la Régie a également  
20 retenu les services de la firme Aviseo. Lorsque  
21 j'ai discuté de la situation avec l'administration  
22 de la Régie, les personnes attitrées à ce dossier  
23 m'ont assurée que le contrat par lequel la Régie  
24 s'est engagée avec Aviseo inclut différentes  
25 clauses dont notamment des clauses visant à

1       prévenir les conflits d'intérêts, assurer la  
2       confidentialité, ainsi que la protection des  
3       renseignements personnels et confidentiels.

4                Encore une fois, je ne pense pas qu'il va y  
5       avoir d'interférences en raison de cette relation,  
6       mais je préférerais prévenir les gens de la  
7       situation.

8                La troisième situation concerne la demande  
9       d'établissement du tarif GNR et les articles de la  
10      loi que cela implique. Dans votre demande du dix-  
11     neuf (19) juin, ainsi que de celle d'hier,  
12     Maître Sigouin-Plasse, vous indiquez faire cette  
13     demande en vertu des articles 34 et 52 de la Loi  
14     sur la Régie de l'énergie. Cependant, l'article en  
15     vertu duquel la Régie peut fixer un tarif est  
16     l'article 48 de la loi. Je ne vous demande pas de  
17     réamender par écrit votre demande, mais juste de me  
18     confirmer que c'est également votre compréhension,  
19     puisque que 52 a pour but de donner les modalités  
20     de la fixation du tarif de fourniture. Alors, c'est  
21     plus une formalité, mais vous pourrez tantôt peut-  
22     être confirmer.

23               Tant l'ACEF de Québec que le ROÉÉ ont  
24     demandé de pouvoir faire des représentations par  
25     écrit concernant la planification des prochaines

1 étapes du dossier d'ici au plus tard le vingt-cinq  
2 (25) juillet deux mille dix-neuf (2019). L'ACEF de  
3 Québec c'était le vingt-quatre (24) et le ROÉÉ  
4 était le vingt-cinq (25). En raison de l'absence de  
5 l'analyste dans un cas et du procureur dans  
6 l'autre, bien que l'on commence l'audience  
7 d'aujourd'hui sur ce sujet de la planification, il  
8 ne sera terminé. Alors, nous allons permettre à  
9 tous les intervenants de faire des commentaires ou  
10 des commentaires supplémentaires, le cas échéant,  
11 jusqu'au vingt-cinq (25) juillet, sur le sujet  
12 précis de la planification des prochaines étapes du  
13 dossier après l'audience que nous tiendrons  
14 aujourd'hui et demain.

15 Maître Sigouin-Plasse, nous estimons qu'une  
16 réplique, le vingt-neuf (29) juillet, vous  
17 donnerait le temps nécessaire. Je voulais  
18 effectivement savoir si cette échéance vous  
19 convenait.

20 En ce qui a trait notamment à la  
21 planification des prochaines étapes du dossier,  
22 nous avons lu ou pris connaissance de la lettre  
23 d'Énergir et certains éléments ne semblent pas  
24 avoir été pris en compte. Alors, j'aimerais que  
25 vous en discutiez lorsque nous serons à cette

1           étape. D'une part, avec les éléments du dossier qui  
2           sont survenus depuis l'audience du huit (8) mai  
3           deux mille dix-neuf (2019), dont les éléments de la  
4           confidentialité des notes sténographiques, les  
5           demandes pour les contrats d'acquisition,  
6           l'audience, la décision, la préparation de la  
7           présente audience, la Régie n'a pas encore été en  
8           mesure de rendre sa décision sur les trois  
9           questions d'ordre juridique de la décision D-2019-  
10          031. Donc, notamment, la juridiction de la Régie  
11          dans le cas d'une prime supplémentaire, la question  
12          de la compétition et du droit de la concurrence.

13                       Alors, vous nous aviez indiqués  
14          préalablement à l'audience du sept (7) et huit (8)  
15          mai que les réponses à ces questions demeuraient  
16          nécessaires. Maintenant, vous proposez de déposer  
17          une nouvelle stratégie au mois d'août deux mille  
18          dix-neuf (2019). Alors, à moins que cette nouvelle  
19          proposition utilise des outils de marché auquel cas  
20          cette notion de primes disparaisse pour faire  
21          l'acquisition de GNR, alors, on aimerait savoir  
22          qu'en est-il pour Énergir des questions, des  
23          réponses, en fait, que vous attendez de la Régie à  
24          ces questions qu'on avait soulevées dans la  
25          décision D-2019-031. Est-ce qu'elles ont besoin

1 d'être répondues avant que vous déposiez quoi que  
2 ce soit, parce que sinon, on ne voudrait pas  
3 risquer un nouveau réamendement de la stratégie  
4 d'acquisition. Alors, j'aimerais vous entendre là-  
5 dessus.

6 Maître Sigouin-Plasse, j'aurais également  
7 besoin de savoir dans quel ordre de priorités je  
8 dois inscrire les déterminations de la Régie  
9 également sur les possibles contraventions par  
10 votre entreprise aux articles 53, 72 et 81 de la  
11 loi. Ça me semble important d'y répondre. Ça peut  
12 être fait en parallèle, mais j'aurais besoin  
13 d'indications de votre part, ainsi que de celles  
14 des intervenants sur la priorité à accorder à ces  
15 étapes-là au dossier.

16 En ce qui a trait à la question de la  
17 rétroactivité du tarif GNR, je vais vouloir vous  
18 entendre sur les principes de ce qui devrait nous  
19 guider en cette matière, particulièrement, après  
20 s'être rappelés les passages suivants des notes  
21 sténographiques du quatre (4) septembre deux mille  
22 dix-huit (2018). Alors, je m'excuse à l'avance de  
23 la longue citation. Ils seront à l'écran. Madame la  
24 greffière, auriez-vous la gentille de le mettre à  
25 la page 7 s'il-vous-plaît.

1 LA GREFFIÈRE :

2 7?

3 (9 h 10)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui. Mais je crois que c'est essentiel que soit mis  
6 de l'avant et discuté pour tous, disons que ça va  
7 être là.

8 Alors, il s'agit d'un échange. On va passer  
9 rapidement là, je vais en lire des bouts, mais ça  
10 va nous remettre dans le contexte. Alors, il s'agit  
11 d'un échange entre maître Sigouin-Plasse et moi-  
12 même, lors de l'audience du quatre (4) septembre, à  
13 la page 7, vers la ligne 12, on dit :

14 Soit que nous[...]

15 Alors, évidemment, la Régie disait... Bien, on  
16 cherchait une méthode procédurale. Alors, on  
17 disait... Et là, c'est après les deux points :

18 Soit que nous ne savons pas encore

19 quel type de tarif sera retenu par la

20 Régie[...]

21 Vous vous souviendrez que dans la décision D-2018-  
22 052, on avait énuméré quelques options possibles.

23 Alors :

24 [...] à la suite du dossier du premier  
25 examen du tarif, et il nous semblait

1                   peut-être plus efficient de procéder  
2                   immédiatement au tarif. Et si la Régie  
3                   devait retenir entièrement la position  
4                   d'Énergir, et là je vais... je le mets  
5                   entre parenthèses, d'un gaz de réseaux  
6                   GNR, alors nous pourrions procéder  
7                   ensuite à l'examen du TRG.

8                   Si vous pouviez la mettre à la page 32, s'il vous  
9                   plaît Madame la greffière.

10                   On a une discussion suite à cette question.  
11                   Alors, à la page 32, j'indique à maître Sigouin-  
12                   Plasse... Et là, je n'ai pas la ligne, je m'en  
13                   excuse. Vers la ligne 10 ou à peu près, je disais :  
14                   Oui, mais la question c'est dans  
15                   l'ordre.

16                   C'est dans l'ordre ou dans que ordre.

17                   Est-ce qu'on ne met pas la charrue  
18                   devant les boeufs en étudiant -  
19                   excusez l'expression - en étudiant le  
20                   TRG ou l'établissement d'un TRG avant  
21                   d'établir un tarif par lequel les  
22                   coûts d'achat du GNR vont être  
23                   repassés aux clients.

24                   Alors, maître Sigouin-Plasse me dit :

25                   Bien, écoutez, je vais en reparler

1                                   avec mes clientes et je vous  
2                                   reviendrai en réplique.

3           C'est l'essentiel de son passage qui a suivi.

4                                   Alors, comme vous pouvez le constater, la  
5           Régie offrait, maître Sigouin-Plasse, à votre  
6           entreprise, la possibilité d'étudier rapidement le  
7           tarif qui devrait s'appliquer à la vente de GNR  
8           avant de passer à l'examen de la méthode par  
9           laquelle vous souhaitiez l'acquérir.

10                                  Alors, vous consultez vos clientes et vous  
11           revenez en réplique, et c'est vers la page 151,  
12           Madame la greffière, vers la ligne 12. Et là, c'est  
13           maître Sigouin-Plasse qui nous dit :

14                                  Oui. C'est toujours de sages  
15           discussions que j'ai avec mes  
16           clientes. Discussion qui m'amène à  
17           vous faire une précision sur le  
18           dernier échange. Quand vous me dites  
19           « donc, est-ce que c'est lié? Est-ce  
20           que sans TRG, je n'ai pas besoin  
21           d'option tarifaire ou vice et versa? »

22           Vous me dites:

23                                  Oui. Oui, c'est lié, là elle est liée.  
24           Parce qu'il faut comprendre que le  
25           TRG, c'est quoi essentiellement? C'est

1 de l'achat de gaz naturel renouvelable  
2 avec une prime, ce qui nous permet de  
3 se détacher du coût du gaz de réseau.  
4 Essentiellement, la formule actuelle,  
5 c'est l'équivalent du coût du gaz de  
6 réseau, donc, nous permettre de  
7 dégager une prime pour acheter un peu  
8 plus cher.

9 Nous sommes rendus à la page 152 :

10 Et il nous faut un traitement  
11 tarifaire pour cette prime-là. Donc,  
12 sans TRG, bien évidemment, le tarif  
13 GNR devient plus ou moins pertinent.  
14 Il nous faut un tarif, ce qu'on a jugé  
15 être un tarif volontaire dédié au GNR,  
16 pour nous permettre de récupérer la  
17 prime. Alors, pour nous, l'un et  
18 l'autre sont intimement liés. Alors,  
19 c'était pas clairement de mes  
20 représentations initiales, j'espère  
21 que c'est clair cette fois-ci, que le  
22 véhicule tarifaire va nécessairement  
23 nous permettre de récupérer cette  
24 prime-là qui découlerait de  
25 l'application du tarif de rachat

1                                   garanti.

2           Alors, on continue la conversation et je dis :

3                                   Alors, la question qui se pose, c'est  
4                                   si jamais la Régie devait dire « le  
5                                   TRG, c'est pas applicable parce que,  
6                                   écoutez, la loi, par exemple, ne  
7                                   prévoit pas qu'on favorise les sites  
8                                   de production de GNR. » Est-ce que  
9                                   vous abandonnez le reste de la  
10                                  demande?

11           Et là, on a une discussion sur la poule et l'oeuf.

12           Et ce que vous me répondez, à la ligne 22 de la  
13           page 153, c'est :

14                                  Mais, je peux vous dire que c'est lié  
15                                  et je pense qu'on ne peut pas scinder  
16                                  l'examen de ces deux questions-là dans  
17                                  les circonstances et qu'il est  
18                                  préférable d'entreprendre, donc  
19                                  conséquemment la preuve, l'examen de  
20                                  la preuve sur les deux volets.

21           Vous voyez pourquoi je vous ramène sur cette  
22           situation. C'est parce que la Régie vous a  
23           spécifiquement offert la possibilité d'étudier le  
24           tarif applicable et de le faire approuver. Et selon  
25           ce que vous clientes vous ont expliqué et que vous

1 nous avez réexpliqué par la suite, c'était qu'un  
2 tarif GNR était inutile s'il n'y avait pas de TRG.  
3 Alors, aujourd'hui, vous demandez un tarif  
4 rétroactif. Évidemment, je vais vouloir vous  
5 entendre sur cette question-là.

6 Enfin, un dernier message du commanditaire,  
7 l'audience n'est pas à huis clos. La raison pour  
8 laquelle la Régie n'a pas fait d'audience à huis  
9 clos, c'est parce que la Régie a agréé avec la  
10 position d'Énergir sur le fait de ne pas accorder  
11 d'entente de confidentialité à Summitt et GCP.

12 (9 h 15)

13 Évidemment, si on fait une audience à huis  
14 clos, ça veut dire que je devrais demander à  
15 Summitt, aux représentants de Summitt et de GCP, de  
16 sortir de la salle d'audience. Et on pensait que ce  
17 n'était pas adéquat. On ne savait pas évidemment  
18 quelle portion de l'audience serait dédiée à des  
19 éléments confidentiels ou non. Alors l'audience  
20 n'est pas à huis clos. Certains éléments sont  
21 confidentiels : le nom des fournisseurs, le prix  
22 des ententes, les volumes des ententes, la durée  
23 des ententes et la liste des clients. On va vous  
24 demander et on va faire particulièrement attention  
25 nous-mêmes, compte tenu de l'historique, des

1 questions qu'on va vous poser et évidemment des  
2 réponses qu'on va vous demander de répondre.

3 Si jamais la mise en garde générale, si  
4 jamais vous êtes inconfortable à pouvoir répondre  
5 clairement, de vive voix, vous pourrez faire  
6 l'engagement par écrit sous pli confidentiel, si  
7 jamais les données... il n'y avait pas de façon de  
8 répondre de façon publique avec les informations.

9 Alors là-dessus, ça termine mon mot  
10 d'ouverture et on va pouvoir passer, Maître  
11 Sigouin-Plasse peut-être, à la première partie de  
12 l'audience, qui est la planification des étapes  
13 supplémentaires... subséquentes du dossier.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Oui. Alors bonjour, Madame la Présidente, Hugo  
16 Sigouin-Plasse pour Énergir S.E.C. Madame la  
17 Régisseuse Gagnon, Monsieur le Régisseur Roy,  
18 bonjour. Bonjour au personnel technique de la  
19 Régie. Il me fait effectivement plaisir d'être  
20 présent aujourd'hui pour discuter de cette mesure  
21 qu'on qualifie de provisoire, qui a été déposée -  
22 effectivement, Madame la Présidente, je peux  
23 répondre d'emblée à une des questions que vous avez  
24 dirigée à mon attention - donc qui a été déposée,  
25 tel que libellé, à la requête B-128 en vertu des

1 articles 34 et 52. Et j'indique et j'amende  
2 verbalement la requête pour qu'on puisse y voir  
3 apparaître dans l'en-tête l'article 48, qui est  
4 effectivement la disposition qui donne le pouvoir à  
5 la Régie de fixer les tarifs, dont notamment les  
6 tarifs de fournitures.

7 Alors voilà qui est corrigé. Merci, Madame  
8 la Présidente, pour votre... et les gens de la  
9 Régie, pour la vigilance que vous avez.

10 Maintenant vous avez soulevé, Madame la  
11 Présidente, plusieurs questions. Vous nous avez  
12 dirigés et porté à notre attention des éléments  
13 effectivement qui ont été discutés au fil des mois  
14 dans ce dossier-là. Je vais essayer du mieux que je  
15 peux avec l'aide de mes collègues qui sont ici  
16 présents d'y répondre. Ce sont des questions qui  
17 sont toutes, évidemment, légitimes et qu'on se doit  
18 de répondre, ça va de soi.

19 Peut-être d'emblée concernant le  
20 déroulement des audiences. Évidemment, on a cru, on  
21 a vu votre intention d'ouvrir les audiences sur le  
22 déroulement du dossier suite à cette audience du  
23 seize (16) et dix-sept (17) juillet. Nous avons  
24 annoncé dans la lettre du dix (10) juillet qui  
25 décrit cette... donc, la lettre B-40... plutôt...

1           oui, B-123, les différents éléments qu'on voyait  
2           pour la suite. Nous avons annoncé de courtes  
3           présentations, en fait on indiquait que nous  
4           désirions que les témoins vous fassent part à haut  
5           niveau des prochaines étapes.

6                       Alors si vous me permettez, avant d'amorcer  
7           ça, parce que c'était annoncé sous forme de  
8           représentations dans les lettres procédurales, mais  
9           on croit important que le message ou que les  
10          informations viennent d'abord des témoins pour vous  
11          expliquer la suite des choses sur certains  
12          éléments. Et je compléterai par des représentations  
13          là-dessus. On pourra suspendre le témoignage des  
14          quatre intéressés pour ensuite de ça, entendre  
15          l'ensemble des représentations pour la suite du  
16          dossier et on reviendra avec les témoins sur le  
17          tarif provisoire à proprement parler et on verra,  
18          je l'espère... Et peut-être que ça va nécessiter,  
19          je vous soumettrai, après cette discussion-là sur  
20          les prochaines étapes, un ajournement, Madame la  
21          Présidente, pour que je puisse parler à mes témoins  
22          sur les éléments que vous avez soulevés. O.K. Je  
23          pense que pour éviter du va-et-vient, là, pour  
24          qu'on ait un discours cohérent, pour qu'on puisse  
25          avancer, on l'espère, que j'aie une courte

1 discussion avec ceux-là.

2 Alors si vous me permettez, d'abord ça  
3 implique une assermentation des témoins, Madame la  
4 Greffière.

5  
6 PREUVE D'ÉNERGIR - Demande de fixation provisoire  
7 du tarifs GNR (suite)

8

9

10 L'AN DEUX MILLE DIX-NEUF (2019), ce seizième (16e)  
11 jour du mois de juillet, ONT COMPARU :

12

13 CATHERINE SIMARD, chef de service à la tarification  
14 chez Énergir, ayant une place d'affaires au 1717,  
15 rue du Havre, Montréal (Québec);

16

17 CAROLINE DALLAIRE, directrice adjointe -  
18 Réglementation et tarification chez Énergir, ayant  
19 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
20 Montréal (Québec);

21

22 MATHIEU JOHNSON, directeur adjoint - Stratégie et  
23 développement des gaz renouvelables chez Énergir,  
24 ayant une place d'affaire au 1717, rue du Havre,  
25 Montréal (Québec);

1 MARTIN IMBLEAU, vice-président principal chez  
2 Énergir, ayant une place d'affaire au 1717, rue du  
3 Havre, Montréal (Québec);

4  
5 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
6 solennelle, déposent et disent :

7  
8 INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Q. [1] Merci, Madame la Greffière. Alors pour chacun  
10 d'entre vous, quelques petites questions  
11 d'intendance pour... pour la suite de votre  
12 témoignage. Essentiellement les témoins, Madame la  
13 présidente, sont ici pour discuter de la demande de  
14 fixation provisoire du tarif GNR. Cette demande 128  
15 est supportée par deux pièces spécifiques. En fait,  
16 la pièce B-126, qui est la Gaz Métro 1, Document 8,  
17 ainsi que la pièce qui constitue essentiellement la  
18 présentation de ce jour, qui sera... qui est versée  
19 sous la cote B-132, Gaz Métro 1, Document 10. Alors  
20 pour chacun d'entre vous, je vais vous demander si  
21 ces deux pièces constituent, aux fins de l'audience  
22 d'aujourd'hui, le support écrit à votre témoignage  
23 oral dans le cadre de l'audience. Alors, Madame  
24 Simard?

25

1 Mme CATHERINE SIMARD :

2 R. Oui.

3 Q. **[2]** Madame Dallaire?

4 Mme CAROLINE DALLAIRE :

5 R. Oui.

6 Q. **[3]** Monsieur Johnson?

7 M. MATHIEU JOHNSON :

8 R. Oui.

9 Q. **[4]** Monsieur Imbleau?

10 M. MARTIN IMBLEAU :

11 R. Oui.

12 Q. **[5]** Merci. Alors les documents sont versés  
13 officiellement en preuve au dossier aux fins des  
14 discussions que nous auront. Alors, Madame la  
15 Présidente, je laisse donc je crois madame Dallaire  
16 vous parler des prochaines étapes. Je présume qu'il  
17 pourra y avoir des questions qui seront dirigées  
18 concernant ces prochaines étapes-là par... en fait  
19 formulées par les intervenants et la Régie, le cas  
20 échéant. Et je pourrai compléter par des  
21 représentations brèves à cet égard-là. C'est ce que  
22 je vous suggère de faire.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Hum, hum.

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Q. [6] Merci. À vous la parole, Madame Dallaire.

3 Mme CAROLINE DALLAIRE :

4 R. Merci. Alors bonjour, très contente d'être avec  
5 vous aujourd'hui. Avant de vous parler de notre  
6 proposition sur la planification du dossier, je  
7 vais prendre quelques instants peut-être pour vous  
8 faire une petite mise en contexte sur les éléments  
9 qui nous ont amenés jusqu'à vous aujourd'hui et  
10 comment les prochaines étapes ont été fixées. Alors  
11 je vais demander l'aide de ma collègue. Merci  
12 beaucoup.

13 Alors juillet deux mille dix-sept (2017),  
14 Énergir a déposé sa première preuve, qu'on va  
15 appeler par la suite la preuve initiale, sur les  
16 mesures relatives à l'achat et à la vente de GNR.  
17 Suite au dépôt de cette preuve-là, plusieurs choses  
18 se sont passées sans que le traitement du dossier  
19 sur le fond n'ait été fait.

20 Alors il y a eu la signature de contrat  
21 avec différents producteurs. On a une demande de  
22 plus en plus nombreuse de la part de nos clients  
23 pour consommer du GNR. D'ailleurs, on a commencé à  
24 facturer certains de nos clients pour des unités de  
25 GNR.

1                   Il y a eu quatre jours d'audience déjà,  
2 vous en avez parlé en ouverture, donc deux jours en  
3 septembre deux mille dix-huit (2018), deux jours en  
4 mai deux mille dix-neuf (2019) sur... donc, des  
5 audiences préalables à l'examen du dossier. Et dans  
6 la foulée de ces audiences-là, des ajouts ont été  
7 faits à la preuve et des projets de plaidoirie ont  
8 été déposés.

9                   Avril deux mille dix-neuf (2019), étape  
10 très importante, modification au cadre  
11 réglementaire suite à l'édiction du règlement  
12 concernant la quantité de GNR à être livrée par un  
13 distributeur. Et juillet deux mille dix-neuf  
14 (2019)... juin, pardon, deux mille dix-neuf (2019),  
15 sept (7) juin, audience surprise, je pense que je  
16 peux me permettre de la qualifier de « surprise »,  
17 nous avons tous été surpris, moi la première, par  
18 cette audience-là, où on a demandé l'approbation  
19 des caractéristiques d'un contrat de GNR. Donc, la  
20 Régie a rendu sa décision séance tenante lors de  
21 l'audience et elle a autorisé les caractéristiques  
22 du contrat et la signature du contrat. Catherine,  
23 est-ce que tu peux te reculer un petit peu? Merci  
24 beaucoup. Pour que je vois l'écran, merci. Et donc,  
25 approuve la signature du contrat et elle nous a dit

1 également que les molécules de GNR achetées  
2 devaient être vendues aux clients intéressés en  
3 fonction des tarifs déjà autorisés et applicables  
4 au moment de la vente. Donc, le seul tarif de  
5 fourniture actuellement existant est le gaz de  
6 réseau, le service de fourniture du Distributeur.  
7 Donc, on comprend que ces unités-là devaient être  
8 vendues au prix du gaz de réseau.

9 La Régie a également demandé la création  
10 d'un compte de frais reportés pour capter l'écart  
11 entre le coût d'achat prévu au contrat et celui  
12 fixé par la formule d'établissement du prix de  
13 Saint-Hyacinthe par la décision D-2015-107.

14 Donc, plusieurs choses se sont passées. Je  
15 vous avoue que nous aussi on a cheminé, on a  
16 évolué, donc une chose est sûre - et là je vais  
17 passer à la diapo suivante - pour nous, la vente  
18 sous forme d'achat volontaire demeure la  
19 solution... la meilleure solution actuellement.  
20 Elle permet de répondre aux besoins exprimés par  
21 notre clientèle et elle permet aussi d'éviter que  
22 des coûts soient comptabilisés dans un CFR, et donc  
23 de minimiser les impacts potentiels de  
24 l'application du règlement pour notre clientèle  
25 qui, elle, ne souhaiterait peut-être pas en

1 consommer du GNR.

2 (9 h 25)

3 Par contre, on a entendu les préoccupations  
4 de la Régie à l'effet que du GNR était vendu à des  
5 clients, alors qu'un tel tarif n'existe pas.  
6 D'ailleurs, je peux vous dire que suite à  
7 l'audience du sept (7) juin, le mot d'ordre, à  
8 l'interne, a été de ne pas signer de nouveaux  
9 contrats avec les clients, donc un moratoire là-  
10 dessus jusqu'à ce que la Régie se prononce sur un  
11 tarif provisoire ou autre.

12 Donc, étant donné que plusieurs mois  
13 peuvent encore s'écouler avant d'avoir une décision  
14 finale sur l'ensemble du dossier, étant donné que  
15 des clients ont déjà manifesté leur intérêt à  
16 l'endroit du GNR et que des ententes ont été  
17 conclues avec ces clients-là - d'ailleurs, certains  
18 nous ont même dit qu'ils quitteraient le gaz  
19 naturel s'ils n'avaient pas accès au GNR - étant  
20 donné que les clients ont de la difficulté à  
21 contracter eux-mêmes directement auprès des  
22 producteurs pour consommer du GNR, et étant donné  
23 qu'il faut agir dès maintenant pour pouvoir  
24 respecter la première cible fixée par le règlement,  
25 qui est de un pour cent (1 %) dès deux mille vingt,

1 deux mille vingt-et-un (2020-2021), on demande à la  
2 Régie d'approuver la mise en place d'un tarif  
3 provisoire. Donc, première étape.

4 Et là, je vous amène à notre planification  
5 plus complète, donc, qu'on a divisée entre A, B et  
6 C. Donc A, c'est la mise en place d'un tarif  
7 provisoire. On a mis « immédiat » entre  
8 parenthèses, mais on comprend que c'est dès que la  
9 Régie, donc, pourra rendre une décision sur les  
10 audiences d'aujourd'hui.

11 D'ici là, en fait, d'ici au traitement de  
12 la phase B, dont je vais vous parler à l'instant,  
13 si jamais des opportunités se présentaient pour  
14 contracter du GNR auprès de producteurs, on  
15 viendrait voir la Régie à la pièce à chaque fois  
16 pour faire approuver la signature du contrat.  
17 Donc, ça m'amène à l'étape B. Août deux mille dix-  
18 neuf (2019), on souhaite déposer une preuve  
19 complémentaire. Cette preuve-là, elle va présenter  
20 le retrait du tarif de rachat garanti. Donc, cet  
21 élément-là serait enlevé de la preuve et remplacé  
22 par une stratégie d'achat pour permettre  
23 d'atteindre la première cible de un pour cent (1 %)  
24 fixée par le règlement.

25 Donc, on demanderait à la Régie de

1 permettre à Énergir de signer des contrats de GNR  
2 jusqu'à concurrence de un pour cent (1 %), ce qui  
3 représente environ soixante millions (60 M) de  
4 mètres cubes.

5 On demanderait également l'approbation de  
6 critères à respecter à l'intérieur de ce un pour  
7 cent (1 %)-là. Et si jamais un contrat se  
8 présentait et faisait en sorte que le seuil du un  
9 pour cent (1 %) n'était plus respecté, ou que les  
10 critères qu'on se serait fixés ensemble n'étaient  
11 pas respectés, alors on reviendrait à chaque fois  
12 devant la Régie pour faire approuver le dit  
13 contrat.

14 La preuve présenterait également... Ferait  
15 la démonstration que ces unités de GNR-là achetées  
16 pourront être écoulées sans problème aux clients  
17 qui souhaitent en consommer, donc sous forme  
18 d'achat volontaire, sans qu'il y ait création  
19 d'unités invendues ou de coût échoué. Donc, on  
20 ferait la démonstration dans la preuve, à la phase  
21 B.

22 Suite aux étapes A et B, en fait, ce qu'on  
23 vous suggère, c'est qu'il y ait un processus  
24 réglementaire avec demande de renseignement de la  
25 part des intervenants, audience, preuve et

1        décision, sur les éléments déjà présents au  
2        dossier, donc la stratégie d'achat de un pour cent  
3        (1 %) et le tarif GNR, parce que les clients  
4        auront... Pas les clients, pardon, mais les  
5        intervenants n'auront pas eu encore la chance de  
6        poser... De faire des demandes de renseignement.  
7        Alors, ils pourraient le faire à cette étape-là,  
8        pour lever, suite à ça, le caractère provisoire du  
9        tarif. Et donc, on aurait, avec les étapes A et B,  
10       je pense qu'il faut pour, à court terme, aller de  
11       l'avant avec l'achat et la vente de GNR. Par  
12       contre, le dossier ne serait pas final à ce moment-  
13       là.

14                    Automne deux mille dix-neuf (2019), ça  
15       m'amène à l'étape C, dépôt d'une preuve plus  
16       complète où là, on discuterait vraiment, on  
17       présenterait notre stratégie plus globale pour  
18       atteindre le cinq pour cent (5 %) fixé par le  
19       règlement en deux mille vingt-cinq (2025). Et c'est  
20       dans cette preuve-là où on pourrait discuter de  
21       comment on fait pour vraiment établir le prix  
22       marché, la valeur du GNR. On discuterait également  
23       du traitement des unités invendues, qu'est-ce qu'on  
24       fait si jamais tout n'est pas vendu en achat  
25       volontaire. Et pourrait également s'en suivre une

1 stratégie tarifaire pour réduire l'impact possible  
2 pour notre clientèle.

3 Donc, on parle de stratégie tarifaire. Ça  
4 peut aussi être une stratégie commerciale, donc  
5 comment on fait pour être capable d'écouler le plus  
6 possible ces unités-là. Et s'en suivrait après,  
7 bon, encore une fois, le processus de demande de  
8 renseignement, audience et autres, pour en arriver  
9 à une décision finale sur le dossier.

10 Donc, je pense que on peut... On convient  
11 tous que ce n'est pas un dossier facile. Ce n'est  
12 pas un dossier facile, ni pour la Régie, ni pour  
13 les intervenants, et pour Énergir non plus, je peux  
14 vous le dire. J'espère que c'est... Je sais que ce  
15 n'est pas toujours facile de nous suivre dans cette  
16 grande aventure-là, mais j'espère qu'avec ça, c'est  
17 un peu plus clair, déjà. alors, on est disponible  
18 pour répondre à vos questions.

19 (9 H 50)

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Alors, comme annoncé, Madame la Présidente, je vous  
22 suggère peut-être s'il y a des questions  
23 spécifiques sur ce que madame Dallaire a dit de  
24 poser ces questions-là. Moi, je pourrai y revenir  
25 avec des représentations, je vais capter dans ces

1 représentations-là des éléments, notamment des  
2 passages de la discussion que nous avons eue le  
3 quatre (4) septembre deux mille dix-huit (2018),  
4 ramasser mes idées, je vais pouvoir vous faire des  
5 représentations à cet égard-là. Madame Dallaire  
6 vient d'en faire, a abordé certains éléments que je  
7 pourrai reprendre lors des représentations, mais  
8 les témoins sont là. Madame Dallaire est disponible  
9 pour répondre aux questions.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Juste avant, quand vous dites qu'elle est  
12 disponible, j'imagine que c'est pour les  
13 intervenants et la Régie ou seulement pour la Régie  
14 que vous aviez l'intention...

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Bien, écoutez, c'est votre tribunal, alors, c'est  
17 votre tribunal, moi, je pense que peut-être que des  
18 intervenants qui seraient intéressés à poser des  
19 questions, je ne m'y objecterais pas, évidemment.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci. Alors, j'avais l'ACIG et SÉ-AQLPA-GIRAM, je  
22 vois maître... maître Sicard, je m'excuse, maître  
23 Sicard qui fait un signe, je vois maître Turmel  
24 également, alors, ce que je pense, c'est qu'on va y  
25 aller... je vais faire un appel en ordre

1 alphabétique et si vous avez des questions à madame  
2 Dallaire, vous pourrez les poser. Et, oui, Maître  
3 Sicard, pour une fois, vous êtes l'ACEF de Québec,  
4 alors, vous commencez.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

6 Q. [7] Bonjour. Alors, Hélène Sicard pour l'ACEF de  
7 Québec. Vos étapes A, B, C... D'abord, ce document,  
8 vous allez le déposer sur le site, on va pouvoir  
9 le...

10 R. La présentation?

11 Q. Oui, parce qu'il n'y est pas pour le moment. O.K.  
12 Stratégie...

13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14 Je me permets...

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Oui. Ah! Bon.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Bon point d'intendance, excusez-nous, il y a des  
19 copies papier, alors, je vais en faire la  
20 distribution immédiatement.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Merci.

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Parfait. Pour la formation. Désolé, c'est la  
25 première fois qu'on fait ça, être en audience à la

1 Régie.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Je vois là qu'entre... Est-ce que je peux avancer  
4 ou j'attends que ça soit distribué?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 On va juste attendre deux minutes, que maître  
7 Sigouin-Plasse revienne. Merci. Merci. Alors, je  
8 vous rappelle que c'est la cote B-0132 pour ceux  
9 qui souhaitent le noter.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Q. **[8]** Expliquez, votre étape B, c'est : « Stratégie  
12 d'achat et fixation du tarif », qui serait le tarif  
13 applicable au GNR, j'ai bien compris?

14 R. Pour un pour cent (1 %). En fait, dans la preuve  
15 serait présentée toute la stratégie d'achat, le  
16 tarif, lui, est déjà dans la preuve initiale.

17 Q. **[9]** O.K. Mais c'est de traiter de tout ça pour  
18 avoir une décision...

19 R. Absolument.

20 Q. **[10]** ... en même temps sur ces deux éléments.  
21 Maintenant, vous nous mettez C : « Stratégie  
22 globale, unités invendues », en C donc par après.  
23 Qu'est-ce que vous faites du fait que bien que ce  
24 soit un pour cent (1 %) selon le décret jusqu'à  
25 deux mille vingt-trois (2023), si vous avez des

1 quantités invendues par rapport au un pour cent  
2 (1 %) que vous devez acquérir à partir de deux  
3 mille vingt (2020)? Allez-vous en traiter dans  
4 l'étape B ou allez-vous nous donner des garanties  
5 comme quoi tout le un pour cent (1 %) sera revendu  
6 à des preneurs de GNR? Vous voyez ça comment là  
7 ce... C'est parce qu'attendre en C pour traiter de  
8 ce qui serait invendu, je me pose des questions sur  
9 la pertinence de ça.

10 R. En fait, on est convaincu, comme je le disais,  
11 qu'on va pouvoir écouler ces unités-là, ce sera  
12 présenté en B, la preuve sera faite, mais si  
13 jamais, si jamais des unités se retrouvaient  
14 invendues, et ce sera mentionné dans la preuve en  
15 B, on demanderait la création d'un compte de frais  
16 reportés pour comptabiliser les coûts de ces  
17 unités-là invendues et la disposition serait  
18 traitée en C.

19 Q. **[11]** Et vous voyez quoi comme délai? C'est parce  
20 que moi, j'arrive, je suis nouvelle dans le dossier  
21 puis c'est quand même un dossier qui, pour toutes  
22 sortes de raisons, je ne blâme personne, traîne  
23 depuis deux mille dix-sept (2017), mais entre B et  
24 C, vous voyez quoi comme délai? Parce que je vois  
25 que vous voyez... vous voulez que B soit traitée

1 finalement à l'automne et C, ça va à quand?

2 (09 h 05)

3 R. Notre souhait c'est de déposer, donc, la preuve  
4 complète à l'automne deux mille dix-neuf (2019) et  
5 là, je n'ai malheureusement pas les... Ce n'est pas  
6 moi qui fixe le calendrier par la suite, mais dès  
7 que possible. Donc, en espérant que le dossier  
8 puisse aller de l'avant rapidement.

9 Q. **[12]** Est-ce que je dois comprendre que quand vous  
10 mettez à C « Automne deux mille dix-neuf (2019) »,  
11 c'est le moment où vous pourriez déposer cette  
12 preuve-là?

13 R. Absolument.

14 Q. **[13]** Et vous ne voyez pas d'avantages à faire B et  
15 C en même temps?

16 R. En fait, je vous dirais, dans un monde idéal, tout  
17 serait déjà fait, mais là ce qu'on voit c'est qu'il  
18 y a des opportunités d'achats dès maintenant, des  
19 opportunités de ventes dès maintenant. On veut  
20 aller de l'avant. Il y a un règlement. Donc, pour  
21 nous, le un pour cent (1 %), c'est pratiquement  
22 rien. Ça s'écoule très vite. On a des clients qui  
23 en veulent tout de suite. Donc, ça nous permet  
24 d'aller de l'avant rapidement, de faire une  
25 première étape et la suite du dossier qui lui

1           pourrait prendre plus de temps, à ce moment-là,  
2           pourra être traité dans un temps 2. Donc,  
3           l'avantage qu'on voit, c'est le fait qu'on va  
4           pouvoir agir avec plus de diligence.

5       Q. **[14]** Êtes-vous en mesure de me dire aujourd'hui la  
6           demande en GNR des clients qui veulent acheter du  
7           GNR totalise quel pourcentage? Est-ce que c'est  
8           plus qu'un pour cent (1 %) ou moins qu'un pour cent  
9           (1 %) ?

10      R. Bonjour. Mathieu Johnson. Ce qu'on peut vous dire à  
11           l'heure actuelle, c'est que dans la preuve, volet  
12           B, donc, il sera fait la démonstration que le seuil  
13           du un pour cent (1 %), la demande sera suffisante  
14           pour l'écouler sans aucun problème et dans la  
15           preuve C, donc, on vous reviendra avec une méthode  
16           plus détaillée sur la demande et quelle est  
17           effectivement la demande pour le GNR.

18      Q. **[15]** O.K. Je vous remercie. Ça complète mes  
19           questions pour tout de suite. Merci.

20      LA PRÉSIDENTE :

21           Merci, Maître Sicard. Alors, ça va être au tour de  
22           l'Association des consommateurs industriels de gaz.  
23           Maître Hamelin, avez-vous des questions?

24      CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

25           Bonjour, Madame la présidente, Madame, Monsieur les

1 régisseurs. Paule Hamelin pour l'ACIG.

2 Q. **[16]** Alors, juste une question en suivi de la  
3 question qui vous était posée par ma collègue, au  
4 niveau de la présentation aujourd'hui et de ce que  
5 vous venez de dire. Vous avez mentionné, donc,  
6 qu'au niveau de l'étape B, « Stratégie d'achat  
7 court » terme permettant d'atteindre la première  
8 cible d'un pour cent (1 %), je comprends de votre  
9 réponse, parce qu'août deux mille dix-neuf (2019),  
10 c'est à nos portes, c'est là, vous êtes en mesure  
11 dès maintenant de nous dire qu'il y a assez de  
12 demandes volontaires pour respecter la première  
13 cible du un pour cent (1 %) ?

14 Me MATHIEU JOHNSON :

15 R. Oui et on compte faire la démonstration lors des  
16 audiences et lors du dépôt de la preuve au moment B  
17 que les volumes seront écoulés.

18 Q. **[17]** D'accord. Et au niveau des inventaires  
19 invendus pour ce qui est du un pour cent (1 %),  
20 est-ce que vous considérez qu'il va y en avoir ?

21 R. Selon les informations qu'on a à l'heure actuelle,  
22 non.

23 Q. **[18]** D'accord. Merci. Ça complète mes questions.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci. Maître Turmel pour la FCEI ?

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Q. **[19]** Bonjour. André Turmel pour la FCEI. Peut-être  
3 juste simplement deux questions. On vient de parler  
4 de la demande, mais qu'en est-il quant à l'offre?  
5 Vous pouvez peut-être nous rappeler, vous l'avez  
6 dit, mais en ce moment, combien il y a de  
7 producteurs sous contrat avec vous? Un? Cinq? Un  
8 ordre de grandeur?

9 M. MATHIEU JOHNSON :

10 R. Ordre de grandeur. Quatre producteurs.

11 Q. **[20]** Quatre. Des actuels et des potentiels? L'idée  
12 c'est de savoir est-ce que l'offre de production,  
13 elle est de manière croissante? Est-ce qu'il y a,  
14 je ne dirai pas une liquidité, mais est-ce que vous  
15 voyez sur le marché des quantités aussi aller en  
16 croissance?

17 R. Notre objectif, en B, ça va être de déposer  
18 justement les contrats, puis un peu de donner une  
19 perspective, donc, tant aux intervenants qu'à la  
20 Régie sur l'évolution, les contrats potentiels  
21 qu'on pourrait signer dans le futur et comment on  
22 va atteindre cette première cible d'un pour cent  
23 (1 %) là et ça sera démontré aussi dans le bloc C  
24 aussi comment on vise à se rendre à ce cinq pour  
25 cent (5 %).

1 (9 h 40)

2 Q. **[21]** D'accord. Puis en terminant, justement, sur le  
3 Bloc C, vous mentionnez, automne deux mille dix-  
4 neuf (2019), vous voulez établir la stratégie  
5 d'achat pour l'atteinte de la cible de cinq pour  
6 cent (5 %).

7 Donc, l'objectif, c'est d'obtenir une  
8 décision de la Régie, j'imagine, au début de  
9 l'hiver deux mille vingt (2020), qui va couvrir le  
10 terme de la durée jusqu'au cinq pour cent (5 %),  
11 qui est deux mille vingt-quatre (2024), vingt-trois  
12 (2023). C'est ça?

13 R. Deux mille vingt-cinq (2025).

14 Q. **[22]** Deux mille vingt-cinq (2025). Donc, ça serait  
15 de couvrir la période jusqu'en deux mille vingt-  
16 cinq (2025) pour qu'entre guillemets, vous ayez,  
17 d'une certaine manière « les coudées franches »  
18 pour cette période?

19 R. C'est bien ça. C'est juste.

20 Q. **[23]** O.K. Je vous remercie.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 Si vous me le permettez, Madame la présidente,  
23 juste un élément d'information sur une question que  
24 mon confrère a posée quant aux contrats signés en  
25 achat, donc en approvisionnement en GNR, juste

1 rappeler qu'il y a eu un engagement qui a été  
2 souscrit suite à l'audience du huit (8) mai. Et là,  
3 je réfère à la pièce B... l'engagement numéro 1.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui.

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Alors, il y a des informations, évidemment, en date  
8 du huit (8) juin... du huit (8) mai, pardon, il y a  
9 eu des représentations. On s'est vu, comme madame  
10 Dallaire l'a indiqué, on s'est vu, par surprise, le  
11 sept (7) juin, mais il y a des informations là-  
12 dessus. Mon confrère, c'est déposé sous pli  
13 confidentiel, mais comme mon confrère... je crois  
14 qu'il y a des engagements de confidentialité qui  
15 ont été souscrits, il pourra accéder à  
16 l'information complémentaire. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci. Et juste un petit mot pour rappeler, on est  
19 là sur la planification. Alors, je comprends que  
20 certaines informations du dossier peuvent être  
21 requises, mais on ne fera pas l'audience de la  
22 Phase B tout de suite. Alors, juste revenir plus  
23 sur les... pour aider à la planification. Maître  
24 Paquet, pas de question?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Gertler n'est pas là. Maître Sicard, elle a  
3 probablement tout posé ses questions en même temps  
4 pour le ROEE. Maître Neuman, je ne le vois pas.  
5 Maître Dolman, avez-vous des questions? Pas de  
6 question. Et Maître Fortin, avez-vous des  
7 questions? Pas de question. Maître Bellemare... Oh!  
8 Maître Neuman, vous avez été... Vous êtes sauvé par  
9 la cloche, avez-vous des questions? Alors, je ne  
10 sais pas si vous étiez... Maître Neuman...

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Bonjour.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Comme je le mentionnais, je ne sais pas si vous  
15 étiez là, les questions sont plus sur la  
16 planification plutôt que...

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Oui, oui... Non, non, je me suis...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Parfait.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Je me suis juste absenté pour... en tout cas...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui, c'est bon.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 ... une urgence.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Excellent.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Oui.

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Q. **[24]** D'abord, quand on parle du un pour cent (1 %),  
9 donc c'est un pour cent (1 %) en vertu du décret,  
10 donc c'est un pour cent (1 %) ... Ce que le décret  
11 indique c'est que... le règlement, pardon, c'est  
12 qu'il doit y avoir des livraisons dans la franchise  
13 qui correspond... en GNF, qui correspondent à un  
14 pour cent (1 %) de la moyenne des livraisons autres  
15 que du GNR, qui existent dans la franchise. Donc,  
16 ces livraisons comprennent à la fois ce que vous  
17 livrez et ce que des clients peuvent eux-mêmes  
18 acquérir comme GNR.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Alors, ce qu'on demande c'est d'interpréter un  
21 règlement à la base là.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Oui...

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Ça, j'ai peut-être une difficulté avec ça puis je

1 reviens à votre commentaire d'ouverture, Madame la  
2 présidente.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Oui.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Il va y avoir un détail, une démonstration, une  
7 preuve annoncés pour très prochainement.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 O.K. D'accord, mais je... D'accord, mais en tout  
10 cas...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Juste planification, Maître Neuman.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Ce que je visais... Bon, O.K., bon...

15 Q. [25] À la page 2 de votre présentation

16 d'aujourd'hui, vous mentionnez qu'il y a eu, en  
17 juin deux mille dix-neuf (2019), une approbation  
18 des caractéristiques d'un contrat de GNR, mais que  
19 votre demande concernant le prix de vente à des  
20 clients volontaires n'a pas été approuvée, qu'une  
21 autre structure a été énoncée dans la décision.

22 Est-ce que ce contrat a finalement été signé?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. C'est notre intention, il reste quelques détails à  
25 finaliser...

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

2 R. ... pour pouvoir aller de l'avant.

3 Q. **[27]** D'accord.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 « Planification », Maître Neuman,

6 « planification ».

7 (9 h 45)

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Q. **[28]** O.K. Au niveau de la planification, à la page  
10 4 de votre présentation, à l'item B, vous  
11 indiquez : « Demande d'approbation des critères à  
12 respecter à l'intérieur de ce un pour cent (1 %). »  
13 Que voulez-vous dire par cela?

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Je vous donne un exemple, mais ce sera discuté plus  
16 longuement dans la preuve. Je me permets de vous  
17 donner un exemple. Donc, par exemple, on va fixer  
18 un prix moyen de GNR à ne pas dépasser pour la  
19 vente à nos clients. Donc, c'est le genre de  
20 critères qui pourrait être mis en place. Mais ces  
21 critères-là seront détaillés dans la preuve, en  
22 phase B.

23 Q. **[29]** D'accord. Bon, ça termine mes questions sur  
24 cet aspect. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Neuman. Maître Bellemare?

3 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

4 Q. [30] Alexandre Bellemare, pour la Régie. J'aurais  
5 une question de clarification concernant la mise en  
6 contexte, à la page 3. Lorsqu'Énergir indique :

7 Les clients ont de la difficulté à  
8 s'approvisionner en GNR directement  
9 auprès des producteurs

10 savez-vous si les clients ont également cette  
11 difficulté à s'approvisionner en GNR auprès des  
12 courtiers?

13 M. MATHIEU JOHNSON :

14 R. Oui, c'est un son de cloche qu'on a de la part des  
15 clients également, que l'offre de GNR auprès des  
16 courtiers est inexistante, ou en tout cas, c'est  
17 difficile d'avoir des garanties ou des volumes en  
18 GNR.

19 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

20 Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Bellemare. Les questions que j'ai  
23 abordée - et ça serait peut-être à maître Sigouin-  
24 Plasse de les faire, là - mais vous, dans le mot  
25 d'ouverture, on avait abordé la question,

1 évidemment, des questions d'ordre juridique que la  
2 Régie avait posées dans sa décision D-2019-031. Je  
3 ne connais pas ce que vous voulez faire au mois  
4 d'août. Je ne vous le demanderai pas non plus. Mais  
5 est-ce que vous avez besoin des réponses de la  
6 Régie, pour procéder à l'étape B?

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Si vous permettez, Madame la Présidente, là-dessus,  
9 ce que j'allais vous suggérer en représentation,  
10 c'est qu'on vous revienne avec une lettre, à très  
11 brève échéance, mais le temps que je m'assure que  
12 je me rappelle la portée et la profondeur de ces  
13 questions-là, et de m'assurer que, effectivement,  
14 je ne commets par d'impair en y répondant  
15 rapidement.

16 Mais c'est une question, effectivement, qui  
17 encore une fois est légitime, parce qu'il y a des  
18 questions qui sont en suspend qui méritent peut-  
19 être, dans le contexte nouveau de cette nouvelle  
20 segmentation-là de la procédure, d'être répondues  
21 ou non. Alors, on va peut-être vous faire des  
22 représentations à l'effet que certaines questions  
23 sont sans objet, compte tenu de ce que nous  
24 entrevoyons comme déroulement pour la suite des  
25 choses. Alors, je vous suggère d'y répondre par

1 écrit.

2 Très rapidement, on est ici aujourd'hui et  
3 demain... Il faut s'habituer au nouveau mobilier.  
4 Alors jeudi, je pourrais vous revenir avec un écrit  
5 là-dessus.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait, je vous remercie. Madame Dallaire, dans le  
8 même ordre, et peut-être que vous devriez ajouter  
9 ça, mais je ne sais pas... Lorsque vous avez soumis  
10 votre demande, le trente (30) mai, concernant un  
11 contrat particulier, ce contrat-là ne permettait  
12 pas, comme on l'avait indiqué dans notre lettre de  
13 juin, je pense que c'était du dix-sept (17) ou du  
14 dix-huit (18) juin, ne répondait pas soit à la D-  
15 2015-107, la décision D-2015-107, ou évidemment aux  
16 autres caractéristiques. Est-ce que vous allez...  
17 Est-ce que vous comptez aborder ça dans votre  
18 preuve de la section B, ou la section C? Qu'est-ce  
19 qu'on fait avec ces contrats-là? Parce que là, je  
20 comprends que vous venez avec des contrats à la  
21 pièce dans votre section B. Il y a des contrats qui  
22 ne répondent, pour l'instant, ni à l'une, ni à  
23 l'autre des caractéristiques qu'on a approuvées  
24 pour le GNR. Est-ce que vous comptez venir avec ces  
25 caractéristiques-là, ou des caractéristiques pour

1 les contrats dans la phase B, ou vous voulez  
2 vraiment à la pièce, faire une preuve à la pièce à  
3 chaque fois?

4 Je veux juste savoir dans quelle place vous  
5 entendez venir avec des caractéristiques, parce que  
6 c'est un petit peu, là, la question de maître  
7 Neuman. Les critères, là... Est-ce que ça fait  
8 partie des critères que vous entendiez soumettre?

9 (9 h 50)

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. On est... juste pour s'assurer qu'on comprend bien  
12 votre question, vous parlez des contrats passés,  
13 donc des... Est-ce que vous parlez des quatre  
14 contrats déjà...

15 Q. **[31]** Je vais m'exprimer plus clairement et j'espère  
16 correctement. Pour l'instant, la Régie a indiqué  
17 des caractéristiques d'acquisition de gaz pour le  
18 gaz naturel conventionnel et pour du GNR produit au  
19 Québec. On a pas émis de caractéristiques pour du  
20 GNR produit à l'extérieur... pour l'acquisition de  
21 GNR produit à l'extérieur de la province. Et si on  
22 veut fixer des critères même pour respecter à  
23 l'intérieur de ce un pour cent (1 %) là, je n'ai  
24 rien pour comparer ou pour dire « oui » rapidement  
25 à un contrat qui est pour du GNR produit à

1 l'extérieur de la province. Est-ce que vous allez  
2 nous fournir des critères qui permettraient d'avoir  
3 une base comparative sur laquelle je pourrais... on  
4 pourrait fixer ces caractéristiques-là pour du GNR  
5 produit à l'extérieur de la province?

6 R. Donc, oui. Le souhait dans la phase B c'est  
7 vraiment de présenter la valeur, un certain  
8 « benchmark » ou, le GNR, combien ça vaut au Québec  
9 et en Amérique du Nord. Donc, il y aura une section  
10 qui traitera de ça. Est-ce que ça répond à votre  
11 question?

12 Q. [32] Absolument. Merci.

13 R. Parfait.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Et si vous me permettez d'ajouter là-dessus, c'est  
16 aussi des signaux qu'on entend de votre part, puis  
17 on peut... je peux faire la représentation à  
18 l'effet qu'on capte ces besoins-là d'informations  
19 de la part de la Régie puis on s'assurera, soit  
20 dans la preuve et/ou dans les représentations qu'on  
21 vous fera sur ce point B là de répondre à ces  
22 préoccupations et à ce souhait-là de la part de la  
23 Régie autant que faire se peut.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous remercie.

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Alors, c'est comme une approche hybride témoin et  
3 représentations.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Mais, c'est correct parce que là on va arriver à  
6 la...

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Avec votre permission, maître Gertler m'a envoyé un  
9 courriel.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je pensais qu'il était en vacances. On va se faire  
12 chicaner.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

14 Alors, maître Gertler, on vous fait le message,  
15 vous devriez être en vacances, mais je vais poser  
16 votre question, avec votre permission. Avec votre  
17 permission, je vais poser sa question.

18 Q. **[33]** Est-ce que votre cible de un pour cent (1 %)   
19 peut être rencontrée sans qu'il y ait besoin  
20 d'approuver des nouveaux contrats de fournitures?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je ne veux pas être rabat-joie, mais là on rentre  
23 dans la phase B, on n'est pas dans...

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Je vais revenir avec sa question, parce qu'il y a

1 un complément, puis je vais garder la surprise à la  
2 deuxième étape d'aujourd'hui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est bon.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie beaucoup. Alors, je pense que ça  
9 va clore l'aspect preuve sur la planification et on  
10 va tomber sur l'aspect représentations.

11 REPRÉSENTATIONS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Et représentations qui se voudront être brèves,  
13 Madame la Présidente, puisque je pense que c'est  
14 assez bien énoncé les objectifs poursuivis par  
15 Énergir. À ça se couple ou se complète la pièce, en  
16 fait, qui est la lettre du dix (10) juillet, je la  
17 nommais d'entrée jeu en audience qui est la B-123  
18 où on donne aussi un peu de contexte sur ce que  
19 nous envisageons faire pour les prochaines étapes.

20 Alors, le premier élément que nous  
21 annonçons dans cette lettre-là, B-126... 128,  
22 pardon, la langue me fourche, c'est le retrait du  
23 tarif de rachat garanti. Ça, évidemment, c'est pas  
24 en soi quelque chose de très difficile à faire  
25 d'amender et de retirer une preuve ou la requête.

1 C'était annoncé d'ailleurs dans notre  
2 lettre du dix-sept (17) avril, la B-046, qui était  
3 la lettre que nous déposions au soutien de notre  
4 argumentation en vue des auditions des sept (7) et  
5 huit (8) mai prochains.

6 Alors, vous avez entendu ensuite madame  
7 Dallaire vous parler de l'étape B. Évidemment, pour  
8 ce qui est de l'étape A, on en parlera de manière  
9 plus étendue au courant de la journée d'aujourd'hui  
10 et de demain. C'est ça l'objectif de ces audiences-  
11 ci.

12 (9 h 55)

13 L'étape B, alors une preuve sera déposée.  
14 Mais, essentiellement, ce qui se dégage de ça,  
15 Madame la Présidente, c'est nous donner une  
16 manière, une possibilité d'agir à l'intérieur de ce  
17 dossier-là jusqu'à hauteur d'un seuil d'un pour  
18 cent (1 %) pour rencontrer la première... première  
19 échéance du un pour cent (1 %). Alors, on pense  
20 qu'avec cette preuve-là, qui sera déposée plus  
21 tard, on se permet, on se donne un outil nous  
22 permettant d'agir dans l'intérêt de tous.  
23 Évidemment, on fera la démonstration, on plaidera  
24 plus en détail là-dessus, à l'effet que ce qu'on  
25 vous suggérera nous permettra d'atteindre ces

1 seuils, ce premier seuil-là prévu au règlement,  
2 mais essentiellement c'est sous la... sous le  
3 prisme de l'efficience réglementaire, je vous  
4 soumets ça, qu'on vous suggère de segmenter comme  
5 ça les façons de faire pour ce dossier-ci.

6 Et là, ce qui est important de retenir  
7 c'est que suite à ce dépôt d'août deux mille  
8 dix-neuf (2019), il va y avoir... on vous suggère  
9 qu'il y a la tenue d'un processus réglementaire  
10 normal puis qui implique notamment l'occasion pour  
11 les intervenants. Il y a déjà quelques questions  
12 qui ont été posées aujourd'hui, on a dû ramener ça  
13 dans un contexte procédural mais c'est des  
14 questions qui sont légitimes, les intervenants, on  
15 doit leur donner l'occasion de poser des questions  
16 sur ce qui sera éventuellement déposé en preuve.

17 Donc, tenue d'un processus réglementaire,  
18 demande de renseignements, preuve des intervenants  
19 pour qu'ils se prononcent sur ces éléments-là qui  
20 sont annoncés à l'étape B et éventuellement une  
21 audience pour mener à quelque part et c'est ce que  
22 nous vous indiquions dans notre lettre du dix (10)  
23 juillet, à une décision à quelque part au cours de  
24 l'automne, une décision finale sur cette stratégie  
25 d'audiences... pas de stratégie d'audiences,

1 pardon, stratégie d'achat pour ce premier un pour  
2 cent-là (1 %) mais aussi pour lever, et là, je fais  
3 un petit peu le pas avec ce qu'on va représenter  
4 aujourd'hui ou demain, tout dépendant de la vitesse  
5 à laquelle les choses iront, mais le calendrier  
6 d'audiences nous dira que ça sera demain matin,  
7 mais aussi pour lever la nature provisoire du tarif  
8 GNR que vous pourriez, j'espère, approuver à  
9 l'issue de ces audiences-là d'aujourd'hui et de  
10 demain.

11 Alors, un processus réglementaire dûment  
12 déployé suite à ce dépôt-là de l'étape B, et  
13 ensuite de ça, d'ici la fin de l'année, une preuve  
14 relative aux autres éléments qui n'auraient pas été  
15 abordés autrement et un processus réglementaire,  
16 encore une fois, qui permettra à tous d'être  
17 entendus et pour la tenue d'une audience éventuelle  
18 pour compléter ce dossier-là dans des délais que  
19 nous espérons tous... enfin, je vais plaider pour  
20 nous là, les plus rapprochés possible mais tout en  
21 respectant, évidemment, ça va de soi, les règles  
22 d'« audi alteram partem », que tout le monde soit  
23 entendu sur cette question fondamentale et  
24 importante qui est la desserte de notre clientèle  
25 en gaz naturel renouvelable.

1                   Alors, c'est une approche qui, oui, on a  
2 dû... on a dû se... s'adapter, Madame la  
3 Présidente, puis là-dessus, je fais le pont avec  
4 les discussions que nous avons eues le quatre (4)  
5 septembre dernier.

6                   Évidemment, c'est toujours... c'est  
7 toujours, pas malaisant parce que ça fait partie du  
8 travail de se faire citer. J'ai même lu rapidement  
9 que j'ai fait état de la poule et du boeuf plutôt  
10 que de l'oeuf alors... alors dans cette  
11 discussion-là que nous avons ensemble le quatre  
12 (4) septembre deux mille dix-huit (2018).

13                   Oui, Madame la Présidente, il y a eu des  
14 discussions quant à la segmentation, la  
15 présentation de ce dossier-là, mais il y avait un  
16 contexte particulier en septembre deux mille  
17 dix-huit (2018). D'abord, en septembre deux mille  
18 dix-huit (2018), nous n'avions pas un règlement en  
19 vigueur, un règlement concernant la quantité de gaz  
20 naturel renouvelable devant être livrée par les  
21 distributeurs.

22                   Ensuite, depuis, il y a une approche qui a  
23 été adoptée par Énergir de faire approuver à la  
24 pièce. Est-ce que ça sera différent pour l'avenir  
25 comme il est entendu à l'étape B mais on a fait

1 approuver certains contrats d'approvisionnement.  
2 Alors, quand on... quand on se fait poser la  
3 question en septembre deux mille dix-huit (2018),  
4 bien, on se retrouve dans une... dans une  
5 situation, si on se replace dans le temps, où ce ne  
6 sont pas tous ces contrats-là qui étaient  
7 approuvés. Évidemment, on avait Saint-Hyacinthe  
8 dans le portrait mais là depuis, on se présente  
9 devant vous dans un contexte où on a des échanges  
10 quant à la nécessité ou pas de faire approuver les  
11 contrats d'approvisionnement mais la réalité, comme  
12 annoncée, c'est qu'on vous demande dorénavant,  
13 sujet à ce qui sera dit sur l'étape B, de faire  
14 approuver les contrats d'approvisionnement à la  
15 pièce.

16 Donc, ça change le portrait, ça change la  
17 dynamique, et surtout, il faut prendre en  
18 considération que le quatre (4) septembre deux  
19 mille dix-huit (2018), on se rappellera pour  
20 mémoire puis très brièvement, on est passé sur cet  
21 échange-là, bon, vous ne l'avez pas cité puis c'est  
22 correct, je me rappelle très bien qu'on se  
23 présentait en audience en septembre deux mille  
24 dix-huit (2018) avec l'impression qu'il y avait une  
25 question de recevabilité qui était posée par la

1 Régie. Alors, on s'était préparé à cette  
2 audience-là dans cette perspective-là et mes  
3 confrères, s'ils font des représentations en ce  
4 sens-là, ils pourront me corriger mais j'ai  
5 l'impression qu'il y avait beaucoup de gens qui se  
6 présentaient, à la lumière des questions qui  
7 avaient été posées, pour discuter de recevabilité.  
8 On s'était préparé comme ça.

9 (10 h 00)

10 Est-ce que, suite à ces échanges-là, oui,  
11 on a consulté nos clients, oui, on est allés... on  
12 a répondu à vos questions en disant : non, le TRG  
13 et le tarif GNR c'est lié, il faut y aller de front  
14 dans l'examen de ces deux questions-là. La réalité  
15 a changé depuis peut-être et on vous exposera les  
16 raisons pour lesquelles il nous faut maintenant un  
17 tarif provisoire immédiatement. Pourquoi on est  
18 plus à l'aise avec peut-être un détachement de  
19 quelques mois à peine de la stratégie d'achat de  
20 GNR, mais parce qu'aujourd'hui on vous fait des  
21 demandes d'approbation à la pièce. Ça, c'est  
22 beaucoup un contexte qui a changé depuis septembre  
23 deux mille dix-huit (2018). Mais il y a réellement  
24 et véritablement un contexte particulier à cette  
25 audience-là, où on s'était préparé à discuter de

1 recevabilité.

2 Alors ceci dit, Madame la Présidente, je ne  
3 veux pas expliquer les représentations qui ont été  
4 faites de ma part à l'époque. Je vis avec ces  
5 représentations-là. Je pense néanmoins, malgré ces  
6 représentations-là parfois boiteuses de la poule et  
7 du boeuf, qu'on a des outils réglementaires et  
8 tarifaires efficaces qu'on vous propose pour la  
9 fixation provisoire « rétroactive », entre  
10 guillemets. Je dis entre guillemets parce que...  
11 puis là, je devance mes représentations parce que  
12 c'est... ça concerne qu'un nombre très limité de  
13 clients, cette rétroactivité-là, alors c'est un  
14 outil qu'on va pouvoir mettre en place de manière  
15 immédiate à l'étape A, indépendamment de ce qui a  
16 pu être représenté en septembre deux mille quatre  
17 (2004). Ou je comprends et je reconnais deux  
18 mille... septembre deux mille... le quatre (4)  
19 septembre deux mille dix-huit (2018). Je ne nie pas  
20 ce qui a été dit. Je ne nie pas non plus  
21 l'invitation qui a été faite par la Régie de  
22 regarder un tarif à l'époque, mais les réponses  
23 qu'on a données à cette segmentation-là proposée à  
24 l'époque par la Régie, bien on a réagi sur... à  
25 froid, si je pourrais dire, et maintenant... je ne

1       peux pas déconstruire ce qui a été fait ou  
2       représenté dans le passé, mais j'ai une réalité  
3       immédiate avec laquelle je dois composer  
4       maintenant. Et c'est pour ça qu'on a une  
5       proposition de tarif provisoire, d'application  
6       rétroactive limitée.

7               Alors c'est ce qu'on vous propose de faire  
8       pour les prochaines étapes du dossier. Évidemment,  
9       la Régie, c'est vous qui établissez les  
10       calendriers, c'est vous qui déterminez le  
11       déroulement d'un dossier. On a des vœux à faire  
12       valoir là-dessus et ça, c'est un vœu. Ça, c'est  
13       une... c'est un souhait qu'on vous... qu'on vous  
14       propose. Il a été fait état de dépôt initial en  
15       juillet deux mille dix-sept (2017) pour la demande  
16       initiale. Il y a différentes raisons qui justifient  
17       le fait qu'on s'en parle aujourd'hui. Des raisons  
18       qui appartiennent à Énergir, des raisons qui  
19       appartiennent à d'autres, mais c'est une réalité à  
20       laquelle on doit répondre aujourd'hui, qui est le  
21       respect du règlement concernant les quantités de  
22       GNR devant être livrées au Québec.

23               Alors là-dessus, je vous... je vous laisse  
24       sur ces représentations-là sur... à l'égard du  
25       déroulement du dossier. Je suis disponible pour

1 répondre à des questions, si bien évidemment il  
2 devait y en avoir.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître Sigouin-Plasse. Maître Hamelin, avez-  
5 vous des représentations? Vous aviez annoncé pour  
6 quelques minutes de représentations sur la  
7 planification des étapes.

8 REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN :

9 Alors rebonjour, Paule Hamelin pour l'ACIG.  
10 Quelques commentaires très brefs. Essentiellement,  
11 au niveau des étapes proposées, pour l'instant on  
12 n'a pas de commentaires spécifiques à formuler,  
13 compte tenu que la Régie nous a donné jusqu'au  
14 vingt-cinq (25) juillet pour... mais d'emblée, là,  
15 on n'a pas de... de commentaires spécifiques à  
16 faire valoir. Naturellement, on n'a pas vu la  
17 preuve et mon collègue vous a indiqué qu'il allait  
18 vous écrire au sujet des questions  
19 juridictionnelles, alors c'est également sous  
20 réserve de ça, mais à la base je pense qu'il n'y a  
21 pas de problématique avec les étapes proposées.

22 J'aurais peut-être un commentaire à faire  
23 ou une suggestion à mon confrère pour ce qui est de  
24 l'étape A. Les éléments de preuve qui ont déjà été  
25 répondus aujourd'hui, si on pouvait les verser

1 directement dans le dossier du... de la question  
2 provisoire, bien ça éviterait peut-être certaines  
3 questions à nouveau au panel. Pour des questions  
4 d'efficience, je suggère qu'on verse ces  
5 informations-là au dossier provisoire. Je vous  
6 remercie.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie. Maître Neuman, avez-vous des  
9 représentations à faire? Vous aviez annoncé  
10 quelques minutes.

11 (10 h 05)

12 REPRÉSENTATIONS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui, alors Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA-GIRAM.  
14 D'abord, bonjour Madame la Présidente, madame,  
15 monsieur les régisseurs. Bonjour, mesdames,  
16 messieurs. D'abord, je tiens à préciser puisqu'en  
17 réponse à une question de madame la présidente,  
18 tout à l'heure, que non seulement je suis bien au  
19 courant qu'on traitait de la planification, mais  
20 c'est nous-mêmes qui l'avions demandée dans les  
21 représentations sur la planification de l'audience  
22 et on est content, justement, de pouvoir traiter de  
23 ces questions au début.

24 Bon, sous réserve des précisions qu'on  
25 pourrait apporter le vingt-cinq (25) juillet,

1       telles que la Régie l'a autorisé à tous les  
2       intervenants, il nous semble qu'il pourrait être  
3       plus pratique, plus pragmatique, et mieux en lien  
4       avec l'allégement réglementaire que de fusionner  
5       les étapes B et C, c'est-à-dire que dès l'étape B  
6       qui pourrait être logée au mois d'août deux mille  
7       dix-neuf (2019), qu'on traite de la stratégie  
8       d'achat visant à combler l'ensemble des trois  
9       cibles aux trois dates prévues par le règlement du  
10      gouvernement.

11               Les raisons sont les suivantes : D'une  
12      part, tel que c'est structuré dans la proposition  
13      d'Énergir, il nous semble qu'on répéterait un peu  
14      les mêmes choses à l'étape C, c'est-à-dire qu'on  
15      reparlerait de la stratégie des approvisionnements  
16      disponibles au Québec, de ceux qui seraient  
17      disponibles à l'étranger. Qu'on traiterait  
18      également de la disponibilité ou non de clients  
19      acheteurs volontaires. Même dans l'étape B, on  
20      traitera de la possibilité que les clients  
21      acheteurs volontaires ne soient pas au rendez-vous  
22      parce que même si Énergir prévoit qu'ils seront au  
23      rendez-vous, il faut gérer le risque qu'ils ne le  
24      soient pas et qu'ils ne le soient pas durant toute  
25      la période correspondant au contrat

1 d'approvisionnement. Le contrat  
2 d'approvisionnement... Ceux qui seront conclus le  
3 seront pour une certaine durée, on verra de combien  
4 d'années. Et il faudra gérer la possibilité que des  
5 clients... Soit des clients acheteurs volontaires,  
6 soit n'achètent pas pour la totalité de la durée  
7 correspondante, soit achètent mais une possibilité  
8 qu'il y ait un risque qu'ils se retirent pour  
9 différentes raisons. Donc, la stratégie de  
10 traitement des unités invendues devra  
11 nécessairement être abordée aussi à l'étape B même  
12 si Énergir a bon espoir que le risque est faible,  
13 le risque n'est pas nul.

14 Par ailleurs, il y a des éléments que nous  
15 avons mentionnés dans notre lettre qui est déjà au  
16 dossier qui est la C-SÉ-AQLPA-GIRAM-0021, à savoir  
17 qu'il y a différents projets municipaux selon le  
18 programme qui porte le nom charmant de PTMOBC. Et  
19 les subventions pour ces fournisseurs de biométhane  
20 expirent bientôt, elles ont été reportées à  
21 différentes dates. Dans notre lettre, nous  
22 indiquons les dates qui étaient connues au moment  
23 de la lettre, qui étaient le trente (30) septembre  
24 deux mille dix-neuf (2019) pour qu'une municipalité  
25 loge un avant-projet. Trente et un (31) décembre

1 deux mille dix-neuf (2019), pour qu'elle loge un  
2 projet, et trente et un (31) décembre deux mille  
3 vingt-deux (2022) pour l'entrée en service des  
4 projets municipaux. Donc, il peut y avoir une  
5 certaine urgence si on ne veut pas risquer de  
6 perdre ces fournisseurs, que le processus  
7 réglementaire soit un petit peu plus rapide de  
8 manière à ce que ces fournisseurs municipaux  
9 sachent s'ils ont un acheteur à un prix qui les  
10 satisfasse ou non, relativement tout.

11 Et par ailleurs, nous avons, dans une autre  
12 pièce, qui était, je pense C-SÉ-AQLPA-GIRAM-0020,  
13 qui était notre argumentation, à l'époque, au mois  
14 d'avril. Nous avons déposé un tableau estimant ce  
15 à quoi correspondent les mètres cubes des trois  
16 cibles, un pour cent (1 %), deux pour cent (2 %) et  
17 cinq pour cent (5 %) du gouvernement. C'était un  
18 estimé avec les informations qu'on avait et les  
19 prévisions pour les années futures.

20 Donc, les volumes sont importants et donc,  
21 il peut y avoir, un certain... un avantage à  
22 procéder plus rapidement dans ce dossier. Donc, dès  
23 août deux mille dix-neuf (2019), il nous semble  
24 qu'Énergir pourrait être en mesure de fournir cette  
25 stratégie pour couvrir non seulement le très court

1 terme, mais un petit peu plus moyen terme, qui nous  
2 rendrait jusqu'aux cibles de un pour cent (1 %),  
3 deux pour cent (2 %) et cinq pour cent (5 %) du  
4 gouvernement. Ça fait que je vous remercie.

5 (10 h 00)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Maître Neuman. Maître Sigouin-Plasse est-ce  
8 que je peux vous offrir de faire votre réplique le  
9 vingt-neuf (29) juillet ou est-ce qu'il y a une  
10 autre date ou est-ce que vous voulez faire une  
11 réplique là et le vingt-neuf (29) juillet, suite  
12 aux écrits, parce qu'on comprend que vous risquez  
13 d'avoir des représentations supplémentaires le  
14 vingt-quatre (24) ou le vingt-cinq (25). En fait,  
15 le vingt-cinq (25) juillet que j'avais mentionné.  
16 Donc, le vingt-cinq (25) juillet.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Le vingt-cinq (25) juillet hein?

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Les répliques, en fait, les commentaires des  
21 intervenants sur la planification seraient jusqu'au  
22 vingt-cinq (25) juillet...

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Oui, oui. Pour permettre à maître Gertler...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Qui est un jeudi.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Vous auriez le lundi vingt-neuf (29). Si c'est trop  
7 court, laissez-le moi savoir.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Non. Ça va. Ça me donne un beau week-end.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Si vous préférez tant...

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 On aime ça le droit réglementaire, donc, on y  
14 consacre tout le temps nécessaire. Non. Ça va,  
15 Madame.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K. Alors, ça va finir la portion planification  
18 des prochaines étapes et avec ça, Maître Sigouin-  
19 Plasse, ça commence l'audience sur le tarif GNR  
20 provisoire.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 Oui. Tout à fait et puis je pense que la suggestion  
23 de ma consœur, maître Hamelin, pour l'ACIG  
24 concernant le fait de verser en preuve pour la  
25 portion tarif provisoire que nous abordons

1 maintenant est une bonne suggestion. Ça peut éviter  
2 des redites et qu'on pose à nouveau des questions  
3 de même nature et je n'ai pas de difficultés en  
4 fonction de ce qui a été dit que ça soit versé  
5 officiellement pour la portion tarif provisoire.  
6 Voilà qui est dit.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Maître Sigouin-Plasse, je m'excuse de vous arrêter.  
9 On me fait remarquer que ça serait peut-être le  
10 temps pour une pause de profiter naturellement de  
11 la scission des sujets pour faire une pause.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Parfait.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Vous avez mentionné tantôt que vous aimeriez une  
16 pause pour en plus discuter avec vos clients.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Non, ce n'est pas nécessaire. Je veux dire, le  
19 temps... J'ai fait les représentations en lien avec  
20 ce qui s'est dit le quatre (4) septembre deux mille  
21 dix-huit (2018). À moins que par mon regard, je  
22 sois ou je capte un besoin de me parler plus  
23 amplement, j'ai dit ce que j'avais à dire.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 O.K.

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Et puis, voilà.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors, est-ce qu'on reprend à dix heures trente  
5 (10 h 30) à ce moment-là, avec le début de la  
6 preuve sur le tarif GNR provisoire?

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Parfait.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Dix heures trente (10 h 30). Merci.

11 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

12

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 (10 h 30)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Rebonjour. Maître Sigouin-Plasse.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Bonjour. La pause m'a permis d'avoir une discussion  
19 avec des collègues de travail qui m'ont rappelé que  
20 la semaine prochaine, j'étais en vacances, et,  
21 écoutez, moi, les vacances, c'est pas les vacances  
22 de maître Gertler, je serai en vacances. Donc, si  
23 vous me permettez, sur la réplique écrite, on  
24 s'était... très rapidement, on avait convenu du  
25 vingt-neuf (29) juillet, alors, dans les

1           circonstances, si vous m'accordiez une journée de  
2           plus, au trente (30) juillet, ça serait fort  
3           apprécié.

4           LA PRÉSIDENTE :

5           Sans problème.

6           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7           Bon. Merci à tous. Puis quant aux questions  
8           relativement à la priorité à accorder aux questions  
9           de conformité ou juridictionnelles, on disait :  
10          « Bon, écoutez, on va vous répondre à ça, est-ce  
11          que c'est requis ou pas de déposer ou de discuter  
12          ou... » D'avoir une décision, excusez-moi,  
13          là-dessus compte tenu de ce qui est avancé ou ce  
14          qui est attendu aux étapes précédentes. Pour  
15          l'étape B, j'ai dit : « On va vous écrire là-dessus  
16          jeudi. » Maintenant, puis peut-être que ma consoeur  
17          voudra faire des représentations à cet égard-là, je  
18          comprends que certains... Enfin, je peux peut-être  
19          vous laisser faire ces représentations-là, Maître  
20          Hamelin, comme ça, ça sera la bonne personne qui  
21          fera les représentations, mais il y aura  
22          peut-être... il y a peut-être un enjeu de  
23          séquencement que je comprends, honnêtement qui est  
24          légitime, alors, je laisse la parole à ma consoeur.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Juste avant que maître Hamelin commence, les  
3 questions, les trois questions juridiques...

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... évidemment, les réponses et les réponses  
8 également quant au sujet des articles 53, 72 et  
9 81...

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 ... c'est juste parce que nous, de notre côté,  
14 évidemment, il faut se pencher sur ces questions-là  
15 et ça demande... ça requiert du temps...

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Oui.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 ... aussi, alors, évidemment, il y a plusieurs  
20 enjeux à regarder. Alors, c'est notre préoccupation  
21 également de pouvoir répondre dans les meilleurs  
22 temps possibles à Énergir mais s'il y a beaucoup de  
23 réponses à faire, ça demande beaucoup de temps et  
24 donc...

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui, oui, tout à fait.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Alors, ça va être... C'est pour ça aussi qu'on vous  
5 demande de nous...

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Non, c'est pour ça que je m'étais engagé, j'avais  
8 réagi à froid en vous disant : « Pas plus tard que  
9 jeudi, vous aurez une réponse à cet égard-là »,  
10 mais ma consoeur et moi avons eu une brève  
11 discussion à cet égard-là que je laisse ma consoeur  
12 préciser.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Hamelin.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Alors, à nouveau, Paule Hamelin. J'ai juste  
17 mentionné durant la pause à mon confrère que ce qui  
18 va être difficile pour l'intervenante que je  
19 représente c'est de pouvoir soumettre des  
20 commentaires, disons, pour le vingt-cinq (25)  
21 juillet sur la question juridictionnelle avant  
22 d'avoir vu la preuve. Alors, est-ce qu'il y aura  
23 encore des questions juridictionnelles qui vont  
24 demeurer ou pas? C'est difficile, je ne peux pas...  
25 je ne peux pas répondre à... je ne pourrai pas

1           commenter les... Seul mon confrère connaît la  
2           preuve qui va être déposée, alors, je ne pourrai  
3           pas faire des commentaires sur : est-ce qu'il est à  
4           propos de répondre encore aux questions que vous  
5           avez soulevées sans avoir eu le bénéfice de lire la  
6           preuve?

7           LA PRÉSIDENTE :

8           Évidemment, la Régie est dans le même...

9           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10          Oui.

11          LA PRÉSIDENTE :

12          ... plan, c'est pour ça que l'a abordé ce matin.

13          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14          Tout à fait.

15          LA PRÉSIDENTE :

16          Si on a pas besoin de répondre puis...

17          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18          On va fixer ça.

19          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20          ... en fait, si les réponses deviennent  
21          académiques...

22          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23          Oui.

24          LA PRÉSIDENTE :

25          ... parce que vous allez avec des outils de marché

1 plutôt qu'avec une méthodologie économique avec des  
2 estimés, bien, évidemment, si on a pas besoin de  
3 travailler là-dessus c'est d'autant plus de temps  
4 qu'on peut vous consacrer sur d'autres étapes.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Tout à fait, et on le comprend. Puis ce que je vous  
7 propose de faire c'est : quand même, gardons  
8 l'échéance de jeudi pour qu'on vous signale ce que  
9 nous entrevoyons parce que, évidemment, ma consœur  
10 dit que je connais la preuve mais ça, écoutez,  
11 c'est pas moi qui la rédige là, mais... mais j'ai  
12 une petite idée. Alors, je vais consulter mes  
13 collègues pour... pour nous projeter dans le temps  
14 de manière suffisante pour pouvoir vous revenir  
15 avec quelque chose jeudi. Ma consœur pourra me  
16 lire à ce moment-là. Évidemment, ça demeure des  
17 représentations, la preuve, je comprends, qu'elle  
18 la verra plus tard. Les intervenants pourront à ce  
19 moment-là faire des représentations par écrit le  
20 vingt-cinq (25), c'est ça, sous réserve de voir ce  
21 que la preuve dira effectivement. Je pense que  
22 c'est peut-être la meilleure... la manière la plus  
23 pragmatique d'agir.

24 Me PAUL HAMELIN :

25 Peut-être que la Régie pourra prévoir dans

1 l'échéancier au niveau du... après le dépôt de la  
2 preuve, peut-être que ça sera en même temps que les  
3 DDR, par exemple, je suggère ça, bien, s'il y a  
4 encore des questions juridictionnelles qui se  
5 posent à la lecture de la preuve, bien, on... ça  
6 pourrait être une requête en... T'sais, je ne le  
7 sais pas là, je... je lance l'idée mais ça pourrait  
8 peut-être être rajouté dans l'échéancier de l'étape  
9 B tout simplement.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui. Mais en fait, on va voir...

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Et la Régie aussi également en fait.

14 (10 h 35)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui, bien, évidemment. C'est parce que c'étaient  
17 des questions qu'on essaie depuis le début du  
18 dossier de voir qu'est-ce qui est plus pragmatique  
19 et efficient dans l'allocation des ressources ici,  
20 à la Régie.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 C'est l'été. On l'a tous vue, hein, cette  
23 publicité-là?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Il n'y a rien qui n'est pas arrivé, dans ce

1 dossier-ci. C'est incroyable. Alors, qu'est-ce que  
2 je disais? Ah, oui, les...

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Non, mais...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Entre les questions juridictionnelles et la pizza  
7 hawaïenne, là, il y a un monde. Oui, alors, les  
8 questions juridictionnelles, je m'excuse. Bien,  
9 évidemment, on va vous lire avec attention cette  
10 semaine.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Parfait.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Sur cette question-là. Et bien sûr, aux vues de la  
15 preuve qui sera déposée en août, bien, on pourra...  
16 On réajustera, s'il y a lieu...

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 D'accord.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 L'échéancier.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 Excellent. Alors, on ressort de tout ça avec une  
23 date au trente (30) juillet.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui.

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Pour la réplique écrite, et une lettre à venir ce  
3 jeudi, sur ces questions-là.

4 PREUVE D'ÉNERGIR SUR LE TARIF PROVISOIRE

5 Alors, Madame la Présidente, on est rendus  
6 à l'étape des tarifs provisoires. Donc, on peut  
7 continuer la présentation, donc je vais laisser  
8 sous le même serment de... Les témoins peuvent  
9 enchaîner avec cette preuve-là. Puis là, les  
10 témoins, aux fins de... Les notes sténographiques  
11 se trouvent à la page 5 de la présentation qui a  
12 été déposée ce matin.

13

14 CAROLINE DALLAIRE

15 CATHERINE SIMARD

16 MATHIEU JOHNSON

17 MARTIN IMBLEAU

18 (Sous le même serment)

19

20 INTERROGÉS PAR ME HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Alors, Madame Dallaire.

22 Mme CAROLINE DALLAIRE :

23 R. Oui, alors, sur un sujet beaucoup plus sérieux que  
24 la pizza hawaïenne, le tarif provisoire, si on  
25 regarde de façon plus spécifique de quoi il s'agit.

1 En fait, le tarif provisoire serait équivalent au  
2 tarif qui est présenté dans la preuve initiale, aux  
3 section 5.3, 5.4 et 5.5. Ce serait un nouveau tarif  
4 au service de fourniture du Distributeur. Le prix  
5 du GNR serait fixé annuellement à partir du coût  
6 moyen d'achat prévu pour les douze prochains mois  
7 et de l'écart de prix.

8 De façon plus précise, le coût moyen serait  
9 établi à partir du coût d'achat pour chaque  
10 producteur, fonctionnalisé à Dawn et l'écart de  
11 prix, lui, serait simplement la différence entre le  
12 coût d'achat réel du GNR et les revenus générés à  
13 parti du coût moyen d'achat fixé.

14 Les clients auraient le choix du  
15 pourcentage de consommation de GNR qu'ils  
16 souhaitent, sans limite minimale. Un préavis de  
17 soixante (60) jours devrait être donné pour entrer  
18 ou sortir du tarif, ou encore pour modifier le  
19 pourcentage de GNR, tout ça pour des besoins  
20 administratifs. Les unités consommées de GNR  
21 seraient exemptées du SPEDE, et les clients  
22 auraient le droit de combiner la consommation de  
23 GNR aux services du Distributeur et de gaz  
24 traditionnel sous forme d'achat direct. À noter que  
25 la combinaison inverse, soit la consommation de gaz

1 de réseau traditionnel et de GNR sous forme d'achat  
2 direct, elle, elle est déjà permise depuis deux  
3 mille dix-huit (2018).

4           Donc, c'est essentiellement ça, les  
5 composantes du tarif. Je vais prendre peut-être  
6 juste quelques instants pour vous parler des  
7 caractères provisoire et rétroactif du tarif. Je  
8 vais laisser le soin à mon procureur de plaider  
9 l'aspect juridique de la chose, mais moi, je vais  
10 vous parler un peu plus des aspects commerciaux.

11           Alors, tarif rétroactif, ce qu'on demande à  
12 la Régie d'approuver, ce sont les prix passés du  
13 GNR qui ont déjà été facturés à la clientèle. On  
14 parle de moins de dix (10) clients, en fait sept,  
15 pour être plus précis, sept clients. Ces clients-là  
16 ont été facturés selon le prix moyen d'achat, alors  
17 ce serait complètement transparent pour eux, si on  
18 y allait avec le tarif rétroactif. Et je fais juste  
19 rappeler que on a commencé à facturer les clients,  
20 mais que pour chaque entente, il y a une  
21 disposition qui indique que les factures émises  
22 avant la décision de la Régie seront ajustées si  
23 requis pour appliquer de manière rétroactive le  
24 prix du GNR approuvé. Et le tarif rétroactif, ce  
25 qu'il permet de faire, bien, c'est de garder

1 l'ensemble des autres clients indemnes. Donc, ça ne  
2 touche pas du tout les autres clients.

3 Voilà pour le caractère rétroactif. Si on  
4 regarde le tarif provisoire, je me répète un peu,  
5 je vous en ai parlé tantôt, mais je me permets de  
6 redire que ça permet de vendre dès maintenant les  
7 unités achetées aux clients intéressés. Alors, il y  
8 a certains de ces clients-là qui n'ont pas le choix  
9 de consommer du GNR. Ils sont acculés au pied du  
10 mur. Il faut qu'ils consomment du renouvelable.  
11 Pour d'autres, c'est des belles opportunités  
12 d'affaire. Ils voient une occasion de verdir leurs  
13 opérations.

14 Alors, le fait d'offrir un nouveau produit  
15 à notre clientèle, ça permet de sécuriser davantage  
16 de revenus de distribution, et ça, c'est à  
17 l'avantage de tout le monde, autant des clients qui  
18 veulent consommer du GNR que de ceux qui ne  
19 souhaitent pas en consommer.

20 (10 h 40)

21 Le tarif provisoire, c'est aussi un premier  
22 pas, on l'a dit, pour respecter le règlement qui  
23 est déjà en place. Et je répète qu'il n'y a aucun  
24 autre impact. Il n'y a pas d'impact, en fait, pour  
25 les autres clients, même à l'inverse, ça permet

1 d'éviter de commencer à comptabiliser des sommes  
2 dans un CFR dont la distribution serait traitée  
3 plus tard et qui pourrait affecter, à ce moment-là,  
4 l'ensemble des clients. Alors, voilà, je pense que  
5 c'est ce que je voulais dire là-dessus et je vais  
6 terminer.

7 Dans sa correspondance du douze (12)  
8 juillet, donc de vendredi dernier, la Régie nous a  
9 demandé de répondre à la demande de renseignement  
10 2, la question 3 en fait, de revenir sur les  
11 préoccupations, les enjeux soulevés par Summitt  
12 Energy, alors une petite diapo là-dessus. Deux  
13 points qui étaient soulevés par Summitt.

14 D'abord, le courtier mentionnait  
15 qu'actuellement, un client qui souhaite  
16 s'approvisionner auprès d'Énergir en gaz de réseaux  
17 doit d'abord mettre fin à son contrat, annuler son  
18 contrat donc à prix fixes, conformément aux  
19 conditions prévues. Et Summitt souhaite que le même  
20 traitement soit appliqué dans le cas du GNR. Peut-  
21 être juste mentionner que l'entente à laquelle  
22 SUMMIT fait références concerne le fournisseur et  
23 le client, et Énergir n'est pas impliqué dans cette  
24 entente-là. Ceci étant dit, on est tout à fait  
25 d'accord avec le courtier que le même traitement

1 devrait s'appliquer, que le client veuille  
2 consommer du gaz traditionnel ou du gaz naturel  
3 renouvelable.

4 Une autre préoccupation de Summitt qui  
5 mentionne que dans les conditions de services et  
6 tarifs, on ne parle que de gaz naturel à la  
7 définition sur les ententes de fournitures à prix  
8 fixe et à l'article 11.1.2.1, qui porte sur le prix  
9 de fourniture, alors que nous, dans notre preuve  
10 initiale, on propose d'ajuster certains articles et  
11 d'ajouter les termes « gaz naturel renouvelable ».  
12 Et Summitt mentionne que ça peut donner  
13 l'impression que seul le gaz naturel traditionnel  
14 peut faire l'objet d'une entente de fournitures à  
15 prix fixe.

16 Alors, je rassure le courtier, ce n'est pas  
17 du tout l'idée d'Énergir d'empêcher qu'il puisse y  
18 avoir des ententes de fournitures à prix fixe de  
19 gaz naturel renouvelable, bien au contraire. Et ce  
20 qu'on va faire, c'est qu'on va bien relire les  
21 conditions de service et tarif, s'assurer que rien  
22 n'est contraire à ce que je viens de dire. Et si on  
23 voit que certains articles devraient être ajustés,  
24 on pourra le mentionner dans la preuve qui sera  
25 déposée au mois d'août et à ce moment-là, on

1 ajustera les articles, le cas échéant. Donc, voilà  
2 l'essentiel de mes représentations. Merci.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Merci, Madame Dallaire. Alors, si vous me le  
5 permettez, Madame la présidente, quelques questions  
6 de suivis en lien avec ce qui vient d'être discuté  
7 par madame Dallaire.

8 Q. **[34]** Tout d'abord, en fait, la page...

9 Essentiellement, mes questions porteront sur le  
10 contenu de la page 6 de votre présentation...

11 Merci... sous la rubrique « Tarif provisoire ».

12 Vous commencez par indiquer :

13 Permet de vendre dès maintenant les  
14 unités achetées aux clients intéressés.

15 Vous avez évoqué, Madame Dallaire, le fait qu'il y  
16 a des clients qui veulent maintenant, compte tenu  
17 de certaines obligations... Puis là, je ne sais pas  
18 si c'est les termes exacts que vous avez employés,  
19 mais vous me corrigerez, j'en suis certain, il y a  
20 des obligations ou des engagements qui se sont  
21 donnés de consommer du GNR. Est-ce que... Ma  
22 question est la suivante, je ne sais pas si c'est à  
23 vous ou un autre membre du panel, est-ce qu'il y a  
24 des clients qui, à défaut de pouvoir consommer du  
25 GNR, questionnent ou pourraient remettre en

1 question leur consommation de gaz naturel?

2 M. MATHIEU JOHNSON :

3 R. Je vais répondre à cette question-là. Donc, la  
4 réponse est : Oui, c'est déjà une situation qui  
5 s'est produite. À défaut de pouvoir offrir du gaz  
6 naturel renouvelable, il y a certains clients qui  
7 ont réduit leur consommation en gaz naturel  
8 conventionnel.

9 Q. [35] Merci. Est-ce qu'il y a, toujours avec cette  
10 puce-là, de permettre de vendre dès maintenant les  
11 unités achetées aux clients intéressés, est-ce que  
12 je comprends qu'outre les sept clients auxquels  
13 madame Dallaire a fait référence en discutant du  
14 volet rétroactif, est-ce qu'on est capable  
15 d'évaluer donc la quantité de clients qui se sont  
16 déclarés intéressés aujourd'hui, donc en date de ce  
17 jour, à consommer du GNR?

18 R. Donc, il y a déjà sept clients, donc comme vous  
19 l'avez mentionné, qui consomment du gaz naturel  
20 renouvelable, à l'heure existante. Pour tous les  
21 autres clients, donc depuis qu'on a cessé de signer  
22 des ententes pour... de l'achat volontaire en GNR,  
23 on a une liste de clients, effectivement, qui  
24 désirent consommer du gaz naturel renouvelable avec  
25 la quantité souhaitée en gaz naturel renouvelable.

1 (10 h 45)

2 Mme CAROLINE DALLAIRE :

3 R. Je voudrais peut-être préciser que la pièce  
4 Énergir-1, Document 8, je crois que c'est la pièce  
5 B-100.

6 Q. **[36]** 126 maintenant.

7 R. B-126.

8 Q. **[37]** Oui.

9 R. Vous avez à l'annexe une liste des clients qui ont  
10 déjà commencé à consommer et ceux pour lesquels on  
11 est en discussion, et d'autres clients, suite à ce  
12 dépôt-là, se sont également rajoutés.

13 Q. **[38]** D'accord. Merci. Ça fera le tour de mes  
14 questions, Madame la Présidente. Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci beaucoup. Alors, Maître Sicard pour l'ACEF de  
17 Québec. Maître Sicard, je vais... est-ce que vous  
18 allez scinder vos questions ACEF de Québec, ROEÉ, à  
19 la fin ou faire tout d'un bloc.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Je m'excuse, Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.  
22 Je vais revenir pour le ROEÉ parce que... Voilà!

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Des fois que maître Gertler vous enverrait des  
25 questions?

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

2 Bien c'est... Voilà! Alors... Bon. Je vais essayer  
3 de faire rapidement, mais j'ai finalement plusieurs  
4 questions.

5 Q. **[39]** Dans un premier temps, vous nous dites  
6 « permettre de vendre dès maintenant les unités  
7 achetées aux clients intéressés », ça, je suis au  
8 tarif provisoire. Est-ce que je dois comprendre que  
9 vous voulez... vous avez acquis une quantité de GNR  
10 limitée et que si vous voulez en vendre à des  
11 clients intéressés, vous devez en acquérir d'autres  
12 ou si votre réserve de fourniture de GNR atteint  
13 déjà le un pour cent (1 %) ?

14 M. MATHIEU JOHNSON :

15 R. Donc, la demande qui est faite, c'est  
16 l'établissement d'un tarif provisoire pour être en  
17 mesure de vendre des quantités de gaz naturel  
18 renouvelable que nous avons déjà acquises.

19 Q. **[40]** Donc, le gaz renouvelable vous l'avez déjà. Il  
20 est dans le réseau de gaz ?

21 R. Tout à fait.

22 Q. **[41]** À un niveau de un pour cent (1 %) ?

23 R. Non.

24 Q. **[42]** O.K. Vous êtes à peu près à quel niveau ?

25 R. Je pense qu'on termine l'année à cinq millions de

1 mètres cubes (5 M). Donc, l'obligation de un pour  
2 cent (1 %) est de soixante millions de mètres cubes  
3 (60 M).

4 Q. **[43]** O.K. Vous n'êtes pas loin. Ça va. Maintenant,  
5 vous allez devoir...

6 R. Il reste quand même un bout de chemin.

7 Q. **[44]** ... vous allez devoir... Alors, je ne  
8 comprends pas la demande de gens qui veulent  
9 utiliser le gaz naturel renouvelable, vous ne leur  
10 en cédez plus même si vous l'avez dans votre  
11 réseau?

12 R. Donc, il y a des clients existants puis il y a des  
13 nouveaux clients.

14 Q. **[45]** Oui.

15 R. Donc, pour tous les nouveaux clients, donc suite  
16 aux dernières audiences, on a cessé d'octroyer des  
17 nouveaux contrats pour du gaz naturel renouvelable  
18 en achat volontaire. Et ce que l'on demande dans le  
19 cadre du tarif, c'est une rétroactivité. Donc, les  
20 clients, par exemple, qui ont...

21 Q. **[46]** Je ne suis pas sur la rétroactivité là.  
22 J'essaie juste... Pour le moment, ce que j'essaie  
23 de comprendre, c'est la quantité de gaz  
24 renouvelable que vous avez de disponible sans en  
25 faire de nouveaux achats, et si toute cette

1            quantité de gaz renouvelable que vous avez de  
2            disponible dans votre réseau est déjà octroyée par  
3            contrat? Je vais poser ma question comme ça, ça va  
4            peut-être être plus clair. Ou s'il en reste?

5            R. Donc, actuellement, la demande de nos clients, elle  
6            est plus importante que l'offre que nous avons.

7            O.K. Ceci étant dit, pour atteindre le soixante  
8            millions (60 M)... là en ce moment, on pense finir  
9            l'année à cinq millions de mètres cubes (5 M).

10          Bien.

11                            Si jamais on a un producteur, par exemple  
12            Saint-Hyacinthe, qui augmente sa production, ça  
13            voudrait dire qu'on aurait six millions de mètres  
14            cubes (6 M). Donc, là si on veut être en mesure  
15            d'octroyer ces volumes-là et les rendre disponibles  
16            à notre clientèle, ce million de mètres cubes (1 M)  
17            supplémentaires là, bien il faut avoir un tarif  
18            pour le vendre.

19          Q. **[47]** O.K. Ça ne répond pas vraiment à ma question.  
20            Ce que vous avez... ce que vous avez en réseau en  
21            ce moment de gaz naturel renouvelable, par exemple,  
22            je vais vous donner des chiffres, vous avez vingt  
23            (20) unités dans votre réseau de gaz naturel  
24            renouvelable. Est-ce que ces vingt (20) unités sont  
25            déjà allouées à la liste de clients qu'on retrouve

1 à ce qui est maintenant B-126, annexe 1, page 1,  
2 qui nous donne tableau 1, clients actuels?

3 (10 h 50)

4 R. Oui.

5 Q. **[48]** Donc, le vingt (20) est pris par les clients  
6 actuels?

7 R. Oui.

8 Q. **[49]** O.K. Donc, si vous avez des clients en cours  
9 de négociations qui veulent du gaz naturel  
10 renouvelable, vous allez, si ma compréhension est  
11 bonne de votre réponse, devoir acquérir du gaz  
12 naturel renouvelable supplémentaire pour ajouter  
13 dans votre réseau pour les desservir?

14 R. Donc, on a des ententes d'approvisionnement, par  
15 exemple, avec Saint-Hyacinthe. O.K.? On va parler  
16 de chiffres là. Selon l'entente avec Saint-  
17 Hyacinthe, on pourrait acheter jusqu'à treize  
18 millions de mètres cubes (13 M) O.K.?

19 Q. **[50]** Que vous n'achetez pas en ce moment.

20 R. Que pour l'instant, l'usine de Saint-Hyacinthe ne  
21 produit pas, parce que l'usine est en train de se  
22 mettre en services. Donc, au fur et à mesure que  
23 l'usine va être mise en services, puis qu'elle va  
24 faire son « ramp-up » de production, ces volumes-là  
25 vont augmenter. Donc, à l'heure actuelle, les

1 clients que nous avons, on ne peut pas leur fournir  
2 l'ensemble de la demande. La demande est plus  
3 importante que l'offre. Même certains clients que  
4 nous avons à l'heure actuelle nous disent : « J'en  
5 consommerait trois fois plus si tu m'en donnais  
6 trois fois plus. ». Il faut les retenir. Donc, au  
7 fur et à mesure que l'offre de Saint-Hyacinthe et  
8 des autres producteurs va être à pleine capacité,  
9 ça va nous permettre de soit octroyer plus de  
10 volume aux clients existants ou soit, grâce, par  
11 exemple, à un tarif provisoire d'achat volontaire  
12 GNR, nous permettrait de signer des nouveaux  
13 clients.

14 Q. [51] O.K. Maintenant, on va revenir à ça un petit  
15 peu plus tard pour clarifier. Tarif rétroactif. Je  
16 ne rentrerai pas dans la législation là, sauf que  
17 je... Il est rare de voir un tarif rétroactif. Les  
18 tarifs, normalement, sont fixés de façon  
19 prospective. Donc, mes questions touchent le nombre  
20 de clients, puis la connaissance que ces clients-là  
21 avaient de cette situation-là quand vous avez...  
22 Moi, je n'ai pas vu les contrats. Ils sont déposés  
23 sous... « confidentiel », puis j'arrive dans le  
24 dossier. Je m'excuse, Madame la présidente. Je ne  
25 les ai pas vus. S'il y a des questions que je pose

1           auxquelles vous ne pouvez pas répondre, vous me le  
2           direz. Alors, je comprends que le premier contrat  
3           aurait été signé le ou vers décembre deux mille  
4           dix-sept (2017)?

5           R. C'est exact.

6           Q. **[52]** Est-ce que les livraisons ont commencé en  
7           décembre deux mille dix-sept (2017) ou est-ce qu'il  
8           y a eu des livraisons de GNR et est-ce que le prix  
9           convenu dans ce contrat-là serait applicable à des  
10          livraisons qui sont avant décembre deux mille dix-  
11          sept (2017)? Si vous préférez prendre un engagement  
12          pour me répondre, en autant que je l'aie  
13          rapidement.

14          R. Sujet aux vérifications, ça a été assez  
15          concomitant, nos premières molécules de GNR qui ont  
16          été injectées dans le réseau d'Énergir ont concordé  
17          avec les premières livraisons du premier client.  
18          Premier client, ça faisait trois ans qu'il nous en  
19          demandait du GNR, ça fait que lorsqu'on a commencé  
20          à en avoir, toutes ces unités-là ont été allouées à  
21          ce client-là.

22          Q. **[53]** O.K. Maintenant, vous nous dites dans votre  
23          demande...

24          Mme CAROLINE DALLAIRE :

25          R. Juste un instant s'il vous plaît, Maître Sicard. Ça

1 ne sera pas long. Pardon. Allez-y.

2 Q. [54] O.K. Maintenant, en décembre deux mille dix-  
3 sept, ce client était, puis je vais avoir le même  
4 genre de questions pour les autres clients. Gardez  
5 ça en tête après. Est-ce que ce client était au  
6 courant que le prix qui pouvait apparaître au  
7 contrat risquait d'être modifié par la Régie?

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Là-dessus, Madame la présidente, je fais une  
10 intervention, puisqu'on a... D'abord, ça concerne  
11 le contenu des contrats. Il faut faire attention de  
12 ne pas y verser. Mais on s'est permis dans la  
13 requête pour fixation provisoire des tarifs  
14 d'exposer une clause qui traite de ça.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Ah. Pas de problème.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Qui traite de l'arrimage. Je pense que c'est le  
19 paragraphe 13 de la requête, sauf erreur. De  
20 l'arrimage entre ce qui a été convenu et ce que  
21 pourrait éventuellement décider la Régie. Alors  
22 cette clause-là, elle est au dossier.

23 (10 h 55)

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 B-130.

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui, c'est ma demande provisoire, là.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Oui, c'est parce que les demandes provisoires ont  
5 été amendées. Je sais qu'on... j'ai vu une série de  
6 choses hier soir, là, c'est ce qui...

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Ça ne change pas...

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Ici, regarde, veux-tu juste me...

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Oui, alors je vais vous aider avec...

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Avec mon propre document.

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 13, paragraphe 13.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 O.K.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Donc, vous avez ici la... la dynamique  
21 contractuelle qui a été convenue avec les clients.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Donc...

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Donc, la connaissance, si vous permettez, juste

1 pour ma représentation, la connaissance des  
2 clients, évidemment, c'est difficile de parler pour  
3 la partie co-contractante, là, mais il y a un  
4 contrat ou à tout le moins une clause qui parle  
5 d'elle-même, je vous le sou mets bien  
6 respectueusement.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 O.K. Je... je vais considérer que cette question-là  
9 est répondue par cette clause-là.

10 Q. **[55]** Maintenant ces contrats-là... là, je vois,  
11 puis là je vous amène à soit HQD-1, Document 8, qui  
12 est B-100 et je pense redéposé à B-126, là, mais le  
13 document auquel je fais référence c'est... est le  
14 document B-100, mais il n'est pas modifié dans le  
15 nouveau document. À la page 4, vous nous donnez des  
16 prix de GNR pour deux mille dix-sept-deux mille  
17 dix-huit (2017-2018), deux mille dix-huit-deux  
18 mille dix-neuf (2018-2019), puis deux mille dix-  
19 neuf-deux mille vingt (2019-2020). Question : est-  
20 ce que les contrats d'achat clients actuels, là,  
21 avec les dates qui sont mentionnées, est-ce que ces  
22 contrats couvrent ces périodes, c'est-à-dire  
23 jusqu'à deux mille vingt (2020)? C'est-à-dire qu'il  
24 est signé en deux mille dix-sept (2017), il ne  
25 couvrirait pas juste deux mille dix-sept (2017), mais

1 il couvrirait deux mille dix-sept-deux mille dix-huit  
2 (2017-2018), deux mille dix-huit-deux mille dix-  
3 neuf (2018-2019), là, jusqu'à deux mille vingt  
4 (2020).

5 Mme CAROLINE DALLAIRE :

6 R. Je ne pourrais pas... je ne pourrais pas dire si,  
7 au contrat, cette période-là est indiquée. De  
8 mémoire, c'est un contrat d'un an, mais les tarifs  
9 de toute façon sont prévus changer annuellement,  
10 donc ça c'est indiqué au contrat, si je ne m'abuse.  
11 Et donc, le tarif... le client est avisé que c'est  
12 un tarif fixé annuellement et qui change à chaque  
13 année.

14 Q. **[56]** O.K.

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Évidemment, je me permets de faire la précision  
17 qu'on discute de façon générale.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Oui, oui.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 On n'identifie pas... non, mais juste pour fins de  
22 clarification pour la gestion des échanges puis la  
23 confidentialité, de façon générale je permets la  
24 question parce qu'on ne cible pas un client  
25 particulier et madame Dallaire ne donne pas une

1 réponse dédiée précisément à une réalité  
2 contractuelle qui vise un client, mais plutôt de  
3 manière générale. Merci.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Q. **[57]** Maintenant pour les autres clients qui, outre  
6 celui qui aurait signé en décembre deux mille dix-  
7 sept (2017), il y a six autres clients qui  
8 totalisent vos sept clients. Est-ce que les... dans  
9 certains des contrats les livraisons et le prix ont  
10 été appliqués préalablement à la signature du  
11 contrat volontaire de ce client-là? Est-ce que les  
12 gens, finalement, ont tous signé leur contrat avant  
13 de commencer la livraison du GNR et de,  
14 théoriquement, payer le prix du GNR?

15 R. Oui.

16 Q. **[58]** O.K. Maintenant, dans votre tarif provisoire,  
17 vous prévoyez une clause d'annulation préavis de  
18 soixante (60) jours pour une modification du  
19 pourcentage. Maintenant je vois qu'en... si je  
20 retourne à la pièce 100, à la page 4, la différence  
21 de prix entre deux mille dix-huit-deux mille dix-  
22 neuf (2018-2019) et deux mille dix-neuf-deux mille  
23 vingt (2019-2020) est presque de dix sous du mètre  
24 cube (10 ¢/m<sup>3</sup>). Avez-vous sondé vos clients pour  
25 voir si ce prix-là était acceptable? Clients

1 actuels.

2 M. MATHIEU JOHNSON :

3 R. Oui.

4 Q. **[59]** Est-ce qu'il y a de fait des contrats qui ont  
5 été signés, qui... qui acceptent ce prix-là?

6 R. Oui.

7 M. MARTIN IMBLEAU :

8 R. Si vous me permettez d'élargir un peu la question.

9 Q. **[60]** Oui

10 (11 h 00).

11 R. Évidemment, les premiers clients ce sont des  
12 clients volontaires. Ils ont un souhait de  
13 carboneutralité important. Ils ont dans une  
14 certaine position un peu d'incertitude sur les  
15 volumes, sur les prix, donc, on a un groupe de  
16 clients qui est très très très petit, donc, la  
17 représentativité pour la suite des choses, elle  
18 est... elle est loin d'être évidente. Mais le point  
19 le plus important c'est que ces clients aujourd'hui  
20 sont dans une situation un peu unique, pour ne pas  
21 dire intolérable, c'est qu'ils ne savent pas ça va  
22 être quoi la suite des choses. Donc, ils sont  
23 tellement volontaires qu'ils acceptent, ils  
24 tolèrent un peu cette situation-là, mais  
25 commercialement, pour nous et pour eux, c'est pas

1 une situation qui est super confortable. Donc, la  
2 fluctuation, les... les incertitudes auxquelles  
3 vous faites référence, ça va, mais des balises plus  
4 claires à brève échéance vont être requises pour la  
5 suite des choses. Je ne juste pas qu'on extrapole  
6 sur la tolérance du prix en fonction des cas un peu  
7 anecdotiques des premiers volumes.

8 Q. [61] Sauf que là, vous demandez un tarif  
9 provisoire, c'est le tarif qui était demandé dans  
10 votre requête, ce que vous demandez c'est un tarif  
11 provisoire, vous demandez également la  
12 rétroactivité de ce tarif-là et je comprends donc  
13 la rétroactivité de n'importe quel autre tarif que  
14 pourrait fixer la Régie. Quand... quand la Régie va  
15 rendre sa décision finale sur le tarif, votre tarif  
16 provisoire, qui n'est que provisoire, pourrait pour  
17 ces clients-là se retrouver modifier  
18 rétroactivement quand la décision de la Régie sera  
19 rendue, vous êtes d'accord avec moi?

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Alors, écoutez, on fera des représentations quant à  
22 la possibilité qu'un tarif provisoire soit modifié  
23 par une décision finale. Je peux déjà d'emblée  
24 admettre que c'est quelque chose qui est possible  
25 mais je vais faire la représentation là-dessus.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 O.K.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Je ne pense pas que les témoins aient à répondre à  
5 cette question-là.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Sauf que je comprends de la position des témoins  
8 que le tarif provisoire est demandé pour sécuriser  
9 votre clientèle.

10 M. MATHIEU JOHNSON :

11 R. Donc, pour principalement régulariser donc la  
12 situation auprès de ces clients-là qui vivent une  
13 certaine... en fait, une incertitude certes puis  
14 qu'ils ont besoin d'avoir un peu plus de clarté  
15 pour la suite des choses.

16 Q. **[62]** O.K. Puis quand en deux mille dix-neuf (2019),  
17 deux mille vingt (2020), le prix va augmenter de  
18 dix sous (0,10 ¢) avec un préavis de soixante (60)  
19 jours, je comprends que c'est votre proposition, le  
20 client pourrait se retirer.

21 R. A tout moment dans un préavis de... selon le  
22 préavis de soixante (60) jours, les clients peuvent  
23 changer le pourcentage de gaz naturel renouvelable  
24 qu'ils consomment.

25 Q. **[63]** Et avez-vous... Vous savez, c'est parce que

1 vous me dites : « Les gens cherchent la  
2 carboneutralité », mais la carboneutralité pas  
3 nécessairement à n'importe quel prix, êtes-vous  
4 d'accord avec moi?

5 R. Aussi large que ça, effectivement, je ne pense pas  
6 qu'il y ait... si on ne met pas de limite de prix à  
7 votre prix à votre argumentation, c'est sûr et  
8 certain que c'est pas à n'importe quel prix. Ceci  
9 étant dit, en fonction des prix qu'on voit dans le  
10 marché, le gaz naturel renouvelable, ça demeure une  
11 alternative énergétique très concurrentielle et  
12 c'est pour ça que les clients veulent... veulent en  
13 acquérir.

14 Q. **[64]** Et pendant la... Si la Régie devait vous  
15 accorder un tarif provisoire et rétroactif, si  
16 pendant la période d'application... Là, je  
17 comprends de votre part que si le tarif est  
18 rétroactif, tout le gaz naturel renouvelable a été  
19 déjà vendu, donc, il n'y a pas de surplus qu'il  
20 vous reste mais... Vous faites signe.

21 R. On confirme qu'il n'y a pas de surplus.

22 Q. **[65]** Bon. En gaz naturel renouvelable, là, je  
23 comprends que tout est déjà vendu, mais si à partir  
24 d'aujourd'hui puis avec l'application d'un  
25 nouveau... d'un tarif provisoire puis

1 l'augmentation des prix du gaz naturel renouvelable  
2 prévue deux mille dix-neuf (2019), deux mille vingt  
3 (2020), s'il devait y avoir des gens qui se  
4 retirent, qu'advient-il des quantités non  
5 utilisées ou des achats de gaz naturel renouvelable  
6 non utilisé?

7 R. Ça fera des heureux pour nos autres clients qui  
8 sont dans la liste d'attente et qui attendent  
9 depuis plusieurs mois pour faire l'acquisition de  
10 gaz naturel renouvelable.

11 Q. **[66]** Êtes-vous en mesure de garantir ça pour le  
12 reste de la clientèle?

13 R. Je pense que dans la preuve Phase B, on va être en  
14 mesure de vous démontrer en long et en large donc  
15 les demandes de clients pour le gaz naturel  
16 renouvelable.

17 (11 h 05)

18 Q. **[67]** Alors je dois comprendre, juste pour terminer,  
19 que les clients qui sont touchés par la  
20 rétroactivité, si elle était reçue par la Régie,  
21 sont tous des clients qui étaient informés, étaient  
22 d'accord avec le prix, voulaient le prix pour avoir  
23 le produit. Est-ce qu'ils répondaient à toutes ces  
24 conditions?

25 R. Oui.

1 Q. [68] À l'heure actuelle, est-ce que ces clients  
2 sont fournis par du GNR québécois uniquement ou par  
3 du GNR qui vient de l'étranger également?

4 R. On pourrait dire du GNR canadien.

5 Q. [69] C'est du... donc, c'est pas tous québécois,  
6 mais c'est canadien.

7 R. Oui.

8 Q. [70] O.K. O.K. Ça complète mes questions pour  
9 l'ACEF de Québec. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci beaucoup, Maître Sicard. Maître Hamelin.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

13 Q. [71] Alors Paule Hamelin pour l'ACIG. Alors ça va  
14 être très court compte tenu des questions que j'ai  
15 déjà posées et qui sont... et des réponses que j'ai  
16 obtenues, qui sont versées dans le présent dossier  
17 et compte tenu des questions qui ont déjà été  
18 posées par ma collègue. Alors juste certaines  
19 questions de précision, puis je... Je comprends que  
20 le tarif provisoire que vous proposez s'applique  
21 naturellement juste aux clients volontaires qui  
22 veulent acquérir du GNR, c'est exact?

23 Mme CAROLINE DALLAIRE :

24 R. Oui.

25 Q. [72] Et ma prochaine question va... découle du

1           tarif de la... de l'intitulé même du tarif  
2           provisoire. Je comprends naturellement que la  
3           proposition que vous faites à la Régie sera  
4           applicable uniquement jusqu'à ce qu'il y ait une  
5           décision au mérite sur la détermination du GNR,  
6           ultimement suite à l'étape B du présent dossier,  
7           que vous proposez.

8           R. C'est ma compréhension.

9           Q. **[73]** D'accord. Ma collègue vous a posé tout à  
10          l'heure la question à savoir s'il y avait...  
11          présentement, qu'il n'y a pas de surplus, tout a  
12          été vendu, donc au niveau d'un CFR est-ce que je  
13          comprends qu'il est... il n'y a pas véritablement  
14          de CFR présentement, c'est à zéro?

15          R. En fait, il n'y a pas... il est à zéro pour des  
16          unités invendues. Ceci étant dit, on a besoin d'un  
17          compte de frais reportés pour la notion d'écart de  
18          prix dont on a parlé dans l'évaluation du tarif.  
19          Donc, pour ça, il y a des montants qui sont très  
20          minimes, mais ce n'est que pour traiter l'écart qui  
21          est retourné dans le tarif deux ans plus tard, là,  
22          mais c'est pas du tout pour des unités invendues.

23          Q. **[74]** D'accord. Ça complète mes questions.

24          LA PRÉSIDENTE :

25          Je vous remercie. Bonjour, Maître Turmel.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Q. [75] Bonjour, André Turmel pour la FCEI. Quelques  
3 brèves questions dans la foulée de celles depuis ce  
4 matin. Tout à l'heure, vous avez mentionné que sur  
5 les clients actuels, ces clients-là, bon, ont  
6 utilisé, ils ont été facturés, tous été facturés  
7 selon le montant convenu. Je comprends qu'ils ont  
8 payé leur facture en conséquence, il n'y pas de  
9 mauvais compte actuellement de manière générale à  
10 l'égard de ces dossiers-là... à l'égard de ces  
11 clients-là en GNR. Simplement... simple curiosité.  
12 On n'est pas en problème?

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. Pas à notre connaissance.

15 Q. [76] Parfait. Et tout à l'heure à la question...  
16 vous avez parlé le régulariser donc le tarif  
17 rétroactif tel que présenté. C'est vraiment aux  
18 fins de régulariser le passé, c'est ce que vous  
19 avez dit. Peut-être juste revenir là-dessus, donc  
20 régulariser le passé ça signifie que ces clients-là  
21 vont simplement... c'est presque purement  
22 administratif du point de vue du client. Le client  
23 ne débourse rien, n'envoie rien, ne reçoit rien, il  
24 n'y a pas de changement. Et sa... et la  
25 régularisation, elle a lieu jusqu'au moment où la

1           décision à la Régie est rendue là-dessus et après  
2           ça on tombe dans le tarif provisoire. C'est comme  
3           ça qu'on doit le...

4           (11 h 10)

5           R. En fait, peut-être spécifier qu'au niveau de la  
6           régularisation, on régularise pour répondre à la  
7           préoccupation légitime de la Régie qui nous  
8           disait : « Vous vendez et vous n'avez pas de  
9           tarif. »

10          Q. [77] O.K.

11          R. Donc, c'est cet aspect qui est régularisé.  
12          Effectivement, pour le client, ça serait  
13          complètement transparent. Il a été facturé au prix  
14          soumis et pour lui ça ne changerait absolument  
15          rien.

16          Q. [78] O.K. C'est ce que ça veut dire quand vous  
17          mentionnez « régularisé » c'est aux fins de rendre  
18          le tarif existant, d'une certaine manière. » O.K.

19          Me ANDRÉ TURMEL :

20          Ça va, je n'ai pas d'autre question, merci.

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Je vous remercie, Maître Turmel. Maître Paquet,  
23          pour le GRAME.

24          CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

25          Q. [79] Alors, bonjour, Geneviève Paquet pour le

1 GRAME. Pour commencer, j'aimerais revenir sur une  
2 réponse que vous avez donnée à ma consoeur, maître  
3 Hamelin, concernant le compte de frais reportés.  
4 Dans votre demande amendée, à la pièce B-128, au  
5 paragraphe 26, vous faites références là, justement  
6 à un compte de frais reportés qui doit capter la  
7 différence entre le prix réel d'acquisition du GNR  
8 et le prix facturé à la clientèle. Dans sa demande  
9 initiale, Énergir demandait l'approbation de ce  
10 compte de frais reportés. Est-ce que c'est exact  
11 que ce compte n'a pas encore été approuvé par la  
12 Régie?

13 R. On essaie de trouver la référence que vous nous  
14 avez donnée.

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Et la référence que ma consoeur a donnée, c'est à  
17 la requête même. Donc...

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Oui.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 ... sauf erreur, bon, alors c'est ça. Écoutez,  
22 évidemment, ma consoeur interpelle les témoins sur  
23 les décisions de la Régie qui auraient été rendues  
24 ou pas. Je pense qu'il y a une réponse qui se  
25 trouve à l'intérieur du corpus décisionnel de la

1 Régie si effectivement il y a eu une décision qui a  
2 été rendue spécifiquement là-dessus. Je peux  
3 suggérer une réponse : c'est il n'y en a pas, je ne  
4 pense pas, sauf erreur.

5           Donc, si, effectivement, pour donner un  
6 effet réel à la preuve telle que présentée par  
7 madame... Donner un effet, pas réel, donner un  
8 effet à cette preuve-là puis qu'il y a un souhait  
9 ou un besoin d'amender nos conclusions aux fins de  
10 la fixation du tarif provisoire, est-ce qu'il nous  
11 fait un tarif ou plutôt un CFR, celui évoqué par  
12 madame Dallaire? Je ferai les représentations en ce  
13 sens-là afin qu'il y ait un amendement à la  
14 requête.

15           Ceci dit, je laisse ma consœur poser des  
16 questions sur... Si elle a des questions sur à quoi  
17 servirait ce CFR-là ou quoi que ce soit, mais au  
18 point de vue de la mécanique procédurale, je vais  
19 faire des représentations plus spécifiquement là-  
20 dessus.

21 R. Peut-être juste préciser un élément à la pièce. Ce  
22 compte de frais reportés-là, si je comprends bien  
23 votre question, effectivement, n'a pas encore été  
24 approuvé pour la mécanique de calcul du prix et  
25 pour aller capter l'écart de prix et c'est... En

1 fait, dans la pièce Gaz-Métro 1, document 8, qui  
2 est maintenant B-0126, dans les conclusions donc  
3 recherchées, on demande à la Régie d'approuver la  
4 mise en place d'un tarif GNR et les conditions et  
5 modalités qui s'y rattachent, incluant la  
6 méthodologie de calcul du prix. Donc, ça sous-  
7 entend qu'un compte de frais reportés devrait alors  
8 être approuvé.

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Q. **[80]** Merci. Je vous réfère maintenant...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je m'excuse... Je vais juste...

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Oui, excusez.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[81]** Donc, c'est une demande qui est implicite à  
17 l'établissement du tarif, la création du CFR, et  
18 qui n'est pas dans les conclusions en tant que  
19 telles? On se comprend?

20 R. C'est implicite, mais donc on référerait...

21 Effectivement, ça fait partie des conclusions.  
22 Donc, tout ce qui est demandé dans les sections  
23 5.3, 5.4 et 5.5, devrait être approuvé. Et dans  
24 cette section-là, je pense que c'est 5.3, on  
25 mentionnait la création du CFR.

1 Q. **[82]** Merci. Je m'excuse, Maître Paquet, allez-y.

2 Me GENEVIÈVE PAQUET :

3 Q. **[83]** Donc, maintenant je vous référerai à la  
4 réponse à la demande de renseignement numéro 2 de  
5 la Régie, qui a été déposée hier, sous la cote  
6 B-130, Gaz-Métro 2, document 6. À la réponse 2.2,  
7 en page 2, il y avait deux scénarios qui étaient  
8 proposés par la Régie et je vous référerai à celui  
9 selon lequel la Régie approuverait un tarif  
10 provisoire applicable à compter du premier (1er)  
11 août deux mille dix-neuf (2019) seulement. En page  
12 3, Énergir indique qu'elle se retrouverait avec un  
13 écart entre les revenus générés par les clients et  
14 les coûts payés au producteur. La façon dont  
15 Énergir disposerait de ce montant devrait être  
16 définie et soumise à l'approbation de la Régie.  
17 L'ensemble de la clientèle pourrait alors être  
18 impactée. Donc, par rapport à votre affirmation...  
19 (11 h 15)

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Pour aider madame la greffière, là, je pense que ma  
22 consoeur vient de référer à des demandes de... À  
23 une réponse à une demande de renseignement qui a  
24 été déposée hier. Puis là, vous faites défiler la  
25 requête juste pour que les gens puissent suivre.

1 Non, c'est ça.

2 LA GREFFIÈRE :

3 Ce n'est pas dans la requête?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ce n'est pas dans la requête, c'est dans...

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Juste pour le déroulement, là, pour que tout le

8 monde puisse bien suivre. Donc... N'est-ce-pas,

9 Maître Paquet? Je ne voulais pas intervenir

10 indûment dans votre interrogatoire, là, mais...

11 LA GREFFIÈRE :

12 Est-ce que c'est B-0129.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Non, c'est la demande... C'est la réponse à la

15 demande de renseignement numéro 2.

16 Me GENEVIÈVE PAQUET :

17 Hier, c'était B-0130, je pense mais...

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Parfait. Désolé.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Q. **[84]** Donc, par rapport à votre affirmation selon  
22 laquelle l'ensemble de la clientèle pourrait alors  
23 être impactée, qu'on retrouve à la page 3 de la  
24 réponse, est-ce que Énergir a chiffré cette impact  
25 sur la clientèle, sur l'ensemble de la clientèle?

1 Mme CATHERINE SIMARD :

2 R. Non.

3 Q. **[85]** Est-ce que l'augmentation du prix pour le gaz  
4 de réseau serait réparti selon les catégories de  
5 consommateurs qui ont consommé du GNR, ou ce serait  
6 réparti selon l'ensemble de la clientèle? L'impact,  
7 là, auquel vous faits référence.

8 Mme CAROLINE DALLAIRE :

9 R. Pourriez-vous juste répéter votre question, s'il-  
10 vous-plaît?

11 Q. **[86]** Oui. Bien, en fait, vous faites... Dans votre  
12 réponse, vous indiquez que si ce n'est pas les  
13 clients qui sont intéressés à acquérir du GNR qui  
14 doivent payer un prix supplémentaire, ça serait,  
15 dans le fond, retourner la clientèle d'Énergir. Et  
16 puis vous indiquez que ça serait l'ensemble de la  
17 clientèle qui serait impactée. Donc, on voulait  
18 savoir est-ce que ce serait... Cet impact-là, est-  
19 ce que ce serait réparti selon les consommateurs  
20 qui ont consommé, ou il y a certaines catégories,  
21 comme par exemple la clientèle résidentielle, qui  
22 n'a pas consommé de GNR, est-ce que elle aussi  
23 subirait un impact?

24 M. MATHIEU JOHNSON :

25 R. Donc si, par exemple, les clients en achat

1           volontaire ne payaient pas le prix, le coût  
2           d'acquisition tel que proposé dans... Par exemple,  
3           dans le tarif provisoire, effectivement, donc là,  
4           il y aurait un écart. Donc, cet écart-là, il faut  
5           le comptabiliser à quelque part. Probablement qu'il  
6           serait dans un CFR. Puis après ça, comment il  
7           serait disposé, honnêtement, ce n'est tellement pas  
8           des gros montants qu'on n'a pas fait la réflexion  
9           jusqu'au bout. Je pense que ça serait quelque chose  
10          qu'il faudrait creuser puis débattre avec  
11          l'ensemble des gens de comment est-ce qu'on  
12          disposerait de ça si, effectivement, il y avait un  
13          écart de coût à disposer.

14        Q. **[87]** Donc, vous seriez d'accord avec moi pour dire  
15          que l'impact ne serait pas très important, là, sur  
16          la clientèle, si le tarif provisoire n'était pas  
17          approuvé immédiatement?

18        R. On n'a pas fait les calculs, mais étant donné les  
19          volumes impliqués, mon intuition me dit que ça ne  
20          serait pas des gros montants.

21        Q. **[88]** Maintenant, concernant votre dernière... La  
22          dernière phrase de votre réponse à la question 2.2,  
23          vous indiquez : « Il est à noter que cette  
24          situation enverrait - c'est à la page 3, Madame la  
25          greffière - Il est à noter que cette situation

1           enverrait un signal négatif à la filière de GNR. »  
2           Est-ce que vous pouvez nous indiquer sur quoi vous  
3           vous basez pour avoir formulé cette affirmation?

4           (11 h 20)

5           Mme CAROLINE DALLAIRE :

6           R. Donc, on comprend de ce scénario-là que la Régie, à  
7           moins qu'on ait mal compris, n'approuverait pas à  
8           ce moment-là le caractère rétroactif du tarif.  
9           Donc, ça commencerait uniquement à partir d'août  
10          deux mille dix-neuf (2019). Et donc, on  
11          retournerait voir notre clientèle qui a déjà  
12          consommé du GNR en disant : « Bien, finalement, le  
13          caractère renouvelable ne te coûte rien. ». Tu paies  
14          le prix du gaz de réseau et donc, ça envoie une  
15          grande incertitude ou beaucoup de questionnement  
16          sur la valeur de ce GNR-là, autant pour la  
17          clientèle que dans le marché pour les producteurs  
18          et c'est en ce sens-là qu'on dit que ça envoie un  
19          signal négatif pour la filière.

20          Q. [89] Et puis, dernière question. Est-ce  
21          qu'Énergir, vous avez sondé la clientèle, votre  
22          clientèle en fait, pour savoir si elle serait  
23          favorable à une légère hausse qui serait générale,  
24          des tarifs, pour couvrir le coût  
25          d'approvisionnement d'injections de GNR comme c'est

1 prévu par la réglementation actuelle?

2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3 Écoutez, Madame la présidente, la question de ma  
4 consoeur déborde, je vous sou mets, l'objet de la  
5 demande bien spécifique sur les attributions ou  
6 l'impact pour l'ensemble de la clientèle. Est-ce  
7 que ce n'est pas davantage dans le cadre du volet C  
8 qu'on vous a soumis quant à la... Ce qu'on fait des  
9 unités invendues qui n'auraient pas été captées par  
10 des consommateurs volontaires. Je vous sou mets que  
11 cette question-là est probablement prématurée,  
12 compte tenu du débat d'aujourd'hui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Dans la mesure où votre cliente a dit que c'était  
15 des demandes implicites par la formule  
16 d'établissement du tarif, je ne suis pas convaincue  
17 de votre point à ce moment-là. Maître Paquet?

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Q. [90] Bien, le sens aussi de la question c'était en  
20 lien avec votre réponse comme quoi ce serait un  
21 signal négatif par rapport à la filière de GNR. On  
22 voulait savoir si vous avez sondé votre clientèle.  
23 On sait qu'Énergir fait de la publicité aussi pour  
24 vanter le gaz naturel, l'arrivée du gaz naturel  
25 renouvelable. Donc, c'était à savoir si la

1 clientèle, en général, d'Énergir, est favorable à  
2 cette injection-là et si elle serait prête à subir  
3 une légère hausse qui serait généralisée sur toutes  
4 les catégories de consommateurs?

5 M. MARTIN IMBLEAU :

6 R. Je vous fournirais une réponse en deux temps.

7 L'incertitude à laquelle madame Dallaire faisait  
8 référence, c'est une filière qui prend un certain  
9 temps à lever. Incertitude producteur, incertitude  
10 clients. Si on ajoute une couche sur : « Vous savez  
11 quoi? On vous a facturés quelque chose. On va  
12 changer d'idée. On va vous facturer quelque chose  
13 qui n'est pas la valeur intrinsèque du produit que  
14 vous consommez. » Ça envoie juste un drôle de  
15 message sur on procrastine encore sur le lancement  
16 d'un produit qui se veut carboneutre et dont nous  
17 avons le mandat de distribuer dans nos  
18 canalisations.

19 Pour ce qui est de l'impact sur le coût de  
20 la clientèle actuelle, la raison pour laquelle on  
21 n'a pas vraiment fait le calcul, c'est que pour les  
22 premiers volumes, la demande est tellement plus  
23 grande que l'offre, qu'à la limite, on pourrait, je  
24 pense, faire une extrapolation sur le possible  
25 risque, mais on refuse régulièrement des nouveaux

1 clients, des clients existants qui veulent  
2 augmenter leur production et donc le risque de  
3 fédérer les unités invendues, il n'est pas présent  
4 présentement.

5 Dans la phase B, dans la phase C,  
6 évidemment, on va rentrer dans ce détail-là, puis  
7 on va faire une preuve de profondeur du marché,  
8 mais on est à quelques millions de mètres cubes et  
9 la demande elle est bien au-deçà de ce qu'on a  
10 présentement. Ce n'est pas pour minimiser  
11 l'importance de la question, c'est juste qu'on ne  
12 s'est pas cassé le jonc sur établir quelque chose  
13 qui n'arrive pas, mais si c'est pour être une plus  
14 grande rigueur, pour être dans les... On peut  
15 l'évaluer et simuler, mais ça va être de minimis  
16 comme impact, ça j'en suis persuadé.

17 Q. [91] Mais dans la mesure où justement vous avez  
18 beaucoup de demandes pour le GNR, ça ne serait pas  
19 intéressant de voir, de sonder votre clientèle par  
20 rapport à la leurs intérêts à ce que chacun paie sa  
21 part là de l'injection du gaz naturel renouvelable  
22 au Québec?

23 (11 h 25)

24 R. Dans la phase B, il y aura assurément des éléments  
25 de preuve sur la profondeur du marché, donc qui

1           sont les clients qui en désirent, pour quelles  
2           motivations, leur tolérance au volume et leur  
3           tolérance au prix. Donc, on aura la chance à ce  
4           moment-là, c'est pas nécessairement par sondage,  
5           mais on fera la preuve sur la profondeur de la  
6           demande au Québec.

7           Q. **[92]** Puis juste pour terminer, vous dites souvent  
8           « les clients qui veulent acquérir du GNR puis ceux  
9           qui n'en veulent pas », mais vous êtes d'accord  
10          avec moi qu'il y a quand même un règlement qui  
11          oblige Énergir là à injecter une certaine  
12          proportion de gaz naturel renouvelable?

13          M. MATHIEU JOHNSON :

14          R. On est d'accord.

15          Q. **[93]** Merci. Donc, ça...

16          LA PRÉSIDENTE :

17          Merci, Maître Paquet. Maître Sicard pour le ROÉÉ.

18          CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD (ROÉÉ) :

19          Q. **[94]** Hélène Sicard pour maître Gertler pour le  
20          ROÉÉ, que ce soit bien clair. Est-ce que la cible  
21          de un pour cent (1 %), fixée par ce décret du  
22          gouvernement qui doit vivre jusqu'à deux mille  
23          vingt-trois (2023) pour passer à deux pour cent  
24          (2 %) puis après à cinq pour cent (5 %), est-ce  
25          qu'elle peut, selon vous, être remplie sans que

1 vous avez un tarif provisoire accordé par la Régie  
2 incessamment? Avez-vous besoin du tarif provisoire  
3 pour obtenir la cible de un pour cent (1 %)?

4 M. MARTIN IMBLEAU :

5 R. En fait, suite à l'audience surprise, comme on l'a  
6 qualifiée aujourd'hui, on dirait que « non » parce  
7 qu'il y a tellement de friture sur la ligne,  
8 tellement d'incertitude sur qui a le droit  
9 d'acheter, qui a le droit de vendre, on facture  
10 quoi, que sans les premiers pas de régularisation  
11 de la situation, notamment par le tarif provisoire,  
12 on a essayé de simplifier le plus possible les  
13 trois étapes. J'espère qu'on va y arriver. Je  
14 comprends très bien les incertitudes sur  
15 l'historique passé puis est-ce qu'on a changé  
16 d'idée, clairement.

17 Mais, en date d'aujourd'hui, à cause de  
18 l'offre accrue, à cause de la demande accrue, on a  
19 besoin d'un tarif intérimaire pour continuer à  
20 avancer, comme nous aurons besoin de l'étape B pour  
21 être capable de continuer à acheter et à revendre  
22 aussi.

23 Q. [95] O.K. Alors, ça, c'était la suite de ma  
24 question, mais je vais juste vous demander d'y  
25 répondre clairement. Alors, la cible de un pour

1 cent (1 %) peut-elle être remplie sans de nouveaux  
2 contrats de fourniture? Je pense qu'à partir des  
3 réponses que vous m'avez données, vous avez besoin  
4 de nouveaux contrats de fourniture?

5 M. MATHIEU JOHNSON :

6 R. C'est exact.

7 Q. [96] O.K. Je vous remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître Sicard. Maître Neuman pour SÉ-AQLPA.  
10 GIRAM. Excusez, j'ai oublié la troisième patte du  
11 regroupement.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Rebonjour, Madame la Présidente, Monsieur, madame  
14 les Régisseurs, Messieurs, Dames. Dominique Neuman  
15 pour SÉ-AQLPA-GIRAM.

16 Q. [97] J'attirerais votre attention sur une pièce que  
17 nous avons déposée qui est la pièce C-SE-AQLPA-  
18 GIRAM-0019, page 17. C'est une argumentation que  
19 nous avons déposée en avril et qui contenait  
20 certains éléments dont un tableau à cette page 17.  
21 Incidemment, Madame la Présidente, j'avais  
22 mentionné 0020 tout à l'heure, c'était une erreur,  
23 c'était 0019. Page 17 écrite en haut. C'est ça.

24 Est-ce que c'est possible peut-être de  
25 rapetisser pour qu'on ait tout le tableau d'un seul

1 coup? Non. Il y a trois petits points juste là en  
2 haut de l'écran puis si vous cliquez dessus, vous  
3 avez le zoom. Bon. C'est pas mieux, mais... en tout  
4 cas. Peut-être un petit peu plus grand,  
5 intermédiaire. Bon. O.K. On va peut-être... Oui.  
6 O.K. Bon. En tout cas, on va se contenter. Oui. En  
7 fait, on a tous les chiffres sur le... on a tous  
8 les chiffres du tableau.

9 (11 h 30)

10 Alors, je m'adresse au panel de témoins.  
11 Nous avons préparé un estimé de ce à quoi  
12 correspondaient les trois cibles de un pour cent  
13 (1 %), deux pour cent (2 %) et cinq pour cent  
14 (5 %). Pour que vous puissiez comprendre le  
15 tableau, on avait dans la première... la première  
16 colonne les années, la deuxième année, les ventes  
17 totales d'Énergir réelles et prévues selon  
18 différentes sources, essentiellement, c'est le Plan  
19 d'approvisionnement déjà déposé dans un autre  
20 dossier, le 4076. Ensuite, nous avons, comme il  
21 fallait d'abord soustraire le GNR prévu pour  
22 chacune de ces années pour avoir la base à partir  
23 de laquelle on calcule un pour cent (1 %), deux  
24 pour cent (2 %), cinq pour cent (5 %), bon, on  
25 avait mis dans la deuxième colonne Saint-Jérôme si

1 c'est considéré comme du GNR, on ne le savait pas,  
2 donc, on avait mis cette colonne-là, ça fera partie  
3 d'une des... ça sera peut-être une précision que  
4 vous pourriez donner. Ensuite Saint-Hyacinthe, on  
5 avait bien indiqué les deux millions (2 M) de  
6 mètres cubes, cinq millions (5 M) de mètres cubes,  
7 mais le potentiel qui peut aller jusqu'à treize  
8 millions (13 M) de mètres cubes qui est celui que  
9 vous avez indiqué dans votre Plan  
10 d'approvisionnement.

11 Ensuite, les autres... les autres sources,  
12 bien, EBI et Tidal, on avait pas mis de chiffre  
13 puisque l'information ne nous... ne nous était pas  
14 connue et elle n'est toujours pas connue  
15 publiquement, donc, on avait mis « non  
16 disponible ». Ensuite, les nouveaux  
17 approvisionnements prévus en biométhane en  
18 extrapolant à partir de ce que vous indiquez dans  
19 votre Plan d'approvisionnement, donc, de cela à la  
20 colonne suivante, on avait le total GNR, qui était  
21 la somme de ces une, deux, trois, quatre colonnes.  
22 De là, on déduit les ventes totales d'Énergir sans  
23 GNR, et ensuite, la moyenne des trois années  
24 puisque c'est une moyenne des trois années dont on  
25 se sert pour calculer le un pour cent (1 %), deux

1 pour cent (2 %), cinq pour cent (5 %). Ensuite,  
2 colonne suivante, on applique les un pour cent  
3 (1 %), deux pour cent (2 %), cinq pour cent (5 %),  
4 et ça nous donne à l'avant-dernière colonne le  
5 volume prévu de GNR qui serait nécessaire pour  
6 satisfaire les exigences du décret.

7           Donc, on est tombé juste, ça donne  
8 effectivement soixante millions (60 M) de mètres  
9 cubes comme vous l'avez indiqué tout à l'heure,  
10 quoi que peut-être que le mode de calcul pour y  
11 parvenir n'est pas tout à fait le même. Donc, pour  
12 un pour cent (1 %), ça serait soixante millions  
13 (60 M) de mètres cubes, pour deux pour cent (2 %),  
14 cent vingt et un millions (121 M) de mètres cubes,  
15 et pour cinq pour cent (5 %), trois cent quatre  
16 millions (304 M) de mètres cubes. Et en ce moment,  
17 on est à, avec les clients 1 à 7 que vous indiquez  
18 dans votre demande B-0100 et B-0126, on est à  
19 quatre point cinq millions (4.5 M) de mètres cubes,  
20 et on a... on a pas le chiffre prévu parce qu'on ne  
21 sait pas quel est le... pour les clients 8 à 12, on  
22 ne sait pas quelle... quelle est la part de leur  
23 consommation totale de gaz qui sera du GNR. Et, si  
24 on prend la même moyenne, qui est... en moyenne,  
25 c'est quatorze virgule neuf pour cent (14,9 %)

1 d'approvisionnement pour les clients 1 à 7, ça  
2 ferait un six millions (6 M) de plus... euh... oui,  
3 c'est ça, ça ferait un six millions (6 M) de plus.  
4 Excusez, je corrige. Donc, ça ferait six point sept  
5 millions (6.7 M) au total.

6 O.K. Donc, ça m'amène... ça m'amène aux  
7 questions suivantes mais avant, je ferai une  
8 parenthèse pour savoir si on a bien calculé. On a  
9 pris pour acquis, et il y a... je ne sais pas si  
10 c'est comme ça que vous faites le calcul, est-ce  
11 que Saint-Jérôme, vous le considérez dans le calcul  
12 du GNR ou pas? Je sais que c'est... il n'est pas  
13 interchangeable avec les autres réseaux mais sur  
14 son réseau, il est interchangeable, sur son réseau  
15 dédié.

16 M. MATHIEU JOHNSON :

17 R. Donc, les volumes de Saint-Jérôme ne sont pas pris  
18 en compte dans les cibles.

19 Q. **[98]** O.K. D'accord. O.K. Donc... donc, ça m'amène  
20 à... C'est pas nécessaire de le projeter... de  
21 projeter tout de suite à ce que vous avez mentionné  
22 à l'acétate 5 mais c'est pas nécessaire de la  
23 projeter puisque vous avez mentionné que... et  
24 aussi verbalement, vous avez mentionné que les  
25 contrats des clients, donc, si je comprends bien,

1 les douze (12) clients dont vous faites état dans  
2 votre demande de tarif provisoire, que c'est des  
3 contrats d'un an. J'ai bien compris ça ou j'ai mal  
4 compris?

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Je ne pense pas que c'est... je ne pense pas que  
7 c'est ça qui a été dit par les témoins, Madame la  
8 Présidente.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 O.K.

11 (11 h 35)

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Il y a... il y a des questions... Je pense que la  
14 première réponse qui a été donnée par madame  
15 Dallaire c'est qu'elle n'avait pas les données  
16 précises sur les contrats. Alors peut-être juste  
17 reformuler la question, poser la question plutôt  
18 que de suggérer.

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. [99] Est-ce que ce sont des contrats d'un an, les  
21 do... c'est-à-dire les sept... les contrats des  
22 sept clients existants et des clients huit à douze  
23 (12) qui, sont prévus?

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Et encore une fois... c'est parce que j'essaie de

1 manoeuvrer à l'intérieur de ce qui est confidentiel  
2 ou pas et, Madame la Présidente, je ne veux pas  
3 diriger les témoins, mais je veux m'assurer que les  
4 informations n'auront pas pour effet de révéler des  
5 informations propres à un client en particulier.

6 Alors je...

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui, je comprends.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 C'est délicat, mais j'essaye juste de voir.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Incidemment, nous avons pris le soin de ne pas  
13 aller regarder confidentiellement les contrats,  
14 donc on ne sait pas... on ne le sait vraiment pas.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 La question à reformuler est peut-être de dire que  
17 précédemment est-ce que... madame Dallaire peut-  
18 être de confirmer le fait qu'elle ait dit  
19 précédemment que de façon générale les contrats  
20 sont d'une durée d'un an et que les tarifs peuvent  
21 être révisés annuellement.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Oui, d'accord.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors peut-être...

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Q. **[100]** C'est bien ça. Et est-ce que je comprends  
3 bien qu'actuellement, donc depuis le début de la  
4 période pour laquelle vous demandez la  
5 rétroactivité, il y a déjà... c'est pas... en ce  
6 sens c'est pas quelque chose de nouveau que vous  
7 créez aujourd'hui, il y a déjà une possibilité de  
8 préavis de soixante (60) jours du client, qui peut  
9 se retirer de ce tarif volontaire de GNR, c'est  
10 bien ça?

11 Mme CAROLINE DALLAIRE :

12 R. Je suis un peu confuse dans toutes les questions.  
13 Donc, ce que j'ai... je vais juste répéter ce que  
14 j'ai dit tantôt. Donc, à ma connaissance, ce sont  
15 des contrats d'un an, mais il faudrait vraiment  
16 valider pour être certain.

17 Q. **[101]** D'accord.

18 R. Mais ce sont, de façon générale, des contrats d'un  
19 an et il y a un préavis, effectivement, de soixante  
20 (60) jours pour modifier le pourcentage prévu au  
21 contrat de consommation de GNR.

22 Q. **[102]** O.K. Mais quand vous dites « modifier le  
23 pourcentage », un client pourrait dire : dorénavant  
24 mon pourcentage ce sera zéro pour cent (0 %), avec  
25 préavis de soixante (60) jours. C'est bien ça?

1 R. Oui.

2 Q. **[103]** O.K. Donc, je posais cette question pour  
3 avoir le niveau de certitude qu'on peut avoir quant  
4 à l'effet que la consommation en question de ces  
5 clients volontaires continuera. Je comprends que  
6 vous dites que la demande est supérieure à l'offre,  
7 je comprends... on comprend tout ça, mais c'est  
8 juste au niveau... au niveau de ce que les clients  
9 réellement ont comme option.

10 Si on part des volumes qui sont énoncés  
11 dans votre pièce B-100 et B-126, donc des volumes  
12 qui sont indiqués, comme j'ai indiqué c'est quatre  
13 point cinq millions (4,5 M) jusqu'à présent et pour  
14 sept clients. Puis si on... si on ajoute les  
15 clients à venir, huit à douze (12), ce sera six  
16 point sept millions (6,7 M). Donc, ça veut dire que  
17 pour que... pendant la période où le tarif  
18 provisoire serait en vigueur, si la Régie accueille  
19 votre proposition, vous n'allez pas nécessairement  
20 vous limiter à ça puisque vous avez... vous devez  
21 en chercher neuf fois plus pour atteindre la cible  
22 de un pour cent (1 %) qui... qui est due dans un  
23 peu plus qu'un an.

24 Donc, ça veut dire que vous allez... ce  
25 tarif ne sera pas juste applicable à douze (12)

1 clients, il sera applicable à tous les autres  
2 clients qui éventuellement se manifesteront. Et là-  
3 dessus, je vous demanderais de préciser la chose  
4 suivante : pour atteindre ce un pour cent (1 %),  
5 est-ce que vous envisagez de demander à ces  
6 clients, à ces douze (12) clients... enfin les  
7 clients 2 à 12 puisque le client un prend déjà cent  
8 pour cent (100 %) de son volume en GNR, mais de  
9 demander aux autres clients d'augmenter leur  
10 pourcentage de consommation qui est du GNR? Est-ce  
11 que c'est comme ça que vous... c'est là que vous  
12 voyez la croissance? Parce que s'ils passent tous à  
13 cent pour cent (100 %), on... on est rendu pas  
14 mal... pas mal proche du un pour cent (1 %). Ou  
15 est-ce que c'est des nouveaux clients vraiment que  
16 vous envisagez d'aller chercher sous ce tarif  
17 provisoire?

18 M. MARTIN IMBLEAU :

19 R. En fait, c'est... en bon latin, ce serait « all of  
20 the above », c'est-à-dire qu'il y a plus de clients  
21 que la liste que vous avez là. Considérant la  
22 quantité limitée de GNR que nous avons  
23 présentement, l'approche va probablement être  
24 d'avoir plus de clients avec moins de pourcentage,  
25 donc on risque fort d'avoir une liste un peu plus

1 grande que ce que vous avez là, peut-être les  
2 identités qui sont différentes, mais une liste plus  
3 grande parce que la quantité de GNR disponible  
4 n'est pas suffisante pour répondre au pourcentage  
5 que les clients existants désirent...

6 Q. **[104]** O.K.

7 R. ... que ceux qui sont sur des listes d'attente  
8 désirent et ceux que nous pensons qu'ils vont se  
9 manifester à brève échéance.

10 (11 h 40)

11 Q. **[105]** O.K., mais « à brève échéance », c'est-à-dire  
12 l'échéance pendant laquelle on peut prévoir que le  
13 tarif provisoire sera en vigueur, est susceptible  
14 de dépasser largement ces douze (12) clients  
15 puisque vous êtes à un an d'aller en chercher dix  
16 (10) fois plus là?

17 R. Ce que mon collègue me soupire à l'oreille, c'est  
18 qu'on a besoin de plus de production. Donc, ça va  
19 être un peu, je ne dirais pas la poule et le boeuf,  
20 mais la poule et l'oeuf pour les quelques prochains  
21 mois. On va tenter de sécuriser plus de clients,  
22 tenter de sécuriser plus de production, donc plus  
23 de volume. Donc, on va venir à faire approuver les  
24 choses de façon régulière, mais c'est pour quelques  
25 mois, le temps que les choses avancent. Mais on

1           risque d'avoir une liste de clients un peu plus  
2           longue que ce que vous avez là.

3       Q. **[106]** O.K. Et toujours dans le but d'estimer la  
4           portée qu'aura ce tarif provisoire pendant les  
5           prochains mois, êtes-vous proches d'avoir sécurisé  
6           de l'offre supplémentaire? Et je... Oui, en tout  
7           cas, je vous pose d'abord cette question-là.

8           M. MATHIEU JOHNSON :

9       R. On aura l'occasion, dans la Phase B, de vous  
10          détailler exactement comment on compte se rendre.  
11          En fait, les opportunités qu'on a pour se rendre à  
12          un pour cent (1 %). Et dans la Phase C, de se  
13          rendre jusqu'à cinq pour cent (5 %), donc...

14       Q. **[107]** Oui, moi, ma question, c'est plus la période  
15          qui sera couverte par le tarif provisoire. On peut  
16          présumer qu'il y aura un certain nombre de mois,  
17          peut-être jusqu'en deux mille vingt (2020), où le  
18          tarif provisoire sera en vigueur, dépendant s'il  
19          est approuvé et dépendant des échéances qu'on peut  
20          logiquement prévoir là, à la Régie. En tout cas,  
21          est-ce qu'on envisage d'aller chercher quelque  
22          chose de beaucoup plus supérieure à six virgule  
23          sept millions (6,7 M) de mètre cubes?

24          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25          Madame la présidente, avec égard, je pense qu'on

1 est dans l'aspect « achat ». Donc, ce qu'on veut  
2 faire approuvé c'est un tarif pour permettre à des  
3 gens de consommer une part X de leur consommation  
4 en GNR. Maintenant, qu'est-ce qu'on va pouvoir  
5 aller chercher comme approvisionnement  
6 supplémentaire jusqu'à hauteur d'un pour cent  
7 (1 %), c'est un peu ça là la difficulté avec la  
8 ligne de questions de mon confrère. Je pense que  
9 c'est davantage pertinent aux fins de la section 2  
10 ou, en fait, de l'étape B qu'on a évoquée un peu  
11 plus tôt. Avec égard, et qui sera complétée par une  
12 preuve à venir sous peu.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Neuman.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Madame la présidente, je vous soumets  
17 respectueusement que c'est pertinent de voir quelle  
18 est l'ampleur de ce qui sera provisoire, si la  
19 Régie l'accepte.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Mais...

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Bien, ce n'est pas juste six millions (6 M),  
24 c'est... On tend vers les soixantes millions (60 M)  
25 qui sont requis là. C'est-à-dire, si la Régie prend

1 quelques mois de plus là, on... Heureusement, je  
2 pense qu'Énergir ne restera pas les bras croisés  
3 puis qu'elle ira chercher d'autres offres et  
4 d'autres demandes.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Neuman, je comprends votre ligne de  
7 questions. Ceci dit, c'est difficile pour les  
8 témoins d'Énergir de se prononcer sur la vitesse à  
9 laquelle la Régie peut se prononcer sur l'ensemble  
10 de leurs demandes. On a connu plusieurs  
11 rebondissements dans le dossier, alors ça devient  
12 difficile...

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Hum, hum.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 ... quelques fois, de prévoir des dates. Si vous  
17 voulez diriger vos questions sous l'angle, le prix  
18 qui devrait être pris dans le tarif provisoire pour  
19 deux mille dix-neuf, deux mille vingt (2019-2020),  
20 pour savoir quelle quantité et quel volume on  
21 devrait calculer dans la formule, je n'ai pas de  
22 difficulté avec ça parce qu'on est effectivement,  
23 comme maître Sigouin-Plasse le mentionnait, dans  
24 l'établissement du tarif provisoire.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Hum, hum.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Si vous voulez avoir une date précise de la part  
5 des témoins d'Énergir...

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Hum, hum.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 ... je pense que vous allez avoir des difficultés.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Oui, bien...

12 M. MARTIN IMBLEAU :

13 R. Madame la présidente, je vais tenter une réponse à  
14 une question qui est un peu large, mais un, on ne  
15 vendra pas d'unités que nous n'avons pas. On ne  
16 fera pas de pré-ventes de produits que nous n'avons  
17 pas. Donc, pour avoir de la nouvelle production, on  
18 va devoir venir faire approuver de nouveaux  
19 contrats. Et il est envisagé, dans les prochains  
20 mois, d'avoir... Nous espérons avoir des nouveaux  
21 contrats d'approvisionnement à faire approuver,  
22 nous l'espérons. Et dans la Phase B, ce qu'on  
23 aimerait fournir à tous les intervenants puis à la  
24 Régie, c'est une prévisibilité des contrats  
25 possibles qui vont venir au cours des six, huit,

1 dix (10), douze (12) prochains mois. On n'était pas  
2 capable de faire ça dans le passé parce que ce  
3 n'était pas suffisamment avancé. On va tenter, dans  
4 la Phase B, de faire approuver, peut-être, certains  
5 nouveaux contrats et d'avoir une certaine  
6 visibilité sur quels pourraient être les autres  
7 contrats qui viendront au cours de la prochaine  
8 année.

9 (11 h 45)

10 Q. **[108]** Je comprends bien votre réponse et je vous en  
11 remercie beaucoup. Ce que je vous demanderais  
12 c'est, inversement, c'est-à-dire... Vous venez de  
13 mentionner, à juste titre, que vous n'allez pas  
14 faire de la pré-vente sans avoir  
15 l'approvisionnement correspondant. Est-ce que  
16 inversement, votre position sera de... Si jamais  
17 vous voyez que vous arrivez à un point où vous avez  
18 satisfait tous les clients, toute la demande, est-  
19 ce que votre prévision, c'est de ne pas aller  
20 chercher d'offre s'il n'y pas de demande qui  
21 correspond?

22 R. Là, c'est vraiment la poule ou l'oeuf. Est-ce qu'on  
23 fait un gros « push » commercial maintenant pour  
24 dire : « Il y a X pour cent de demande »,  
25 considérant la limite. On veut protéger la

1           crédibilité de la filière, aussi. Mais également,  
2           dans la phase B, nous allons produire une étude  
3           pour la profondeur du marché. Et à l'intérieur  
4           de... Comme on l'a dit tout à l'heure, à  
5           l'intérieur de un pour cent (1 %), on n'a vraiment  
6           pas de craintes sur la possibilité pour le marché  
7           d'instantanément acheter volontairement ces unités.

8           Q. **[109]** O.K. Je vous remercie. C'est très utile,  
9           comme réponse. Vous avez mentionné - à la fois  
10          monsieur Imbleau et madame Dallaire - dans  
11          plusieurs réponses aux questions posées  
12          aujourd'hui, ce que je pourrais appeler le « risque  
13          réputationnel », c'est-à-dire que si le message  
14          était confus, s'il y avait des... Différentes  
15          fluctuations, qu'on offre un produit, on le retire,  
16          on le modifie, que ça pouvait avoir un effet sur le  
17          marché de... Je parle du marché de la demande, là.  
18          Et j'appelle ça globalement le risque  
19          réputationnel. Ce n'est peut-être pas un terme qui  
20          englobe exactement ce... Mais c'est pour désigner  
21          ce dont je parle. Selon votre compréhension et  
22          selon les réponse que vous avez fournies également,  
23          je comprends que ce que reçoit le client, le client  
24          volontaire d'achat de GNR, vous avez mentionné deux  
25          choses : l'image, vous avez mentionné l'image, le

1 marketing. Et deuxièmement, la carboneutralité. Et  
2 de cela, est-ce qu'il est correct de comprendre que  
3 lorsque vous vendez à un client volontaire GNR des  
4 unités GNR, vous lui vendez également les attributs  
5 environnementaux qui viennent avec?

6 M. MATHIEU JOHNSON :

7 R. Effectivement, lorsqu'il y a un client qui consomme  
8 du gaz naturel renouvelable, il consomme une  
9 molécule qui est différente, donc, du gaz naturel  
10 non renouvelable. À cet effet-là, l'ensemble des  
11 caractéristiques intrinsèques à ce produit-là  
12 appartiennent à celui qui le consomme, dont ce  
13 qu'on pourrait appeler les attributs  
14 environnementaux. Donc, le caractère renouvelable  
15 du gaz naturel renouvelable est transféré au client  
16 qui le consomme.

17 Q. **[110]** O.K. Donc, quant aux... Ce qu'on pourrait  
18 appeler les conditions de service - vous en avez  
19 énuméré certaines à la page 5 de votre présentation  
20 - je comprends qu'une des conditions de service qui  
21 sera écrite... Parce qu'on n'a pas le texte  
22 tarifaires que vous proposez, exactement. Mais une  
23 des conditions de service, c'est que vous  
24 transférez les attributs environnementaux avec  
25 cette vente. C'est bien cela?

1 M. MARTIN IMBLEAU :

2 R. La notion d'attributs environnementaux peut être  
3 interprétée de façon trop large pour répondre à  
4 cette question-là, parce que ce dont il est  
5 question ici, c'est la vente d'un produit. Et donc,  
6 la valeur du produit, c'est sa carboneutralité. Et  
7 il n'y a pas de séparation entre une unité de CH<sub>4</sub>,  
8 et un attribut environnemental. C'est le gaz  
9 naturel renouvelable dans sa globalité qui est  
10 acheté. Donc, le client veut la carboneutralité, et  
11 l'acquiert par l'acquisition du GNR.  
12 Intrinsèquement, il y a l'attribut environnemental.  
13 Mais dans ce cas-ci, on n'a pas de séparation entre  
14 un produit puis un attribut environnemental. C'est  
15 vraiment le produit qui est différent qui est vendu  
16 pour sa carboneutralité. On n'est pas dans la  
17 spéculation des attributs environnementaux.

18 Q. **[111]** O.K. Mais la carbo... Si on appelle ça la  
19 carboneutralité, ça fait partie de ce que le client  
20 acquiert. Si je vous pose cette question, c'est  
21 parce qu'il y a une discussion donc vous êtes  
22 conscient que la molécule qui va dans le tuyau vers  
23 le client, ce n'est pas réellement celle de Saint-  
24 Hyacinthe, qui s'en va là. Mais quand même, le  
25 client acquiert l'attribut de carboneutralité qui

1 vient avec. C'est bien ça?

2 (11 h 50)

3 R. Tout à fait. Comme tout client qui achète du gaz  
4 naturel, son point de production précis et l'unité  
5 qui arrive chez... dans son unité de production à  
6 Contrecoeur, il n'y a pas une traçabilité parfaite  
7 de la chose, mais la traçabilité commerciale, la  
8 traçabilité environnementale, donc, elle est  
9 impeccable. C'est vraiment une relation entre un  
10 producteur et un client qui veut s'assurer sa  
11 carboneutralité, au même titre qu'un réseau  
12 électrique qui amène des électrons de différentes  
13 sources, que ce soit éoliens, solaires, grands  
14 barrages, gaz. Si le client à la fin paie pour la  
15 valeur, bien, on est capables d'assurer la  
16 traçabilité entre le producteur, puis l'acquéreur.

17 Q. **[112]** D'accord. En réponse à la pièce B-130, qui  
18 est la pièce Énergir 0002, DOC 6, qui était la  
19 réponse à la DDR-2 de la Régie. Ce n'est pas la  
20 peine de projeter ce document. La Régie vous a posé  
21 différentes questions quant aux hypothèses, à  
22 savoir, si la Régie refuse la rétroactivité du  
23 tarif provisoire ou si elle n'émet un tarif  
24 provisoire qu'à partir du premier (1er) août deux  
25 mille dix-neuf (2019), qu'est-ce qui arrive. Donc,

1 vous avez parlé de remboursement. Est-ce que je  
2 comprends correctement que le remboursement dont on  
3 parle ce sera la différence entre le tarif  
4 contracté provisoirement par ces clients et le  
5 tarif général, c'est-à-dire que ce n'est pas le  
6 tarif provisoire par rapport à ce que ça coûterait  
7 pour payer le gaz de Saint-Hyacinthe. C'est le  
8 tarif général. Si la rétroactivité est refusée,  
9 tous les clients en question, tous les sept  
10 clients, tombent au tarif général et c'est la  
11 différence qu'Énergir leur remboursera. C'est bien  
12 cela?

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. Oui. Ça serait effectivement l'écart entre le prix  
15 facturé au client, basé sur la formule du prix  
16 moyen d'achat et le gaz de réseau en vigueur au  
17 moment où il a consommé le gaz.

18 Q. **[113]** Si un tel scénario survenait, de  
19 remboursement, est-ce que c'est votre position que  
20 de placer ce remboursement dans un compte de frais  
21 reportés, en fait, de demander à la Régie de le  
22 placer dans un compte de frais reportés, afin que  
23 cette somme puisse être imputée à la masse de la  
24 clientèle?

25 R. En fait, l'écart serait probablement placé dans un

1 compte de frais reportés, mais la disposition, il  
2 faudrait en discuter de comment ça serait fait.  
3 Comment on en disposerait.

4 Q. **[114]** D'accord. Et selon un tel scénario ou si le  
5 tarif provisoire était totalement refusé par la  
6 Régie, pas seulement rétroactivement, mais pour  
7 l'avenir, pendant la durée de l'instance, est-ce  
8 que cela implique que ces sept contrats de GNR,  
9 avec vos sept clients, vont être résiliés et que  
10 ces clients vont tomber, vont devenir des  
11 consommateurs ordinaires de gaz naturel au tarif  
12 général qui leur est applicable?

13 M. MARTIN IMBLEAU :

14 R. Ça serait commercialement impensable de procéder à  
15 la résiliation de ces contrats-là. Par exemple,  
16 certains de ces clients ont désiré une  
17 carboneutralité. Ils auraient fait un choix  
18 énergétique différent et on peut même questionner  
19 sur l'utilisation du réseau ou sur même le maintien  
20 de clients en sol québécois, si les alternatives ne  
21 sont pas disponibles. Je n'irai pas jusque là, mais  
22 commercialement, il n'y a vraiment pas de cas où on  
23 retournerait voir, par exemple, le client dont on  
24 parle le plus souvent qui est L'Oréal pour lui  
25 dire : « Nous remettons en question la

1 carboneutralité de votre produit. », ce serait  
2 impensable.

3 Q. [115] Dans votre réponse à la DDR-2, vous semblez  
4 faire une distinction entre ce que vous feriez à  
5 l'égard de L'Oréal et ce que vous feriez à l'égard  
6 de ces autres clients déjà existants. Est-ce que  
7 j'ai bien compris vos réponses? Quant à L'Oréal,  
8 vous semblez dire que vous ne rembourseriez pas et  
9 donc, j'imagine qu'il y aura une autre solution que  
10 vous trouveriez, mais le remboursement semble  
11 implicite quant aux autres clients. Corrigez-moi si  
12 j'ai mal compris.

13 Mme CAROLINE DALLAIRE :

14 R. Il n'y a pas de distinction. La seule distinction  
15 avec L'Oréal, c'est dans la foulée des questions de  
16 la Régie, on a réalisé que le tarif rétroactif  
17 qu'on demandait ne couvrait pas certaines factures  
18 de L'Oréal qui pour certains mois, a été facturée à  
19 un tarif différent.

20 (11 h 55)

21 Donc, c'est le premier client qui a  
22 consommé et des molécules ont été achetées  
23 spécifiquement pour ce client-là, ce qui a amené le  
24 prix à un niveau différent que celui proposé par la  
25 formule. Donc, tout ce qu'on mentionne ici c'est

1 que dans le cas de L'Oréal il faut approuver  
2 rétroactivement des prix supplémentaires pour être  
3 sûr de ne pas impacter le client.

4 Q. **[116]** Pour le passé, mais pas pour... pas pour  
5 l'avenir?

6 R. On parlait seulement du passé ici.

7 Q. **[117]** Juste, oui. Et... mais revenons-en au  
8 remboursement. Si la Régie refusait la  
9 rétroactivité, est-ce que vous rembourse... bien  
10 est-ce que vous rembourseriez ou vous ne  
11 rembourseriez pas? J'ai pas très bien compris vos  
12 réponses à la DDR-2 de la Régie.

13 R. Bien on serait tenus par la loi puis...

14 Q. **[118]** Oui.

15 R. ... par la décision de la Régie à ce moment-là  
16 inévitablement, de rembourser le client. Donc,  
17 c'est ce qui serait fait, on se conformerait à la  
18 décision. Ceci étant dit, monsieur Imbleau l'a  
19 mentionné, c'est important commercialement pour  
20 nous de poursuivre notre relation avec les clients.  
21 Ils ont besoin de GNR, ils nous l'ont mentionné,  
22 donc les unités de GNR continueraient d'être  
23 associées à ces clients-là, mais ils auraient accès  
24 gratuitement au caractère renouvelable du GNR, donc  
25 paieraient le prix du gaz de réseau, mais

1           pourraient encore mentionner qu'ils ont consommé  
2           ces unités de GNR-là.

3                        Donc, on se retrouverait à ce moment-là  
4           avec un écart entre le... entre le coût payé au  
5           producteur et le prix vendu au client qui, lui,  
6           serait disposé dans un CFR. Et la disposition de  
7           ces montants-là devrait être déterminée avec la  
8           Régie.

9        Q. **[119]** O.K. Et si... dans ce scénario, si la Régie  
10       refusait le tarif provisoire à la fois  
11       rétroactivement et pour l'avenir, jusqu'à... tant  
12       qu'il n'y aura pas de décision finale, vous main...  
13       est-ce que vous maintiendriez, pour les sept  
14       clients existants, ce... cet... leur possibilité  
15       de... en fait, l'attribut qui vient avec la vente  
16       du GNR, là?

17       Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18       La difficulté, vous me permettez, Madame la  
19       Présidente, c'est qu'on demande aux témoins de se  
20       projeter eu égard à une décision que pourrait  
21       rendre la Régie. Madame... madame Dallaire a  
22       répondu qu'évidemment, ce qu'Énergir ferait c'est  
23       de se conformer à une éventuelle décision de la  
24       Régie. Le contrat, et je l'ai fait et j'en ai fait  
25       état tout à l'heure avec un échange avec maître

1 Sicard, ce qui est prévu au paragraphe 13 de notre  
2 demande, on dit qu'il y a une disposition  
3 contractuelle qui prévoit bien que le contenu  
4 obligationnel des parties allait suivre ce que la  
5 décision de la Régie dirait, eu égard à la fixation  
6 du prix de vente du GNR. Alors je pense qu'une fois  
7 qu'on a dit ça, je pense qu'on a tout dit, je vous  
8 le soumets bien respectueusement, sinon on tombe  
9 dans des cas d'hypothèses. Puis c'est dangereux  
10 d'amener les témoins sur ce terrain-là.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Maître Neuman?

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Oui, ma question visait simplement à faire préciser  
15 la réponse... la réponse à la question précédente  
16 du témoin. Et aussi les réponses d'Énergir à la  
17 DDR-2 de la Régie, qui posait des questions  
18 hypothétiques, à savoir : qu'est-ce qui arrive si  
19 on refuse totalement? Qu'est-ce qui arrive si on  
20 refuse la rétroactivité? Donc, à une question  
21 précédente madame Dallaire a répondu que même si le  
22 client retombe au tarif général, que... pour des  
23 raisons commerciales, là, qui ont été expliquées  
24 aussi par monsieur Imbleau, le client va garder ses  
25 attributs, l'attribut du GNR.

1                   Donc, ma question c'était : quand elle a  
2 fait cette... affirmé... quand elle a prononcé  
3 cette phrase, est-ce qu'elle parlait juste du passé  
4 c'est-à-dire jusqu'à maintenant, ou pour la période  
5 postérieure à... enfin, si le tarif provisoire est  
6 refusé, tant que la déci... tant qu'il n'y aura pas  
7 de décision finale? Est-ce qu'elle maintiendra à  
8 ses clients, à ses sept clients existants dont les  
9 contrats se poursuivent?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors je veux juste bien comprendre votre question.  
12 C'est tout simplement de savoir, bon, le client  
13 serait facturé au gaz de réseau?

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Au prix du gaz de réseau.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Mais que l'attribut de carboneutralité pourrait  
22 être quand même attribué aux clients, puisqu'il y  
23 aurait une entente à ce moment-là, à cet égard-là,  
24 que si Énergir devait acheter des... encore du GNR,  
25 parce qu'ils ont déjà des contrats, qu'ils

1 attribueraient la carboneutralité de ces...

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 C'est ça, c'était...

4 (12 h 00)

5 LA PRÉSIDENTE :

6 ... de ces contrats-là à ces clients-là?

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui, c'était juste pour savoir...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Est-ce que j'ai bien compris votre question?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Oui. Quand elle a dit que ça serait maintenu, est-  
13 ce que ça finissait aujourd'hui ou est-ce que c'est  
14 après aussi...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Madame Dallaire...

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 ... jusqu'à la fin du contrat...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 ... êtes vous capable...

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 ... du contrat de ses clients.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 ... de répondre à cette question?

25

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Je vais tenter de répondre. Donc, mon affirmation  
3 concernait le passé, l'application rétroactive du  
4 tarif. Maintenant, si la Régie décidait qu'il n'y a  
5 pas de tarif provisoire, à ce moment-là on  
6 prendrait connaissance de la décision et on  
7 prendrait une décision pour la suite. Ceci étant  
8 dit, c'est sûr que notre souhait c'est que les  
9 clients avec qui on a des contrats, puissent  
10 profiter de la carboneutralité, et du caractère  
11 renouvelable de ces unités-là. Donc, ça ferait  
12 partie de nos réflexions, c'est certain.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Q. **[120]** Il y a une question que je n'ai pas posée comme  
15 telle, mais j'ai déjà eu plusieurs éléments de  
16 réponses et donc, c'est juste pour voir s'il y a  
17 quelque chose que vous souhaitez ajouter à cela. Si  
18 la Régie venait à refuser le tarif provisoire, soit  
19 totalement, donc il n'y a pas de décision finale,  
20 ou seulement rétroactivement, est-ce que cela  
21 aurait un impact néfaste sur la réputation de la  
22 filière?

23 M. MARTIN IMBLEAU :

24 R. Clairement, comme on doit ralentir la vente, qu'il  
25 est difficile d'acheter, toute incertitude

1 supplémentaire nuit à l'avancement de la filière  
2 qui, cela dit, est en train de se mettre en place  
3 de façon plus robuste que dans les années passées.  
4 Et c'est un des constats qu'on aimerait mettre en  
5 preuve dans les prochaines phases des dossiers.

6 Q. [121] Est-ce que dans les conditions de services  
7 qui feraient partie bien du tarif provisoire, du  
8 texte de tarif provisoire, que vous rédigeriez si  
9 vous aviez une décision favorable, pour que la  
10 Régie puisse adopter le texte lui-même, est-ce que  
11 vous prévoyez mettre... Bien, en tout cas, à la  
12 page 5, vous énoncez différentes conditions de  
13 services. Est-ce qu'il y a d'autres conditions de  
14 services que vous envisagez de placer, qui vous  
15 apparaîtraient importantes de placer dans un texte  
16 tarifaire, s'il y a des tarifs provisoires qui sont  
17 adoptés?

18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 R. En fait, les conditions de services qui... Et on  
20 avait ce questionnement-là, est-ce que les  
21 conditions de services, dans le cas d'un tarif  
22 provisoire, devraient être modifiées ou pas? Puis  
23 selon la décision de la Régie, on pourra le faire  
24 sans problème. Les conditions de services ajustées  
25 sont présentées à la section 7 de la pièce Gaz-

1 Métro 1, document 1, c'est la B-0096, je crois.

2 Donc, si vous voulez voir le libellé...

3 Q. **[122]** Oui... Oui...

4 R. ... ça serait ces conditions-là qui seraient mises  
5 en place.

6 Q. **[123]** O.K. Est-ce que vous prévoyez insérer des  
7 conditions de services sur cet aspect qui a été  
8 mentionné il y a quelques instants, qui est la  
9 préservation de la réputation de la filière? Est-ce  
10 qu'il y a quelque chose que vous envisagez de  
11 requérir du client?

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Excusez-moi, Maître Neuman...

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Je... Oui...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 ... parce que c'est moi que vous avez perdue.

18 Comment voulez-vous mettre dans les conditions de  
19 services, la carboneutralité?

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 J'y arrive, j'y arrive.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Bien, en fait, si vous me permettez de renchérir  
24 là-dessus, Maître Duquette, c'est que là on est  
25 dans un cas purement hypothétique. S'il arrive à

1 quelque chose, qu'il le dise maintenant pour qu'on  
2 puisse y répondre convenablement.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Juste pour qu'on puisse comprendre là...

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Qu'on sache où il va là.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... où vous allez parce que ça devient super  
9 difficile là, de...

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 O.K.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 ... même imaginer là qu'est-ce que vous...

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 O.K. Alors, je vais vous référer à notre demande

16 d'intervention amendée qui était la C-SÉ-AQLPA-

17 GIRAM 0011, page 22 aux trois dernières lignes.

18 Page 22, trois dernières lignes, la page qui est

19 numéroté 22, en haut. C'est dans une annexe, en ce

20 moment. On dit bien la pièce C-SÉ-AQLPA-GIRAM 0011?

21 Oui.

22 (12 h 05)

23 Alors, pour répondre à l'interrogation de

24 madame la présidente, aux trois dernières lignes...

25 oui, en bas de la page. C'est ça. O.K. Nous citons

1 un article de journal, de média, qui indiquait :  
2 Saint-Hyacinthe organic waste powers  
3 L'Oréal Canada et through its  
4 agreement with Énergir, any energy  
5 consumption by L'Oréal Canada will be  
6 from a renewable source.

7 Et nous continuons à la page suivante, en  
8 soulignant que les médias ou, en fait, les  
9 communications médiatiques pouvaient avoir tendance  
10 à déformer l'information, à laisser croire que  
11 c'est les molécules de Saint-Hyacinthe qui vont  
12 dans le tuyau et que de telles... on indiquait :

13 De telles affirmations (dont la  
14 fausseté sera inévitablement  
15 découverte) constituent un péril pour  
16 la filière et le marché du GNR en plus  
17 de la réputation d'Énergir et des  
18 producteurs et clients volontaires de  
19 GNR.

20 Et nous notions à l'époque :  
21 [...] que plusieurs des intervenants  
22 déjà reconnus par la Régie au présent  
23 dossier [...]  
24 exprimaient  
25 ... la même préoccupation.

1           Donc, la question à madame Dallaire et au panel...

2           LA PRÉSIDENTE :

3           Maître Neuman, c'est parce que je me souviens  
4           pertinemment qu'on avait exclu ce sujet-là du  
5           dossier. Alors, on va exclure la question également  
6           qui suit.

7           Me DOMINIQUE NEUMAN :

8           Bien, la question qui suit, ce n'est pas sur ce  
9           point-là...

10          LA PRÉSIDENTE :

11          Merci.

12          Me DOMINIQUE NEUMAN :

13          ... c'est sur les conditions de service. C'est :  
14          est-ce qu'il est envisageable de requérir, par  
15          conditions de service, que les clients volontaires,  
16          je vais dire ça légèrement, fassent un effort pour  
17          éviter une désinformation qui risquerait ainsi de  
18          nuire à la réputation de la filière?

19          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20          Si vous me permettez une représentation. Je me  
21          souviens très bien, Maître Duquette, de cet  
22          échange-là où, dans un premier temps, il a été  
23          clairement établi par vous et par la formation que  
24          c'est un sujet qui n'était pas à l'ordre du jour  
25          dans ce dossier-ci. L'aspect de, à destination,

1 comment le client consomme ou qu'est-ce que le  
2 client consomme ou pas. Ça a été clairement, c'est  
3 chose jugée à cet égard-là.

4 Maintenant, il revient par la bande avec  
5 une question de cette nature-là. Donc, si on devait  
6 donner, paver la voie sur cette série de questions  
7 là, bien on contredit une décision qui a été  
8 clairement rendue par vous, je vous sou mets  
9 respectueusement, et qui déborde, je vous sou mets  
10 en tout respect, toute question en lien avec la  
11 formulation des Conditions de service et tarifs.

12 Ce genre de formulation-là n'est  
13 certainement pas de la nature d'une Condition de  
14 service et tarif. Et ça, c'est un argument qui est  
15 hyper subsidiaire par rapport à l'argument  
16 principal quant au fait que c'est un sujet qui a  
17 été exclu.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Ce que je vous sou mets, ce que je vous sou mets,  
20 c'est que cette question est pertinente. Il s'agit,  
21 il s'agit de voir si on peut placer ce genre  
22 d'exigence du client. Puis il y a d'autres exemples  
23 qu'on pourrait trouver dans les Tarifs et  
24 conditions d'électricité, par les références et...  
25 où que le client s'assure de ne pas nuire à la

1 réputation de la filière.

2 Et il ne s'agit pas de revenir en arrière  
3 sur votre décision. On n'est pas en train de... on  
4 n'est pas en train de parler du fait que... C'est  
5 acquis. On sait que la molécule, elle n'est pas  
6 physiquement transportée de Saint-Hyacinthe à  
7 travers le tuyau jusqu'à L'Oréal, on le sait là.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Neuman, vous essayez effectivement de faire  
10 indirectement ce qu'on vous a demandé de ne pas  
11 faire directement, c'est-à-dire d'essayer de mettre  
12 des petits chapeaux sur la molécule pour savoir  
13 d'où elle vient.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Justement.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors là, en demandant aux clients de ne pas  
18 essayer de faire de la fausse information, vous  
19 revenez par la bande sur cette question-là. Je ne  
20 pense pas que c'est pertinent du tout et je vais  
21 vous demander de passer à une autre ligne de  
22 questions.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 C'était ma dernière question que j'avais  
25 stratégiquement placée à la fin de

1 l'interrogatoire. Et mais je vous soumetts que c'est  
2 pas de placer des chapeaux, c'est justement de ne  
3 pas en placer. C'était justement ça notre  
4 préoccupation, de ne pas en placer comme dans  
5 certains articles médiatiques.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie beaucoup, Maître Neuman.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Merci bien.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, il est midi dix (12 h 10). On va prendre la  
12 pause lunch. Je vais donner une heure et quart  
13 (13 h 15) à la sténographe parce que c'est dans les  
14 demandes qu'on a souvent. Je ne sais pas si vous  
15 voulez une heure ou une heure et quart pour  
16 votre... Une heure, ça vous va. O.K. Parfait.  
17 Alors, on va revenir à treize heures quinze  
18 (13 h 15) parce que je voudrais juste être sûre  
19 qu'on puisse terminer avec... Merci beaucoup,  
20 Madame la Sténographe, avec le panel d'Énergir  
21 aujourd'hui. Alors, on se revoit à treize heures  
22 quinze (13 h 15). Je vous remercie.

23 SUSPENSION

24

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 (13 h 15)

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour tout le monde. Alors nous sommes rendus au  
5 contre-interrogatoire par la Régie. Maître  
6 Bellemare.

7 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

8 Q. **[124]** Si la Régie en venait à approuver des tarifs  
9 provisoires supérieurs à ceux proposés par Énergir,  
10 savez-vous si la clientèle GNR serait encore  
11 intéressée à en acquérir?

12 M. MATHIEU JOHNSON :

13 R. Pouvez-vous préciser à quel point les tarifs  
14 seraient plus élevés?

15 Q. **[125]** Une marge située entre cinq (5 ¢) et dix sous  
16 (10 ¢).

17 R. Cinq et dix sous du mètre cube (5-10 ¢/m<sup>3</sup>) ou du  
18 gigajoule (GJ)?

19 Q. **[126]** Mètre cube.

20 R. Mètre cube. Merci. À notre avis, on serait encore  
21 dans une marge qui serait respectable. Ceci dit,  
22 commercialement, comme on l'a exprimé un peu plus  
23 tôt, ce serait une discussion commercialement  
24 difficile.

25 Q. **[127]** D'accord. Je vous référerai maintenant à la

1 réponse 1.2 de la demande de renseignements numéro  
2 1 de la Régie. Est-ce que la Régie doit comprendre  
3 qu'Énergir a renégocié le contrat avec Saint-  
4 Hyacinthe à des termes autres que le contrat  
5 initial pour refléter un prix du marché du GNR?

6 R. Donc oui, il y a eu un contrat qui a été renégocié  
7 avec Saint-Hyacinthe au tarif de rachat garanti,  
8 tel qu'il était proposé dans la pièce originale en  
9 deux mille dix-sept (2017). Ce contrat-là est  
10 évidemment sujet à approbation de la Régie de  
11 l'énergie.

12 Q. **[128]** Pouvez-vous nous dire si les coûts réels en  
13 achat de GNR pour deux mille dix-sept-dix-huit  
14 (2017-2018) sont inférieurs, supérieurs ou égaux  
15 aux montants facturés aux clients pour deux mille  
16 dix-sept-dix-huit (2017-2018)?

17 Mme CATHERINE SIMARD :

18 R. Si on compare le prix à la réponse de la question  
19 1.1, qui est de vingt-neuf et soixante sous le  
20 mètre cube (29,60 ¢/m<sup>3</sup>) comparativement au coût de  
21 trente-sept et quatre-vingt-dix-huit (37,98), il  
22 est... le coût réel d'acquisition est inférieur au  
23 coût projeté.

24 Q. **[129]** Et est-ce que cet écart en faveur d'Énergir  
25 se répercute pour les coûts projetés deux mille

1 dix-neuf-vingt (2019-2020)?

2 R. L'écart en question dont je faisais mention tout à  
3 l'heure, qui est comptabilisé pour le calcul du  
4 coût de deux mille vingt (2020), ne tient pas  
5 compte de l'écart entre le coût d'acquisition pour  
6 Saint-Hyacinthe et le TRG. Je ne sais pas si c'est  
7 si c'est plus clair.

8 (13 h 20)

9 Q. **[130]** Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[131]** Je m'excuse, je vais juste... Quand vous  
12 dites qu'il ne tient pas compte c'est que vous êtes  
13 en fonction du premier contrat, donc, des coûts  
14 évités ou du contrat renégocié? Là, c'est pas clair  
15 pour moi.

16 R. On tient compte du contrat renégocié pour faire les  
17 calculs.

18 Q. **[132]** Merci.

19 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

20 Q. **[133]** Est-ce que Énergir comprend que l'approbation  
21 par la Régie éventuellement d'un tarif provisoire  
22 de vente de GNR ne serait pas une approbation des  
23 contrats d'approvisionnement qui les sous-tendent  
24 ou des caractéristiques des contrats  
25 d'approvisionnement GNR?

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Je me permets de faire cette intervention-là,  
3 Madame la Présidente, parce que je crois que c'est  
4 une question qui est de nature juridique à la base  
5 à laquelle je pourrai répondre en argumentation  
6 plutôt que des témoins, je vous sou mets bien  
7 respectueusement.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 J'ai pas de difficulté mais je voulais juste  
10 m'assurer de la compréhension de l'ensemble  
11 d'Énergir sur le fait que s'il y avait approbation  
12 d'un tarif provisoire que ça ne veut pas  
13 nécessairement dire que les contrats qui les  
14 sous-tendent... Je veux juste voir c'est quoi votre  
15 compréhension. Vous allez en discuter avec vos  
16 clientes.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Mais je peux... je peux... on peut commencer un  
19 début de réponse par... si jamais c'est possible  
20 pour eux et ils entendent la discussion qu'on a  
21 vous et moi quant à la nature juridique de cette  
22 question-là mais on comprend que vous voulez avoir  
23 une réponse à cet égard-là, maintenant, reste à  
24 savoir : est-ce que c'est plutôt à moi à le faire?  
25 Je pense qu'à priori c'est de nature juridique et

1 il y a peut-être des éléments, des réponses  
2 factuelles que nos témoins peuvent avancer et je  
3 comprends que c'est le cas.

4 M. MATHIEU JOHNSON :

5 R. C'est effectivement notre compréhension et on  
6 veut... C'est... c'est notre compréhension.

7 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

8 Q. **[134]** Énergir indique que les... les études  
9 démontrent qu'il y a une forte préférence des  
10 clients pour avoir une facture le plus fixe  
11 possible, comment concilier un... un tarif le plus  
12 fixe possible avec la méthode des tarifs  
13 provisoires et la signature de contrat avec un  
14 tarif GNR qui, lui, fluctue beaucoup de contrat en  
15 contrat?

16 Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 R. Je vais me permettre un début de réponse, peut-être  
18 que maître Imbleau poursuivra. Donc, c'est... c'est  
19 exactement pour ça effectivement, étant donné que  
20 nos clients souhaitent une visibilité sur le prix,  
21 une certaine stabilité, c'est pour ça que le prix  
22 est fixé annuellement et non pas mensuellement. En  
23 fait, ce qui est proposé contrairement au prix de  
24 fourniture actuelle au service du Distributeur qui  
25 fluctue à chaque mois, le prix du GNR, serait fixé

1 en début d'année considérant la prévision sur les  
2 douze (12) prochains mois et c'est en fixant ce  
3 prix annuellement-là et en l'annonçant à la cause  
4 tarifaire qu'on permet aux clients d'avoir une  
5 visibilité sur le prix sur la prochaine année et à  
6 ce moment-là d'avoir quelque chose qui ne fluctue  
7 pas en cours d'année.

8 Ceci étant dit, c'est sûr qu'ultimement, le  
9 client va payer le coût réel étant donné la formule  
10 qui est proposée avec l'écart de prix, donc, tout  
11 va se retrouver éventuellement dans le prix du GNR  
12 mais le fait d'avoir l'écart de prix permet d'avoir  
13 un certain lissage dans le temps et amener moins de  
14 fluctuation pour le client.

15 Q. **[135]** Merci. Pour le cas du client L'Oréal, pour  
16 Énergir est-ce que ça revient à approuver un tarif  
17 unique à un client ou à approuver un contrat?

18 (13 h 25)

19 R. Dans le cas de L'Oréal, effectivement, il y a une  
20 situation particulière où le client avait besoin  
21 d'annoncer la carboneutralité dès décembre deux  
22 mille dix-sept (2017). Et à ce moment-là, il y a  
23 des achats qui ont été faits, de GNR, à un prix  
24 plus élevé, puis spécifiquement pour ce client-là.  
25 Donc, ça revient à accepter un prix pour ce client-

1           là, mais c'est surtout que ça revient à protéger  
2           l'ensemble des autres clients, d'un achat qui a été  
3           fait spécifiquement pour le client L'Oréal, c'est  
4           le seul client qui a consommé ces unités-là.

5       Q. **[136]** Puis, enfin, ma dernière question. À quel  
6           point, les autres sources potentielles de GNR  
7           issues du milieu agricole, selon vous, vont être  
8           fiables?

9           M. MATHIEU JOHNSON :

10          R. Fiables, en terme de stabilité de production?

11       Q. **[137]** Oui, absolument.

12       R. Euh... Lorsqu'on compare avec les autres usines de  
13           ce même type-là, agricole, ailleurs dans le monde,  
14           c'est des productions qui sont très stables, très  
15           peu de « saisonnalité ». Donc, les intrants  
16           agricoles, ce sont des matières, donc des effluents  
17           d'élevages. En été ou en hiver, une vache, un  
18           cochon, ça produit pas mal la même quantité  
19           d'effluents.

20       Me ALEXANDRE BELLEMARE :

21       Merci, je n'ai pas d'autre question.

22       LA PRÉSIDENTE :

23       Je vous remercie, Maître Bellemare.

24       INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

25

1 Me NICOLAS ROY :

2 Q. **[138]** Pour revenir sur la clause à laquelle maître  
3 Sigouin-Plasse a attiré notre attention, je pense  
4 que c'est le paragraphe 13 de votre requête, celle  
5 du dix-neuf (19) juin comme celle amendée. Le  
6 paragraphe 13 débute en disant... où il est écrit :

7 À cet égard, Énergir précise aux fins  
8 de la présente demande, que les  
9 contrats conclus jusqu'à présent avec  
10 des clients, quant à la vente de GNR,  
11 contiennent la clause suivante.

12 Est-ce que je dois comprendre que ces clauses-là  
13 étaient là dès deux mille dix-sept (2017)?

14 R. Oui.

15 Q. **[139]** Donc, la clause laisse entendre qu'il y avait  
16 déjà une perspective, en tous les cas, au niveau  
17 hypothétique, de rétroactivité?

18 R. Je pense que c'était avant tout parce qu'on n'avait  
19 pas encore, justement, tout le mécanisme  
20 réglementaire en place. Donc, c'était plus pour  
21 démontrer l'incertitude, plus que la rétroactivité  
22 en tant que telle là.

23 Q. **[140]** Est-ce que cette clause-là a été l'objet  
24 d'une divulgation antérieure au dix-neuf (19) juin  
25 cette année? Dans un document où que j'ai peut-être

1 manqué?

2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3 Là-dessus, Monsieur le régisseur, ce que je peux  
4 vous dire... Je me permets de faire la  
5 représentation là parce qu'outre le contenu du  
6 paragraphe 13, qu'on a indiqué notamment dans le  
7 cadre des représentations sur les trois questions  
8 juridictionnelles...

9 Me NICOLAS ROY :

10 Oui.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 ... on a énuméré un certain nombre de  
13 correspondances qui, au fil des mois, ont été  
14 transmises à la Régie, dans lesquelles on indiquait  
15 que des contrats avaient été conclus avec des  
16 clients. Et comprenant le fait que le contrat  
17 allait suivre la décision à venir de la Régie, on a  
18 développé un argumentaire là-dessus. Ça, c'est ma  
19 réponse. Maintenant, est-ce que cette clause-là,  
20 telle quelle, autrement que l'idée dont je viens de  
21 faire évoquer. Dans cette argumentation-là, on ne  
22 reprenait pas la clause, mais l'esprit a été  
23 divulgué plus tôt, dans le cadre de ces  
24 correspondances-là, Monsieur le régisseur. C'est  
25 comme ça que ça a été emmené...

1 Me NICOLAS ROY :

2 Oui.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 ... à l'attention de la Régie, donc voilà.

5 Me NICOLAS ROY :

6 Peut-être une dernière sous-question. Compte tenu  
7 de cette disposition, il n'a pas été jugé opportun  
8 de prendre une mesure comme de demander un tarif  
9 provisoire beaucoup plus rapidement?

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Si vous me le permettez, je vais faire une  
12 représentation avant. Ce malin plaisir de couper la  
13 parole à un vice-président principal avant qu'il...  
14 Non, mais farce à part, c'est que c'est très clair  
15 que c'est un élément... le moment approprié de  
16 déposer un tarif provisoire. C'est quelque chose  
17 que je devrai aborder. Est-ce que... On l'a fait à  
18 la première occasion, est-ce qu'il y avait une  
19 occasion plus... Est-ce que ça a des conséquences  
20 en droit, ça, que de le déposer, de faire la  
21 demande en juin deux mille dix-neuf (2019), compte  
22 tenu la trame factuelle dont vous êtes saisi. Et  
23 ça, je fais juste vous le dire avant que je cède la  
24 parole humblement à un vice-président principal,  
25 vous annoncer qu'il allait y avoir des

1 représentations à cet égard-là.

2 M. MARTIN IMBLEAU :

3 R. Je pense qu'il faut... On se doit d'être candide  
4 face à nous-mêmes, dans cette évolution-là. À la  
5 fois la filière, mais aussi la stratégie, les  
6 relations commerciales, les stratégies avec les  
7 producteurs, ça a été très itératif, au cours des  
8 dernières années, très itératif. C'est pour ça qu'à  
9 parti d'aujourd'hui, ce qu'on aimerait faire, c'est  
10 de donner une clarté, la plus grande clarté  
11 possible, à la fois à nos clients, à nos  
12 fournisseurs, aux intervenants, et évidemment à la  
13 Régie, sur les étapes que nous envisageons. Ça fait  
14 qu'on considère un peu le dossier d'aujourd'hui et  
15 les trois étapes qui vous sont présentées comme un  
16 certain « reset » de la chose, parce que ce qu'on  
17 veut, c'est... bien, l'offre augmente, la demande  
18 augmente. On a une politique énergétique. On a  
19 maintenant un règlement. On a une volonté de nos  
20 clients d'être de plus en plus carboneutre. Et le  
21 mieux étant l'ennemi du bien, ici, on va essayer  
22 d'être le plus, je pense, pédagogue possible dans  
23 l'approche.

24 Peut-être qu'une autre approche de tarif  
25 intérimaire aurait été requise dans le passé, peut-

1 être. Aujourd'hui, on pense que c'est une espèce de  
2 mesure intérimaire qui nous permet de ne pas trop  
3 reculer, d'avoir une petite pause, en ce sens de  
4 reconnaître ce qui a été fait dans le passé,  
5 continuer à vendre, à enthousiasmer les clients,  
6 approcher des producteurs. Ensuite, clairement  
7 démontrer qu'à l'intérieur d'une fourchette de un  
8 pour cent (1 %), on est très , très, très  
9 confortable sur la profondeur du marché, et vous  
10 donner à moyen terme, maintenant, une clarté sur  
11 comment atteindre notre cinq pour cent (5 %).

12 C'est comme ça qu'on voit ces trois étapes-  
13 là. Peut-être qu'on aurait dû le faire autrement  
14 dans le passé. On s'en excuse si c'est perçu de  
15 façon un peu décousue. Mais on va essayer de le  
16 faire de façon le plus étapistes et transparent, de  
17 cette façon-là, à partir d'aujourd'hui.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Françoise.

20 Mme FRANÇOISE GAGNON :

21 Bonjour, Françoise Gagnon, pour la Régie. Alors,  
22 Madame Dallaire, vous avez répondu à une  
23 interrogation de ma collègue Duquette à propos d'un  
24 sujet de CFR implicite, et tout ça. Ça m'a un petit  
25 peu surpris, parce que normalement, les CFR sont...

1 On fait une demande d'autorisation pour un CFR,  
2 qu'on ne retrouve pas dans le dispositif. Alors,  
3 peut-être que ça va se... Cette réponse-là va peut-  
4 être être de l'ordre de maître Sigouin-Plasse, mais  
5 est-ce que ça serait possible... Parce que vous  
6 avez parlé de... Dans mes notes, section 5.3 à  
7 5.5, il y avait peut-être plus qu'un CFR implicite.  
8 Je ne sais pas. Je n'ai pas été voir. Alors, est-ce  
9 que ce serait possible de faire un amendement, en  
10 tout cas, dans le dispositif et de voir si ce que  
11 vous demandez... S'il y a plus qu'un CFR que vous  
12 demandez, puis lesquels, pour lesquels vous voulez  
13 en avoir? Parce que là, de façon implicite, des  
14 fois, on n'est peut-être pas toujours à la même  
15 place que vous, là. Alors, c'est pour ça que je  
16 demandais si c'était possible de le mettre dans le  
17 dispositif, ce que vous demandez, exactement.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Bien, écoutez, très certainement. Si le... Loin de  
20 nous l'idée de rendre les choses... Comment je  
21 pourrais dire? Trop... Pas assez claires, hein. Il  
22 n'y a jamais suffisamment de clarté. À l'évidence,  
23 la discussion qu'on a entre nous, et celle que vous  
24 avez eu plus tôt, Madame la Présidente, avec le  
25 panel des témoins nous invitent à peut-être... À

1 refaire nos devoirs là-dessus.

2 Alors ce que je peux dire, c'est que la  
3 première conclusion de la demande de fixation  
4 provisoire invite la Régie à approuver un tarif  
5 provisoire en fonction des modalités qui sont  
6 décrites... Merci. Mon confrère me...

7 Alors, les conditions et modalités qui s'y  
8 rattachent, donc, à ce tarif provisoire-là,  
9 incluant la méthodologie de calcul du prix, le taux  
10 tel que plus amplement décrit à la section 5 de la  
11 pièce B-21. On comprendra que la dernière mouture  
12 de cette pièce-là, c'est B-95, ou seize (96), selon  
13 la version confidentielle ou pas qu'on considère.

14 Regardez, il n'y a pas de débat là-dessus,  
15 Madame la régisseuse Gagnon. Vous avez entendu  
16 madame Dallaire vous dire qu'on fait la demande de  
17 création d'un compte de frais reportés, compte tenu  
18 de la description du tarif GNR qui se retrouve à  
19 cette section-là. On fait amende honorable, et je  
20 fais amende honorable, puisqu'il s'agit de ma  
21 requête. On fera les modifications rapidement, afin  
22 que vous ayez les conclusions requises et  
23 recherchées. Voilà.

24 (13 h 35)

25

1 Mme FRANÇOISE GAGNON :

2 C'était justement pour plus de clarté que...

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Oui, puis vous faites bien.

5 Mme FRANÇOISE GAGNON :

6 Parce que ce dossier-là a tellement d'imbroglios  
7 que...

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Tout à fait. Si on peut dire...

10 Mme FRANÇOISE GAGNON :

11 Si on peut s'en éviter.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Exactement.

14 Mme FRANÇOISE GAGNON :

15 Merci, Maître Sigouin-Plasse.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[141]** Ça va être tout. Merci. Alors, Lise Duquette  
18 pour la formation. Quelques questions de suivi  
19 principalement. Je reviens sur le mécanisme de  
20 suivi pour le tarif provisoire. Je comprends que  
21 dans votre demande principale, c'était un tarif  
22 annuel. On faisait des prévisions, on diffusait ça  
23 et puis, on vivait avec les résultats pour douze  
24 (12) mois. Ça, ça me va. Maintenant, nous avons un  
25 tarif provisoire. Vous avez énoncé à votre

1           présentation tantôt, dans la section B, que vous  
2           vouliez revenir avec l'approbation de contrats. On  
3           ne connaît pas le prix, on ne connaît pas les  
4           volumes. Est-ce que vous aviez l'intention dans la  
5           phase B ou enfin dans l'étape B, je ne devrais pas  
6           dire phase, ça va mêler tout le monde, à l'étape B,  
7           de revenir avec un autre prix provisoire pour deux  
8           mille dix-neuf deux mille vingt (2019-2020), le cas  
9           échéant, avec un mécanisme pour revoir le prix s'il  
10          devait y avoir un contrat qui était de trois  
11          millions de mètres cubes (3 M) ou enfin, je ne sais  
12          pas, significatif et qui pourrait influencer le  
13          montant total du tarif GNR, Est-ce que vous allez  
14          nous revenir en cours de... Je veux juste savoir à  
15          quoi vous aviez pensé à ce sujet-là?

16          Mme CAROLINE DALLAIRE :

17          R. Donc, non. Le tarif provisoire qui serait accepté,  
18          c'est vraiment ce qui a été présenté à la Régie. À  
19          la phase B, la volonté n'est pas de reparler du  
20          prix ou du tarif. Ça serait vraiment... Ça  
21          porterait sur la stratégie d'achat spécifiquement  
22          et les éléments qu'on a mentionnés, donc, on ne  
23          proposerait pas de nouveaux prix. Si jamais un  
24          producteur se présentait et qu'il a un impact  
25          significatif, à ce moment-là, ça va être traité

1 dans l'écart de prix, dans la mécanique de la  
2 formule et ça retournerait aux clients deux ans  
3 plus tard, dans le prix du GNR.

4 Q. **[142]** D'accord. Parlant de cet écart-là, je veux  
5 juste bien comprendre l'histoire avec Saint-  
6 Hyacinthe. Je me débrouille pas pire avec les  
7 chiffres, mais je suis plus lente que d'autres à  
8 comprendre, alors, je vais vous reposer d'autres  
9 questions. L'écart, là, ce qu'on comprend, c'est  
10 que... Je veux juste revoir Saint-Hyacinthe. Il y  
11 avait une façon qui avait été déterminée et le  
12 premier contrat avait été signé en fonction ou de  
13 façon concordant avec la décision D-2015-107. C'est  
14 exact?

15 R. Le premier contrat, oui.

16 Q. **[143]** Oui.

17 R. Oui.

18 Q. **[144]** Quand est-ce que vous avez renégocié le  
19 contrat?

20 M. MARTIN IMBLEAU :

21 R. Lorsqu'on a déposé la preuve en deux mille dix-sept  
22 (2017), sur le tarif de rachat garanti.

23 Q. **[145]** D'accord. Et est-ce que le vrai prix que vous  
24 avez payé à Saint-Hyacinthe, c'est selon la  
25 première mouture ou la deuxième mouture? Parce que

1 je cherche à savoir quel est le vrai prix réel payé  
2 à Saint-Hyacinthe où il y a une clause de  
3 rétroactivité aussi, parce que là, vous avez dit  
4 que c'était sujet à l'approbation de la Régie. Est-  
5 ce que vous retenez, si on ne l'approuve pas, la  
6 renégociation, vous retournez au prix initial?

7 R. Donc, ce qu'on a payé à Saint-Hyacinthe, c'est le  
8 prix, tel que négocié en deux mille quinze  
9 (2015)...

10 Q. **[146]** O.K.

11 R. Sujet à l'approbation de la Régie pour le TRG.  
12 Donc, il y aurait une rétroactivité.

13 Q. **[147]** O.K. Donc, pour l'instant, vous payez selon  
14 la première mouture du contrat et la deuxième  
15 mouture s'appliquerait à partir de l'approbation de  
16 la Régie, mais pour l'instant, vous avez toujours  
17 payé en fonction de la première mouture, de celui  
18 de deux mille quinze (2015)?

19 R. Oui, mais il y aurait une rétroactivité. Donc, dès  
20 les premières molécules injectées, ça serait le  
21 prix au TRG, donc, de deux mille dix-sept (2017),  
22 qui serait payé. Oui.

23 Q. **[148]** Oui, mais en ce moment, d'ici à ce qu'on  
24 l'approuve, au seize (16) juillet deux mille dix-  
25 neuf (2019), vous avez payé le prix en fonction du

1 contrat de deux mille quinze (2015)?

2 R. C'est juste, oui.

3 (13 h 40)

4 Q. **[149]** En ce moment, il y a un écart entre le prix  
5 que vous proposez pour le tarif GNR est le prix  
6 réellement payé. Est-ce que cet écart-là est  
7 positif pour Énergir? Est-ce qu'on se comprend  
8 bien? En fait, c'est pour reprendre la question si  
9 ça pose des problèmes. Gaz Métro a reçu plus de  
10 revenus qu'il a fait... qu'il a dépensés pour  
11 acquérir ce GNR-là, donc il n'y a pas d'adéquation  
12 entre le prix payé à Saint-Hyacinthe et le prix  
13 reçu pour ce GNR-là de la part du client?

14 M. MATHIEU JOHNSON :

15 R. C'est juste. Oui.

16 Q. **[150]** Cet écart-là de prix, est-ce qu'il devrait  
17 être dans le fameux compte d'écart qui serait  
18 repassé aux clients en deux mille dix-neuf, deux  
19 mille vingt (2019-2020)?

20 Mme CATHERINE SIMARD :

21 R. Pour l'instant, il est traité à part, on ne le  
22 considère pas dans nos écarts de coût quand on fait  
23 un tarif pour une année suivante parce que, la  
24 volonté, c'est de retourner cet écart-là à la ville  
25 de Saint-Hyacinthe.

1 Q. **[151]** O.K. Donc, vous maintenez cet écart-là de  
2 côté de façon à pouvoir, si la rétroactivité devait  
3 être accordée, payer Saint-Hyacinthe à partir de  
4 cette somme-là, c'est ce que je comprends?

5 R. Oui.

6 Q. **[152]** Merci.

7 M. MARTIN IMBLEAU :

8 R. Est-ce que vous me permettez de contextualiser  
9 pourquoi cette évolution contractuelle là avec la  
10 ville de Saint-Hyacinthe?

11 Q. **[153]** Bien, vous l'avez fait dans la DDR, mais si  
12 vous voulez en ajouter, moi, ça ne me dérange pas.

13 R. Ah! Bien. Je ne m'en souvenais pas. Il faut  
14 vraiment voir Saint-Hyacinthe comme étant vraiment  
15 la précurseure, hein! Ça a été la première à se  
16 lancer là-dedans. On a fait référence au PTMOBC  
17 tantôt. Ça a été la première à avancer, à avoir sa  
18 subvention et autres. Ça, c'est leur vie à eux.

19 Mais, la valeur du produit, donc quand on a  
20 commencé nos échanges avec la ville de Saint-  
21 Hyacinthe, la valeur du GNL... du GNR était quelque  
22 chose à laquelle personne encore était vraiment  
23 vraiment familier. Et on a mis en place un TRG pour  
24 tenter de refléter la valeur de ce produit-là avec  
25 les municipalités, avec les producteurs agricoles,

1 avec les sites de biogaz et autres. Et vraiment,  
2 c'est par transparence et partenariat qu'on voulait  
3 s'assurer... ils nous ont demandé et on voulait  
4 s'assurer qu'il y ait un traitement tout à fait  
5 correct avec la ville de Saint-Hyacinthe et de  
6 refléter le véritable coût et la valeur du produit  
7 qui était alors acheté pour ne pas les pénaliser  
8 par rapport aux autres municipalités qui sont  
9 venues après et donc qui ont bénéficié de  
10 l'évolution de ce dossier-là, là.

11 C'est pas... c'est vraiment une séquence de  
12 discussions contractuelles qui fait qu'on a un peu  
13 amendé, mais c'était la volonté des parties au tout  
14 début de dire « lorsqu'on aura plus de certitude,  
15 on reviendra et on pourra potentiellement bonifier  
16 le prix selon la valeur du produit. »

17 Q. **[154]** Vous m'amenez sur la question de la valeur du  
18 GNR et je vais vous inviter à prendre la requête.  
19 Je pense que c'est ça. Là je m'excuse, je n'ai pas  
20 la pièce B en face de moi, je n'ai pas. B-0128.  
21 Alors, à la pièce B-0128, au paragraphe 24 :

22 Le seul tarif de fourniture autorisé  
23 et applicable au moment de la vente  
24 est le tarif de fourniture en gaz de  
25 réseau dont le taux, au moment de

1                   déposer la présente demande, est de  
2                   treize sous virgule cinq cent  
3                   soixante-cinq du mètre cube  
4                   (13,565 ¢/m<sup>3</sup>) et qui n'est pas un  
5                   tarif applicable au GNR.

6           Là je veux juste revenir sur la valeur et le tarif  
7           applicable, toutes ces questions-là parce que vous  
8           les avez abordées tantôt. La première, c'est : au  
9           départ, le GNR de Saint-Hyacinthe devait être dans  
10          le gaz de réseau. Est-ce que c'est exact? C'est  
11          l'essence même d'un coût évité, de la somme des  
12          coûts évités?

13          Mme CAROLINE DALLAIRE :

14          R. Au départ, oui. Les molécules achetées devaient se  
15          retrouver dans le gaz de réseau d'Énergir.

16          Q. **[155]** Donc, lorsqu'on dit « qui n'est pas un tarif  
17          applicable au GNR » c'est parce que... Bien, la  
18          question, c'est parce que vous affirmez dans la  
19          demande, ou maître Sigouin-Plasse l'a fait pour  
20          vous, que le gaz GNR n'est pas... qui n'est pas un  
21          tarif... le gaz de réseau, le tarif de fourniture  
22          gaz de réseau n'est pas un tarif applicable au GNR.

23          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24          Je vous sou mets... Je comprends la question que  
25          vous avez, Madame la Présidente. Je vais vous

1 l'expliquer ce que je veux dire en droit parce que  
2 ça a des résonances eu égard à la demande de  
3 fixation provisoire du tarif et la difficulté que  
4 nous avons aujourd'hui avec l'état du droit et  
5 compte tenu des tarifs existants. Je vais vous  
6 l'expliquer cette portion-là.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K. Parfait.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 Et je vous avouerai que c'est plus une question de  
11 droit et c'est pour ça que ça se retrouve dans la  
12 requête plutôt que dans la preuve.

13 (13 h 45)

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est parfait. Je voulais juste voir...

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Parfait.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 ... s'il y avait...

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Oui, nous serons au rendez-vous.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C'est parfait.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 À l'argumentation.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[156]** S'il n'y pas de question factuelle qui fait  
3 en sorte que le GNR ne pourrait pas être  
4 techniquement dans du gaz de réseau.

5 M. MARTIN IMBLEAU :

6 R. Rien à notre connaissance, là, c'est... Je vous  
7 avouerais que je pense qu'on vient de dépasser la  
8 subtilité de la chose. Il n'y a rien de factuel qui  
9 permet de bonifier cette discussion-là.

10 Q. **[157]** Parfait. Madame Dallaire, vous avez dit  
11 tantôt que - et on revient sur la valeur du GNR -  
12 que la valeur du GNR, bien s'il y a de  
13 l'incertitude sur la qualité du gaz, le GNR...  
14 qu'il y aurait une incertitude sur la qualité du  
15 GNR s'il n'y avait pas de prix particulier pour le  
16 GNR. Donc, les gens l'auraient gratuitement et donc  
17 ça détruit la valeur du GNR. J'aimerais que vous  
18 m'expliquiez un petit peu plus en quoi le fait que  
19 le prix n'est pas aussi élevé ou l'écart de prix  
20 entre le gaz de réseau et le gaz GNR peut détruire  
21 la valeur du GNR.

22 R. Vous avez parlé de qualité. Je vais changer un peu  
23 la terminologie. Ce dont il est question c'est deux  
24 produits différents : on a du gaz naturel  
25 traditionnel et on a du gaz naturel renouvelable.

1 On tombe évidemment dans nos paradigmes habituels  
2 en disant : bien c'est du CH<sub>4</sub>, c'est du CH<sub>4</sub>, on  
3 devrait le considérer selon le même prix et la  
4 valeur devrait être... ça devrait être la même.

5           Considérant la carboneutralité puis les  
6 attributs environnementaux qui viennent avec le gaz  
7 naturel renouvelable, intrinsèquement, il a une  
8 valeur au marché, il a une valeur pour les clients,  
9 il a une valeur pour le producteur et il a une  
10 valeur pour le distributeur, qui est différente du  
11 gaz naturel traditionnel. Et c'est la raison pour  
12 laquelle, bien on retrouve de plus en plus de  
13 juridictions comme la nôtres qui, bon, soit  
14 l'achètent volontairement ou se trouvent à être  
15 entremetteurs. Et le prix payé par le GNR est, ici  
16 ou ailleurs, plus élevé que le gaz naturel  
17 traditionnel parce qu'il vaut plus cher pour  
18 l'acquéreur. L'acquéreur a le choix d'une  
19 carboneutralité qui peut être électrique, qui peut  
20 être hydroélectrique, qui peut être solaire, qui  
21 peut venir de différentes filiales. Bien la  
22 carboneutralité qui vient d'un produit gazeux, elle  
23 a une valeur intrinsèque qui est celle que l'ont  
24 tente de refléter. Puis dans la phase 2, en fait  
25 l'étape B du dossier, on va tenter d'être...

1 d'avoir un peu plus d'éléments de preuve, là, sur  
2 la valeur dans... notamment dans les autres  
3 juridictions.

4 Mais ce dont on parlait c'est si on n'est  
5 pas capable de vendre le produit sur sa valeur, le  
6 producteur n'est pas capable de le vendre sur sa  
7 valeur et le client qui veut l'acheter reconnaît  
8 intrinsèquement que c'est un produit qui est  
9 différent, qui est carboneutre et sa valeur, elle  
10 est substantiellement supérieure à celle du gaz  
11 naturel traditionnel.

12 Q. **[158]** Oui. Je veux juste recadrer les choses. Je  
13 comprends qu'on souhaite repasser la molécule de  
14 GNR au prix qu'on la paye, minimalement. Et puis...  
15 et puis c'est ce que l'article 52 nous demande  
16 d'ailleurs, de repasser le prix qu'on paye. Ceci  
17 dit, la partie qui m'échappe un peu peut-être dans  
18 votre argumentaire c'est la... la notion qu'on doit  
19 nécessairement payer plus cher. Et je vous donne le  
20 cas hypothétique suivant : Marcellus ferme, le prix  
21 du gaz naturel connaît une flambée, il passe au-  
22 dessus du GNR, est-ce que le GNR perd toute sa  
23 valeur parce que le gaz naturel conventionnel est  
24 désormais plus cher? Ou a-t-il plus de valeur parce  
25 qu'il devient moins cher?

1 R. On fait dans la supputation et la théorie, mais on  
2 a... on ne dit pas que le GNR... c'est sa valeur  
3 intrinsèque que l'on tente de refléter.  
4 Effectivement, les prix du gaz naturel augmentent  
5 au cours des prochaines années et l'écart se  
6 rétrécit, bien peut-être que la valeur du GNR va  
7 demeurer la valeur du GNR, c'est-à-dire son  
8 alternative qui est...

9 Q. **[159]** Mais...

10 R. ... mettons électrique ou autre chose. Ça ne veut  
11 pas dire que l'écart entre le gaz traditionnel et  
12 le GNR va se maintenir cette fois-ci. Aujourd'hui,  
13 on bénéficie d'un prix du gaz naturel traditionnel  
14 historiquement très faible et il y a donc une  
15 perception qu'il y a une prime très importante.  
16 Mais ce dont on parle c'est de la valeur  
17 intrinsèque du produit. Peut-être que cet écart-là  
18 va se réduire ou peut-être qu'il n'aura plus lieu  
19 dans le futur.

20 Q. **[160]** En fait, la dissociation que je cherchais à  
21 faire c'est que la valeur du GNR est dans sa  
22 carboneutralité et non pas dans le fait que le prix  
23 est plus élevé.

24 R. Exactement. Ce sont les bons termes, que je  
25 réutiliserai à outrance.

1 (13 h 50)

2 Q. **[161]** Et donc, la conséquence, évidemment, de ça,  
3 c'est que le prix pourrait baisser ou pourrait être  
4 plus élevé tant qu'il est carboneutre pour les  
5 clients, c'est ce qu'on cherche?

6 R. Exactement.

7 Q. **[162]** Merci. Parlant des clients... Excusez-moi si  
8 mes questions vont dans tous les sens là, je suis  
9 mes feuilles là. Évidemment, le tarif GNR et la  
10 proposition de Gaz-Métro pour tarifier la molécule  
11 GNR, il y avait d'autres options de tarification  
12 que la Régie avait discuté dans sa décision D-2018-  
13 0052. Il y avait notamment le prix fixe GNR. Il y  
14 avait les achats directs et caetera, il y avait  
15 d'autres façons. Est-ce que vos clients, avec qui  
16 vous avez déjà des contrats, sont au courant qu'il  
17 y a des possibilités que tarif GNR, en lui-même,  
18 soit abrogé pour la mise en place d'une autre  
19 option de tarification?

20 M. MATHIEU JOHNSON :

21 R. Avec la clause qu'on a mise sujet à l'approbation  
22 de la Régie, je pense que ça englobe, je pense  
23 que... Je veux pas parler au nom des clients là,  
24 mais ça englobe probablement d'autres mécanismes de  
25 tarification.

1 Q. [163] Mais ce n'est pas quelque chose que vous avez  
2 directement avec eux, qu'il y avait la possibilité  
3 d'une autre option de tarification là? C'est à eux  
4 de comprendre, de la clause du contrat, que c'est  
5 possible? Ou vous leur avez indiqué que la Régie  
6 émettait diverses options?

7 R. Je pense que c'est rendu à un niveau de détail de  
8 discussions avec les clients qui... Je ne pense pas  
9 qu'on puisse répondre à ce niveau de détails  
10 privilégiés-là avec nos clients. Je n'ai pas cette  
11 information-là, malheureusement.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Et si je peux me permettre une intervention, Madame  
14 la présidente. C'est certain, on se retrouve... Et  
15 je vais le plaider demain...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Hum, hum.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 ... aussi, dans un contexte de tarif provisoire.  
20 Donc, il y a un niveau d'examen. Puis c'est pour  
21 ça, on se présente devant vous pour fixer  
22 provisoirement, le temps que nous puissions  
23 examiner plus en détails cette proposition-là pour  
24 avoir éventuellement une décision finale là-dessus.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Et ce genre de questions-là, peut-être... Parce  
5 qu'on n'a pas prévu, évidemment... Les gens qui  
6 sont en contact avec les clients, de manière  
7 spécifique, c'est les gens aux ventes. Est-ce que  
8 dans une DDR, une demande de renseignement à venir,  
9 suite à une décision qui fixerait un tarif  
10 provisoire aux fins d'une fixation permanente au  
11 mérite, bien c'est le genre de question à laquelle  
12 nous pourrions vous répondre, le cas échéant, si  
13 elle devait venir de la part de la Régie ou de  
14 toute autre personne qui pourrait formuler une  
15 demande de renseignement.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie.

18 Q. **[164]** En ce qui concerne L'Oréal et les autres  
19 clients, vous demandez... vous avez indiqué à  
20 maître Bellemare tantôt, que vous demandiez  
21 effectivement... Ce que vous demandiez, c'était  
22 l'approbation d'un prix à facturer à L'Oréal. Ma  
23 compréhension est bonne?

24 Mme CAROLINE DALLAIRE :

25 R. Pour certains mois précis, oui.

1 Q. **[165]** Pourquoi vous considérez que c'est juste pour  
2 L'Oréal, de le facturer plus élevé? Alors que le  
3 service qu'il rend... ou enfin de... Le service  
4 qu'il rend ou qu'il reçoit de votre part, est  
5 exactement le même que pour les clients 2 et  
6 subséquents. Si le prix est différents, pourquoi  
7 qu'ils devraient payer... Si le service est le  
8 même, pourquoi devraient-ils payer un prix  
9 différents?

10 M. MATHIEU JOHNSON :

11 R. Donc, je peux vous laisser... L'Oréal avait des  
12 impératifs de carboneutralité très exigeants. Ils  
13 devaient se conformer et ils étaient, je dirais, en  
14 demande très urgente pour obtenir du gaz naturel  
15 renouvelable. Nous, le producteur d'EBI, est à un  
16 prix disons en haut de la fourchette et qui est un  
17 prix plus élevé que qu'est-ce qu'on pensait qu'à  
18 terme, la clientèle serait intéressée de payer.  
19 (13 h 55)

20 Donc, on n'était pas disposés, nous, à...  
21 on trouvait que ce n'était pas stratégique de  
22 l'inclure dans nos approvisionnements à court  
23 terme. Ça allait avoir un impact à la hausse trop  
24 important sur le prix moyen d'acquisition et sur le  
25 tarif en achats volontaires futurs. Donc, étant

1           donné que nous, on n'était pas disposés, on a dit :  
2           « Bien, L'Oréal on peut t'aider, si jamais toi, tu  
3           es prête à le payer, ce prix-là. »

4           Q. **[166]** Dans ces conditions et ces modalités d'achat  
5           à L'Oréal, est-ce qu'il l'a... est-ce que vous  
6           l'avez traité comme un client en gaz de réseau, ou  
7           comme un client en achat direct, à ce moment-là?

8           Mme CAROLINE DALLAIRE :

9           R. Il a été ultimement traité comme un client en gaz  
10          de réseau, mais avec un prix différent de  
11          fourniture.

12          Q. **[167]** Parce que on se comprend, là, ce que vous  
13          demandez de faire à la Régie... Enfin, corrigez-moi  
14          si je me trompe, c'est de faire l'approbation d'un  
15          prix particulier, comme si vous lui aviez vendu en  
16          achat direct le contrat. Vous avez acheté un...  
17          Vous avez agi comme un courtier. Je comprends qu'il  
18          n'y avait peut-être pas nécessairement de  
19          spéculation sur le prix de la molécule, mais ce que  
20          vous avez fait, c'est que vous acheté auprès d'un  
21          tiers pour un autre tiers du GNR.

22          R. C'est effectivement ce qu'on a fait.

23          Q. **[168]** Alors ça revient à ce qu'Énergir ait agi ou  
24          fait un contrat d'achat direct avec le client et  
25          l'approbation... Ce que vous nous demandez, c'est

1 l'approbation du prix comme d'un contrat en achat  
2 direct entre Énergir et un client. Je veux juste  
3 bien comprendre, là.

4 M. MARTIN IMBLEAU :

5 R. Je veux dirais qu'au-delà de la subtilité, qui est  
6 importante, et je laisserai les autres répondre à  
7 ça, on a tout simplement dit « présent » à un  
8 client qui dit : « J'ai un besoin criant de  
9 carboneutralité. Je veux du GNR. » Mes alternatives  
10 sont autres, au détriment de la clientèle  
11 d'Énergir, de la position du gaz naturel dans sa  
12 globalité. On a pris la décision, comme fiduciaire,  
13 qui nous apparaissait la plus logique, comme  
14 expliquait monsieur Johnson. On a tenté de faire un  
15 « match » entre les volumes, les prix et le besoin  
16 de ce client-là. La subtilité entre le gaz de  
17 réseau, effectivement, et le contrat spécifique...

18 Q. **[169]** C'est juste parce que là, moi, il faut que je  
19 réconcilie ça avec les conditions de service qui  
20 sont applicables. Et là, j'essaie de voir le rôle  
21 de Gaz Métro dans son rôle de distributeur. Parce  
22 qu'à ce moment-là, je pourrais vous demander -  
23 Madame Dallaire, c'est peut-être vous qui seriez  
24 mieux placée, peut-être - est-ce qu'il y a des  
25 salaires, comme celui de monsieur Johnson, qui sont

1           sortis du revenu requis et qui sont placés dans des  
2           activités non réglementées?

3           Mme CAROLINE DALLAIRE :

4           R. Dans l'activité du GNR, vous parlez?

5           Q. [170] Oui, parce que là, si vous agissez comme  
6           courtier, ce n'est pas une activité réglementée.

7           M. MARTIN IMBLEAU :

8           R. En aucun temps on s'est positionnés dans une  
9           logique de courtier. On a même eu des échanges  
10          entre les clients et les producteurs pour tenter  
11          que les tiers puissent s'entendre ensemble. J'ai eu  
12          la chance de le dire il y a quelques semaines dans  
13          une autre salle, si le marché peut se développer  
14          rapidement et de façon transparente par des tiers  
15          où nous, on se limite à notre rôle de distribution,  
16          je pense que c'est le souhait de tout le monde.

17                    Dans ce cas-ci, le « timing », le besoin de  
18          mettre en commun le client et le producteur, a fait  
19          qu'on les a littéralement « matchés », mais  
20          absolument pas dans une logique de courtage. Le  
21          client pouvait parler avec d'autres producteurs. On  
22          sait que le client a parlé avec d'autres  
23          producteurs. On sait que le client n'a pas été en  
24          mesure de s'entendre avec d'autres producteurs, et  
25          on sait que les autres producteurs n'ont pas été

1 capable de s'entendre avec le client, parce que ce  
2 n'est pas leur pain puis leur beurre, de commencer  
3 une filiale de GNR. Ils se sont dit: « Moi, je  
4 vends à la sortie du puits, puis quelqu'un d'autre  
5 veut l'acheter. J'ai besoin de quelqu'un qui agisse  
6 comme intermédiaire. » On a agi comme  
7 intermédiaire, dans ce contrat-là. J'arrête là.

8 Q. [171] Non, c'est correct. Vous avez vos  
9 difficultés, j'ai les miennes. Il faut évidemment  
10 que moi, je réconcilie ce qui a été autorisé, puis  
11 ce qui a été fait. Et ce n'est pas  
12 nécessairement... Il n'y a peut-être pas  
13 d'adéquation parfaite dans la présente situation  
14 mais il faut voir ce que ça amène comme  
15 conséquence. Madame Dallaire, je vous sens...

16 (14 h 00)

17 Mme CAROLINE DALLAIRE :

18 R. Juste... juste peut-être rappeler que, et ça ne  
19 répondra peut-être pas à vos questionnements, mais  
20 tout ça a été fait pour répondre aux besoins du  
21 client L'Oréal précisément mais en ayant aussi...  
22 toujours le souci de garder indemne le reste de la  
23 clientèle et c'était le point important à respecter  
24 pour nous.

25 Q. [172] Sur ce sujet, je vous amène à la DDR numéro

1 2, question 2.2 et le fait que l'on pourrait rendre  
2 un tarif provisoire à partir du premier (1er) août  
3 deux mille dix-neuf (2019). Vous indiquez qu'à ce  
4 moment-là, la conséquence serait le remboursement à  
5 la clientèle entre le tarif qu'ils ont été facturés  
6 et le tarif du gaz du réseau et vous indiquez  
7 ensuite que :

8 Énergir se retrouverait...

9 Et ça c'est sur la page 3 de 4.

10 Énergir se retrouverait alors avec un  
11 écart entre les revenus générés par  
12 les clients et les coûts payés aux  
13 producteurs. La façon dont Énergir  
14 disposerait de ce montant devrait être  
15 définie et soumise à l'approbation de  
16 la Régie. L'ensemble de la clientèle  
17 pourrait alors être impactée.

18 Pourquoi la clientèle devrait être impactée pour  
19 vos décisions d'affaires?

20 M. MARTIN JOHNSON :

21 R. Parce que nous tentons de donner effet à une  
22 obligation réglementaire qui est d'avoir cinq pour  
23 cent (5 %) de GNR dans un délai assez... assez  
24 rapproché. La politique énergétique était en place,  
25 la compétition était forte, les clients pensaient à

1 peut-être quitter le réseau, ça nous a paru étant  
2 la bonne décision. Oui, il y a un certain nombre  
3 d'improvisations, c'est-à-dire qu'on a pris des  
4 décisions avant d'avoir...

5 Q. **[173]** Le règlement.

6 R. Et je suis assez vieux pour dire que j'ai vécu des  
7 groupements des tarifs où quand on a fait ça, il y  
8 a eu du « patchage » de bien des affaires parce  
9 qu'on apprenait à courir pendant qu'on marchait,  
10 c'était pas évident, et il y en a probablement qui  
11 se souviennent de la déréglementation du gaz  
12 naturel en quatre-vingt-cinq (85) puis le  
13 « Halloween Agreement » et ce qui s'est passé entre  
14 mille neuf cent quatre-vingt-cinq (1985) puis le  
15 lendemain matin quand le gaz naturel était  
16 déréglementé et comment on a pu tous, le transport,  
17 les producteurs et les distributeurs faire affaires  
18 dans complètement un nouveau environnement. On a  
19 tous agi afin de donner effet à nos législations  
20 respectives dans les meilleurs conditions possibles  
21 en tentant de minimiser les impacts à nos clients.  
22 C'est dans cette position-là qu'on est... qu'on est  
23 aujourd'hui.

24 Q. **[174]** Mais je vous reviens sur vos décisions  
25 d'affaires parce que je me souviens aussi de la...

1 de la discussion qu'on a eue avec monsieur Johnson  
2 le huit (8) mai, c'était... oui, j'ai une très  
3 bonne mémoire. Les contrats que vous avez signés  
4 sont datés de deux mille dix-sept (2017), lorsqu'on  
5 s'est parlé le quatre (4) septembre deux mille  
6 dix-huit (2018), vous nous avez dit, j'en ai fait  
7 un rappel un peu plus tôt dans la journée, que vous  
8 n'aviez pas besoin du tarif GNR alors que vous  
9 aviez déjà trois clients au tarif GNR. Je ne sais  
10 pas si vous étiez au courant qu'il y avait déjà des  
11 clients de facturés à ce moment-là. J'essaie juste  
12 de voir, il y a des actions que vous auriez pu  
13 prendre, pas prendre, je sais, Maître  
14 Sigouin-Plasse que vous allez nous en parler dans  
15 vos représentations, j'essaie de comprendre au  
16 niveau factuel peut-être pourquoi Gaz Métro...  
17 c'est ses décisions d'affaires à ce moment-là, le  
18 règlement n'était pas encore en place.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Je me permets d'intervenir, Madame la Présidente,  
21 parce que ces questions-là que vous posez qui,  
22 encore une fois, sont légitimes, par contre  
23 trouvent des réponses dans la perspective qui est  
24 la nôtre dans l'argumentation que nous vous avons  
25 soumise...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 ... le vingt-quatre (24) mai dernier. Je comprends  
5 que par la ligne de questions, ça peut peut-être  
6 pas être la même perspective que nous partageons  
7 mais on a en droit soumis des représentations à cet  
8 égard-là le vingt-quatre (24) mai dernier.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait. Je vous amène à la phrase suivante :

11 Il est à noter que cette situation  
12 enverrait un signal négatif à la  
13 filière de GNR.

14 La filière GNR, la beauté de la chose, on l'a... on  
15 l'a vue tantôt, sa valeur c'est sa carboneutralité,  
16 pas son prix. En quoi le fait de rembourser des  
17 clients pourrait nuire ou enverrait un signal  
18 négatif à la valeur GNR? Ça n'enlève pas sa  
19 carboneutralité.

20 (14 h 05)

21 M. MARTIN JOHNSON :

22 R. C'est vrai pour des gens qui sont très près du  
23 dossier, c'est vrai pour tous ceux qui sont dans la  
24 salle ici. Si vous êtes un client et vous avez  
25 décidé de faire l'acquisition de GNR à un prix X

1 pour sa carboneutralité, que votre alternative,  
2 c'est une alternative, par exemple, électrique, et  
3 donc que vous avez acheté du GNR sur une valeur X  
4 et qu'on vous dit finalement : « Bien, ça vaut  
5 l'équivalent du gaz naturel traditionnel. » ça  
6 envoie un drôle de message sur le choix de tout le  
7 monde et sur la valeur du produit.

8 Est-ce que c'est fatal? Non, mais on a une  
9 politique énergétique, on a des clients qui  
10 désirent quelque chose, on a une menace importante  
11 sur la pérennité du produit et du réseau. C'est une  
12 mesure qui se veut à la fois défensive et agressive  
13 qu'on essaie de mettre en place. Donc, on enlève un  
14 morceau, on enlève un morceau. C'est une couche  
15 d'incertitude supplémentaire qui, bon... On va  
16 retourner aux clients en disant : « Bon, vous  
17 savez, on vous a facturé X, mais finalement on  
18 avait le droit seulement de vous facturer Y, on  
19 vous rembourse. » C'est commercialement,  
20 « réputationnellement » parlant bizarroïde, pour  
21 quelque chose qui est consensuel, où les clients  
22 qui le font, le font de façon consensuelle où il  
23 n'y a pas de préjudice pour personne, ça serait  
24 bizarre de le faire.

25 Q. [175] Je voudrais juste revenir à... Je m'excuse

1 encore une fois du coq à l'âne là, sur les contrats  
2 entre le réel et les prix. Est-ce que Saint-  
3 Hyacinthe est le seul contrat pour lequel vous avez  
4 une clause, finalement, qui fait en sorte que le  
5 prix réel d'acquisition pourrait changer entre deux  
6 mille dix-sept (2017) et deux mille vingt (2020)?  
7 En fait, pour la période des tarifs pour laquelle  
8 vous demandez un tarif provisoire?

9 M. MATHIEU JOHNSON :

10 R. Oui. C'est le seul contrat dans cette situation-là.

11 Q. **[176]** Alors, les autres contrats, ça, le prix est  
12 fixé? Il n'y a pas de revenez-y là-dessus là, c'est  
13 le bon prix que vous avez payé qui se retrouve dans  
14 l'établissement du tarif GNR?

15 R. Oui.

16 Q. **[177]** Juste peut-être une petite spécification.  
17 Quand on parle de sa carboneutralité, ou en fait,  
18 la valeur du GNR étant sa carboneutralité, ça  
19 inclut non seulement le fait qu'il empêche  
20 certaines émissions de se faire dans l'atmosphère,  
21 par les sites d'enfouissements ou autres places,  
22 mais ça inclut aussi le fait que les clients  
23 n'aient pas à payer le SPEDE? Est-ce que ça, c'est  
24 lié ensemble? Est-ce que ça fait partie de la même  
25 carboneutralité? Ou est-ce que c'est la

1 carboneutralité plus le SPEDE?

2 R. Bien, le gaz naturel renouvelable, étant donné que  
3 c'est une énergie de source renouvelable, les  
4 consommateurs n'ont pas à se procurer des unités de  
5 SPEDE. Donc, effectivement, c'est intimement lié.  
6 Lorsqu'on consomme du GRN, on n'a pas besoin de  
7 payer le SPEDE.

8 Q. [178] Oui. C'est juste parce que, dans votre... de  
9 la façon que vous faites vos représentations, c'est  
10 peut-être moi qui ne comprends pas bien, mais vous  
11 insistez beaucoup sur le prix du GNR comme étant un  
12 élément de sa valeur comme si c'était un plan  
13 d'affaires de la Bijouterie Cartier où plus c'est  
14 cher, plus ça a de la valeur parce que c'est cher.  
15 Alors, je veux juste être sûre que la valeur, c'est  
16 bien sa carboneutralité. Puis là, je voulais voir  
17 si carboneutralité plus SPEDE? Ou quand vous parlez  
18 dans son ensemble, c'est le fait aussi que ça évite  
19 de payer un certain prix pour le SPEDE?

20 R. Je vous dirais que lorsqu'on parle de prix de gaz  
21 naturel renouvelable, le prix du GNR qu'on veut  
22 payer, c'est le prix de marché. De ce qu'on voit  
23 jusqu'à maintenant, les prix de marché qui se  
24 transigent sont plus élevés que le prix de la  
25 molécule traditionnelle. Donc, c'est à ce niveau-là

1 qu'on dit qu'il y a un prix supérieur.

2 Q. **[179]** Oui, mais c'est plus dans l'adéquation entre  
3 ce qu'on paye et ce qu'on cherche comme revenus par  
4 rapport à ce qu'on paie pour l'acquisition du gaz  
5 naturel renouvelable?

6 R. Euh... Je ne suis pas certain de vous avoir suivi.

7 Q. **[180]** Quand vous me dites que vous voulez obtenir  
8 un prix supérieur pour le GNR parce que sur le  
9 marché, il a une valeur supérieure, c'est parce que  
10 vous voulez faire une adéquation entre le coût  
11 d'achat de cette molécule-là et le prix, ou le  
12 revenu, que vous en retirez?

13 R. Tout à fait. Donc, il faut un peu avoir la marge de  
14 manoeuvre pour être capable de payer le prix de  
15 marché du GNR pour...

16 Q. **[181]** Alors, si on est optimiste et que le GNR, les  
17 prix tombent parce qu'il y en a plein partout puis  
18 il y a plus d'offres que de demandes, tout d'un  
19 coup, on serait heureux de voir le prix diminuer  
20 tout simplement.

21 (14 h 10)

22 R. Tout à fait. Je vais mettre juste un petit bémol  
23 par rapport à ça. C'est que...

24 Q. **[182]** On n'est pas tout à fait là.

25 R. Bien en fait, en ce moment, les prix ne sont pas

1 plus élevés parce qu'il y a un débalancement entre  
2 l'offre et la demande, les prix sont plus élevés,  
3 parce que produire une molécule renouvelable coûte  
4 plus cher à produire qu'une molécule  
5 traditionnelle, ce qui fait en sorte que le prix ne  
6 pourra jamais descendre, techniquement, en bas du  
7 coût de production.

8 Q. **[183]** Merci beaucoup. Alors, je pense que ça fait  
9 le tour de mes questions. Avez-vous un  
10 réinterrogatoire, Maître... Je m'excuse. Avant que  
11 vous commenciez votre réinterrogatoire, on me  
12 rappelle à l'ordre. Alors, je suis désolée. Donnez-  
13 moi une petite minute, je vais juste me relire,  
14 puis je reviens.

15 Je vais revenir sur une ligne de questions  
16 que maître Bellemarre avait abordée, mais qui n'est  
17 pas encore nécessairement claire pour moi. Et c'est  
18 la distinction entre la fixation du tarif GNR  
19 provisoire à partir des coûts réels d'acquisition  
20 et ceux à partir des coûts projetés. Et dans les  
21 coûts réels d'acquisition, si on devait mettre les  
22 coûts du premier client inclusivement. Est-ce que  
23 c'est une proposition qui... Parce que là, vous  
24 nous parlez à la DDR-1, à la question 1.4, que ça  
25 serait commercialement difficile ou pas

1           souhaitable. Je voudrais juste comprendre, parce  
2           que tantôt, on vous a posé la question sur...  
3           Maître Bellemarre vous a posé la question sur un  
4           certain écart de coûts.

5                        Dans l'établissement de la formule du GNR  
6           provisoire, du tarif GNR provisoire, si on devait  
7           inclure l'ensemble des coûts d'acquisition,  
8           incluant pour le premier client, est-ce que c'est  
9           quelque chose qui entraînerait une trop grande  
10          variation de prix pour l'ensemble de vos clients  
11          qui ont bénéficié depuis deux mille dix-sept (2017)  
12          du tarif GNR?

13          (14 h 15)

14          Mme CAROLINE DALLAIRE :

15          R. Ce qu'on comprend de la proposition de la Régie, ce  
16          serait donc de considérer les prix de la molécule  
17          achetée auprès de EBI qui allait à L'Oréal mais de  
18          le mettre dans le prix pour l'ensemble de la  
19          clientèle. Donc, ça reviendrait à impacter les sept  
20          clients...

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Oui.

23          Mme CAROLINE DALLAIRE :

24          Pour une décision prise pour un seul. Donc, le prix  
25          de L'Oréal baisserait, alors que celui des autres

1 clients augmenterait. On pense que ce n'est pas la  
2 meilleure solution, commercialement, de toucher à  
3 l'ensemble de ces clients-là. Une des choses qui  
4 pourrait peut-être être faite, ce serait de réduire  
5 la facture de L'Oréal, mais que l'écart soit mis  
6 dans l'écart de prix, dans la formule, plutôt que  
7 de revenir toucher aux six autres clients. On pense  
8 que ça, ça serait plus acceptable.

9 Q. [184] Parlant d'acceptabilité, je reviens sur mon  
10 point de la DDR-2 et le fameux compte d'écart, si  
11 on devait commencer le tarif provisoire au premier  
12 (1er) août. Vous avez indiqué que vous n'aviez pas  
13 calculé le montant, mais maître Imbleau nous a  
14 assuré que ce serait de minimis, et monsieur  
15 Johnson nous a dit : « C'est la même chose. C'est  
16 très minime. » Le choix, les options qui se posent  
17 à nous, c'est soit Énergir absorbe, soit la  
18 clientèle en général absorbe, ou soit c'est la  
19 clientèle GNR qui absorbe.

20 Si c'est la clientèle en général, ça veut  
21 dire qu'il y a des clients non-volontaires qui se  
22 retrouvent avec des coûts de GNR. Si c'est la  
23 clientèle GNR, est-ce que... Votre meilleur estimé  
24 de l'impact que ça... de cette écart-là, est-ce que  
25 ça ferait augmenter le tarif de manière telle que

1           ça serait aussi commercialement difficile à faire  
2           vendre la filière?

3                        En fait, je pense que ça va être plus  
4           simple si vous preniez un engagement de nous  
5           fournir le montant, pour chacune des deux années.  
6           Parce qu'on comprend que ce montant-là est réparti  
7           sur l'année deux mille dix-sept (2017) - deux mille  
8           dix-huit (2018), deux mille dix-huit (2018) - deux  
9           mille dix-neuf (2019).

10          Mme CAROLINE DALLAIRE :

11          Puis juste pour valider, quand on parle du montant,  
12          c'est bien le... Si le... Donc, il n'y a pas  
13          rétroactivité?

14          LA PRÉSIDENTE :

15          C'est ça.

16          Mme CAROLINE DALLAIRE :

17          Ces écarts-là par rapport au gaz de réseau  
18          accumulés depuis que les clients sont facturés.

19          LA PRÉSIDENTE :

20          Oui. Quel est le montant du remboursement que vous  
21          devriez faire aux clients pour l'année deux mille  
22          dix-sept (2017) - deux mille dix-huit (2018), et  
23          pour l'année deux mille dix-huit (2018) - deux  
24          mille dix-neuf (2019). Oui, bien, effectivement,  
25          vous pourriez le déposer sous pli confidentiel, là.

1 Ce n'est pas... Si le calcul... Si ça fait en sorte  
2 que ça enfreint la confidentialité, là, vous  
3 pourriez déposer sous pli confidentiel.

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Parfait. Alors, c'est l'engagement numéro 1, Madame  
6 la greffière. C'est bien ça? Donc, l'écart, si...  
7 Juste m'assurer que c'est bien... Madame Dallaire,  
8 vous avez reformulé l'engagement, et je vous  
9 inviterais à le faire à nouveau, pour m'assurer que  
10 c'est bien capté, et par moi, et par les notes  
11 sténographiques.

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 Donc, évaluer l'écart entre les prix facturés aux  
14 clients en GNR et le gaz de réseau en vigueur au  
15 moment de la consommation du GNR.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 D'accord.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Donc, on aura... Donc, par année.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Parfait. Deux mille dix-sept (2017) - deux mille  
24 dix-huit (2018) et deux mille dix-huit (2018) -  
25 deux mille dix-neuf (2019). Parfait. Le tout sujet

1 à la vérification pour la confidentialité, Madame  
2 la Présidente. Merci.

3

4 E-1 Évaluer l'écart entre les prix facturés aux  
5 clients en GNR et le gaz de réseau en  
6 vigueur au moment de la consommation du  
7 GNR, pour les années 2017-2018 et 2018-  
8 2019.

9

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K. Je vous remercie. Là, c'est vraiment la fin de  
12 mes questions, Maître Sigouin-Plasse. Vous pouvez  
13 poser vos questions en réinterrogatoire.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Je n'aurai pas de questions pour le panel, Madame  
16 la Présidente.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je vous remercie. Alors, ça va... Bonjour, Maître  
19 Sicard.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Bonjour, Madame la Présidente. Juste une petite  
22 question. Vous avez fait référence, de même que  
23 maître Bellemare, à plusieurs reprises, à la DDR-1  
24 qui est déposée sous pli confidentiel, dans... Et  
25 vous y avez fait référence en audience. Et je me

1 posais la question : n'y aurait-il pas moyen... Je  
2 ne sais même pas quelle longueur elle a, et combien  
3 de questions, ou quoi que ce soit, cette DDR-1,  
4 mais d'avoir une version caviardée. Peut-être que  
5 certaines informations pourraient être caviardées,  
6 mais qu'on pourrait avoir accès à cette demande de  
7 renseignement numéro 1 et aux réponses, avoir au  
8 moins certaines informations? C'est la question.

9 (14 h 20)

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Bien, écoutez, la réponse a été déposée sous pli  
12 confidentiel, la demande de renseignements a été  
13 déposée sous pli confidentiel par la Régie.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Bien, c'est ça...

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Non, non, c'est ça, puis afin de... parce qu'on  
18 plaide demain matin, alors peut-être la solution la  
19 plus simple, c'est que les gens qui veulent  
20 consulter la DDR en question souscrivent un  
21 engagement de confidentialité, ils pourront  
22 consulter dans les bureaux de la Régie, ladite DDR,  
23 là. Parce que retourner au bureau, caviarder,  
24 revenir, déposer et je pense que...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pour l'avoir vue, je peux vous dire que vous allez  
3 voir des grandes pages noires, là, parce qu'on fait  
4 beaucoup référence au contrat, vous allez voir  
5 « de », « la », « et », « une », puis le reste,  
6 vous ne verrez pas grand-chose, alors c'est  
7 malheureux, mais... En fait, les questions sont  
8 plus pointues, les réponses, certaines, j'imagine  
9 que certaines des réponses pourraient être  
10 caviardées moins largement parce que ça ne fait pas  
11 nécessairement toujours référence à des chiffres.  
12 Ceci dit, je pense que l'option de maître Sigouin-  
13 Plasse, c'est la meilleure. Vous aviez déposé un  
14 exemple d'entente de confidentialité le vingt et un  
15 (21) juin de mémoire?

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Oui, de mémoire.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Je ne sais pas si vous l'avez signée?

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Je n'étais même pas au dossier.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Non, c'est ça, maître Sicard n'était pas au dossier  
24 à ce moment-là.

25

1 LA PRÉSENTE :

2 Ça fait qu'elle n'était pas au dossier.

3 ME HÉLÈNE SICARD :

4 Je n'étais pas au dossier.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Mais on va... on peut communiquer rapidement.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Juste de voir, peut-être prendre une pause parce  
11 que le greffier est ouvert jusqu'à quatre heures trente  
12 (16 h 30), la DDR fait quatre pages, je pense,  
13 alors c'est pas qu'elle est si longue à lire.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Mais je ne serais pas disponible de toute façon  
16 pour le faire en fin d'audience aujourd'hui, il  
17 faudrait que je le fasse demain, puis on aura déjà  
18 plaidé, alors...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est sûr que pour demain, ça sera difficile.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Pour la suite du dossier, je vais m'arranger avec  
23 maître Sigouin-Plasse pour y avoir accès, mais  
24 c'était une question que j'avais, alors voilà, je  
25 m'excuse pour le temps.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Non, non, non, c'est correct, c'est... il faut  
3 voir... On essaie de répondre au mieux à tout le  
4 monde. Donc, nous étions avec la fin... Je ne sais  
5 pas si vous voulez qu'on les garde assermentés, si  
6 vous vouliez faire une contre-preuve ou est-ce que  
7 je les libère?

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Je vous avouerais qu'on peut libérer et je me dois,  
10 je vais faire la réserve suivante : sous réserve  
11 des contre-preuves éventuelles en attendant ce qui  
12 sera déposé en preuve par les intervenants qui ont  
13 signalé une preuve, mais je crois qu'on peut les  
14 libérer, sujet à une réassermentation éventuelle.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 D'accord. Alors merci beaucoup, Maître  
17 Sigouin-Plasse. Merci beaucoup aux témoins, vous  
18 êtes maintenant libérés. Merci beaucoup de votre  
19 collaboration. Et on va passer au GRAME à ce  
20 moment-là, avec la preuve du GRAME.

21 Voulez-vous qu'on prenne une pause de cinq  
22 minutes, le temps de faire le changement? Je pense  
23 qu'on va prendre une petite pause de cinq minutes,  
24 on va revenir à et trente. Je vous remercie.

25 SUSPENSION

1 REPRISE

2 (14 h 30)

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Rebonjour. Bonjour, Maître Paquet.

5

6 PREUVE DU GRAME

7 Me GENEVIÈVE PAQUET :

8 Bonjour, Madame la Présidente. Madame, Monsieur les  
9 Régisseurs. Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc,  
10 COMME on l'annonçait dans notre correspondance du  
11 huit (8) juillet, on a une courte preuve qui va  
12 être présentée par monsieur Théorêt. Donc, je  
13 demanderais à madame la greffière de bien vouloir  
14 l'assermenter.

15

16 L'AN DEUX MILLE DIX-NEUF (2019), ce seizième (16e)  
17 jour du mois de juillet, A COMPARU :

18

19 JONATHAN THÉORÊT, analyste interne et directeur du  
20 GRAME, ayant une place d'affaires au 735, rue  
21 Notre-Dame, Lachine (Québec);

22

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

25

1 INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. **[185]** Donc, Monsieur Théorêt, je vais vous laisser  
3 procéder à la preuve directement.

4 M. JONATHAN THÉORÊT :

5 R. Merci. Monsieur-Dames, membres du panel. Je vous  
6 remercie d'avoir l'occasion de discuter de ça. Je  
7 sais que j'ai un peu de pression parce que maître  
8 Neuman qui veut faire une heure demain et qui se  
9 calque sur combien de temps je vais faire. Je n'ai  
10 pas le choix de faire une heure si je veux lui  
11 laisser plus de temps, c'est ce que j'ai compris.

12 J'avoue que je ne sais pas exactement par  
13 quoi commencer parce que, avec la journée de ce  
14 matin, toutes les différentes affirmations, j'ai eu  
15 l'impression d'avoir un argument ou un contre-  
16 argument à peu près à chaque élément qui a été  
17 nommé par les distingués collègues que je respecte  
18 et qui ont un rôle qui est celui de vendre du gaz.  
19 Et puis moi, j'ai un rôle, c'est celui d'agir et de  
20 faire agir dans le cadre de l'urgence climatique.  
21 Ça fait que je respecte évidemment le rôle inverse.

22 Puis le GNR, bien, ça fait partie des  
23 outils pour effectivement atteindre une forme de  
24 carboneutralité puis je me souviens de notre  
25 collègue Kim Cornelissen qui était pour SÉ-AQLPA il

1 y a quelques années et qui parlait même de  
2 carbopositivité du GNR, c'était qu'est-ce qui était  
3 amené.

4 Beaucoup de choses. Là le tarif provisoire,  
5 premièrement, un tarif provisoire, c'est créer un  
6 précédent, c'est créer un précédent puis il va y  
7 avoir une habitude qui va être complexe à découdre  
8 plus tard quand le marché sera établi puis décision  
9 par-dessus décision.

10 Je veux dire, vos décisions sont évidemment  
11 importantes et, bon, pas particulièrement simple à  
12 revenir en arrière. Il y en a une qui est  
13 intéressante :

14 [...] cette vente doit se faire en  
15 fonction des tarifs déjà autorisés et  
16 applicables au moment de la vente.

17 Je trouve ça bien, c'est une décision puis... En  
18 fait, on devrait se fier à cette décision-là puis  
19 continuer dans cette direction. Puis si ce n'est  
20 que sur ce simple principe-là, sur le principe  
21 qu'il y a un tarif qui a été volontairement mis en  
22 place sans avoir l'autorisation de la Régie de le  
23 faire. Et je ne vois pas les raisons pour  
24 lesquelles on devrait revenir en arrière sur ces...  
25 Puis, malheureusement, il y a des gens qui vont

1           devoir être remboursés puis ça va... Est-ce qu'il y  
2           a un risque d'affaires? Peut-être, mais le risque  
3           d'affaires a été pris définitivement par le  
4           Distributeur puis... Bon.

5                        En grande volonté de bien faire les choses,  
6           j'en suis convaincu puis franchement, distingués  
7           collègues, je sais que vous voulez le bien tout  
8           autant. Sur la façon cependant, je pense qu'il y a  
9           d'autres choses à faire. Je vais utiliser une  
10          couple d'exemple. Quand Hydro-Québec modernise ses  
11          approvisionnements et puis qu'ils passent en  
12          éolien, notamment, ou qu'ils passent de réseau  
13          autonome puis qu'ils les intègrent au réseau, les  
14          coûts de ça, les coûts d'approvisionnement  
15          électrique, ils sont à l'ensemble de la clientèle,  
16          il n'y a pas un tarif séparé.

17                       Sur quel principe est-ce qu'on devrait, par  
18          la source de gaz naturel, distinguer un tarif  
19          différent? Parce qu'il y a des... Puis ce matin, on  
20          entendait qu'il y a une partie de la clientèle qui  
21          ne voudrait peut-être pas consommer du GNR. Je  
22          dis : « Bien, c'est dommage pour eux là, mais  
23          ultimement, c'est ça qu'il y a dans le tuyau  
24          puis... » J'ai souligné un communiqué d'Énergir  
25          dans lequel Sophie Brochu soulignait :

1                                   [... ] nos clients désireux de réduire  
2                                   l'empreinte environnemental de leur  
3                                   consommation énergétique [... ]

4                   mais, c'est presque tous les clients qui veulent  
5                   réduire leur empreinte énergétique. Ils ne veulent  
6                   pas tous payer, c'est sûr, mais... C'est difficile  
7                   d'être contre la vertu, puis je pense que la  
8                   plupart veulent réduire leur empreinte. C'est rare  
9                   les gens qui veulent faire exprès pour mal faire.  
10                  (14 h 35)

11                               Et là-dessus, moi, je peux plaider aussi  
12                               que, moi comme client... Moi, je suis un client  
13                               résidentiel, je suis également un client  
14                               commercial. Je suis un représentant d'un client  
15                               commercial puis je fais la demande là d'avoir... de  
16                               pouvoir acquérir moi-même le pourcentage réel de  
17                               GNR qui passent dans mes tuyaux pour les compteurs  
18                               sous ma responsabilité puis je pense que ça devient  
19                               complexe à gérer, de me générer un tarif pour le  
20                               pourcentage réellement dans mon tuyau. Puis je  
21                               pense que si l'appel était fait à tous les clients,  
22                               puis maître Paquet le soulignait en question tout à  
23                               l'heure, est-ce qu'il y a eu un sondage qui a été  
24                               fait auprès de la clientèle? Mais je pense qu'une  
25                               grande majorité des clients seraient prêts à

1 absorber ça puis la réalité c'est que là, pour  
2 l'instant, il y a une espèce de course contre la  
3 montre à réserver des molécules de GNR qui...  
4 qui... parce que les grands clients, eux, ont leur  
5 responsabilité environnementale? Non, on a tous  
6 notre responsabilité environnementale, tous les  
7 clients ont cette responsabilité environnementale.

8 C'est la raison pour laquelle le  
9 gouvernement du Québec a décidé de financer des  
10 subventions gouvernementales dans le PTOBC pour  
11 encourager notamment le compostage et la  
12 biométhanisation. C'est des subventions qui ont été  
13 payées par l'ensemble des contribuables.

14 Il n'était pas sujet dans ces subventions-  
15 là que ça soit finalement des installations  
16 subventionnées par le provincial qui seraient à  
17 l'usage ou au bénéfice d'une poignée de clients,  
18 par exemple, un client avec un siège social en  
19 France qui... qui... On est une poignée clients, on  
20 générerait un tarif pour une poignée de sept, huit  
21 clients, dix (10), éventuellement, vingt-cinq (25),  
22 peut-être quarante (40), sait-on, il va peut-être y  
23 en avoir plus, mais pourquoi est-ce qu'on génère un  
24 tel tarif pour quelques-uns alors que, puis là, je  
25 vais... je vais reprendre les mots de monsieur

1 Imbleau tout à l'heure, que la représentativité  
2 n'est pas démontrée en ce moment, le caractère  
3 anecdotique, et je reprends ses mots, des premiers  
4 clients et contrats, ça me dépasse. Honnêtement,  
5 j'étais furieux en arrière, ma procureure me  
6 retenait d'intervenir, t'sais.

7 Je ne comprends pas, on dit que c'est pas  
8 un dossier facile, c'est un dossier qui est  
9 extrêmement facile, ça pourrait l'être. C'est un  
10 tarif ordinaire, un approvisionnement un petit peu  
11 différent qui est juste mieux mais c'est la même  
12 mauzus de molécule de CH<sub>4</sub>. On est dans du méthane  
13 mais peu importe la source c'est du méthane, le  
14 service délivré à la clientèle est le même.

15 Je le sais, vous comprenez, vous avez posé  
16 des lignes de questions dans cette... dans cette  
17 direction-là. On essaie de faire croire que ce sont  
18 deux produits différents. Il y a l'attribut  
19 environnemental qu'on peut considérer, bien, grand  
20 bien fasse aux clients qui veulent compenser leurs  
21 émissions de carbone qu'ils achètent des crédits  
22 carbone compensatoire. Ça existe déjà, il existe  
23 des procédures pour ça.

24 Je veux dire, Gaz... « Gaz Métro », Énergir  
25 est bien... bien au courant, d'ailleurs, c'est

1 drôle parce que je me permets de « pluguer » la  
2 bourse du carbone Scol'ERE qui offre des crédits  
3 carbone éducatifs et qui... qui sont une formidable  
4 initiative de... de changement comportemental des  
5 jeunes et des familles dans... dans les écoles. On  
6 éduque les jeunes à réduire leur empreinte carbone  
7 et on permet... Vous regarderez ça, bourse carbone  
8 Scol'ERE ou boursescol'ere.com. ERE pour scolaire.  
9 Des initiatives qui sont extraordinaires. Puis ces  
10 crédits compensatoires-là, sans faire l'apogée d'un  
11 crédit carbone plutôt qu'un autre, tout ce qui est  
12 « gold standard » qui existe puis qui arrive à  
13 combien de mètres cubes là? A combien la tonne?  
14 Mettons le crédit carbone éducatif est autour de  
15 trente dollars (30 \$) la tonne, le « gold  
16 standard » qui est en bas de vingt piastres (20 \$),  
17 le SPEDE, on est... on est dans ces eaux-là. Il n'y  
18 a pas de raison aujourd'hui qu'un L'Oréal ne fasse  
19 pas une compensation carbone pour atteindre sa  
20 carboneutralité, les outils sont là.

21 Puis vous l'avez bien nommé tout à l'heure,  
22 il y a un autre mécanisme puis l'ACIG le disait  
23 dans son... son document de réflexion : ainsi un  
24 client pourrait choisir de s'approvisionner  
25 directement auprès d'un fournisseur de GNR de son

1 choix via un achat direct. Bien oui, ça existe. Je  
2 ne suis pas pour autant d'accord mais cette  
3 mécanique-là, elle existe déjà, donc, si des  
4 clients veulent acheter en achat direct du GNR,  
5 bien, coudonc, grand bien leur en fasse, via la  
6 formule déjà établie, autorisée par la Régie en  
7 droit et tout.

8 Est-ce que je vous ai dit que j'avais peur  
9 d'être déçoué? Ça finit où la création de nouveaux  
10 tarifs? Le kilowattheure, le kilowatt est vendu au  
11 même prix, c'est le même kilowatt, peu importe sa  
12 source, qu'il soit d'éoliens, de solaire, de « name  
13 it », il va-tu falloir faire un tarif pour le GNR  
14 agricole, pour les citoyens qui participent à la  
15 collecte de compost et qui amènent vers la  
16 biométhanisation à Montréal, il va falloir... un  
17 GNR compost domestique végétarien? T'sais, on va  
18 jusqu'où là?

19 (14 h 40)

20 Ultimement, il y a chacun des attributs,  
21 chacun... chacun de ces GNR-là pourrait aller dans  
22 une direction de générer un tarif supplémentaire.  
23 Là, on a le GNR en général, mais il pourrait être  
24 segmenté. Commencez pas ça. Commencez pas ça. Il  
25 n'y a pas de bonne raison à ça. Puis évidemment, on

1 a des représentations à faire aux phases, blocs, B-  
2 3, je ne le sais plus, le dossier est long.

3 En réalité, puis je le plaide maintenant,  
4 parce que la dernière fois qu'on s'est vu, je  
5 faisais un plaidoyer d'ailleurs, c'était  
6 particulier, le sept (7) juin, mais j'ai  
7 l'impression que je fais un éditorial, c'est un cri  
8 du coeur, peut-être. Il n'y a pas de bonne raison  
9 de faire en sorte que certains clients qui font le  
10 meilleur coût devraient payer plus cher, s'ils le  
11 veulent, la compensation carbone est là pour ça.

12 Les représentations qu'on voudra faire...  
13 Évidemment, on aurait aimé ça les faire avant parce  
14 que je pense que si on faisait ces représentations-  
15 là puis qu'on traitait sur le fond, cette question,  
16 la question B et C là, ultimement on ne serait pas  
17 ici aujourd'hui pour se questionner sur même la  
18 rétroactivité d'un tarif provisoire qui n'est rien  
19 pour améliorer la stabilité des tarifs pour le  
20 client, en fait.

21 Puis pour ajouter à ça, on nous dit,  
22 monsieur Johnson nous dit, tout à l'heure, que  
23 c'est tellement des petits montants. C'est  
24 tellement des petits montants. Je pense que... Je  
25 n'ai pas les notes sténo évidemment, mais c'est ce

1 que j'ai noté sur ma feuille. On est dans un ordre  
2 de grandeur qu'il est finalement très, très  
3 acceptable de socialiser, puis je ne voulais même  
4 pas utiliser ce mot-là parce que j'ai l'impression  
5 que je ne suis pas au bon moment, je ne suis pas  
6 dans la période C.

7 Vous avez la totale légitimité de ne pas  
8 autoriser un tarif différent pour du GNR. Je crois  
9 que vous avez la responsabilité de ça. Et il n'y a  
10 pas de raison de déléguer le caractère renouvelable  
11 du gaz alors que tous les clients doivent... Et il  
12 y a un règlement qui édicte qu'effectivement, il y  
13 a un (1 %), deux (2 %) et cinq pour cent (5 %) de  
14 GNR qui doit être dans le tuyau. Et si on disait à  
15 tout le monde, au Québec : « Ah, bien, mettez-vous  
16 en ligne, si vous voulez en avoir de ce un (1 %),  
17 deux (2 %) et cinq pour cent (5 %)-là. Si on avait  
18 posé, honnêtement, la question aux gens, on se  
19 rendrait compte qu'il y a une grande partie de la  
20 clientèle qui serait prête à répondre et à accepter  
21 une petite surprime miniature dans le grand lac de  
22 l'approvisionnement gazier au Québec.

23 On est en deux mille dix-neuf (2019), on  
24 est rendu là puis s'il faut rembourser les clients,  
25 bien il faut les rembourser. Puis malheureusement,

1 il y a des faux-pas qui ont peut-être été faits par  
2 le Distributeur. Puis je comprends que ce n'est pas  
3 un dossier qui est facile pour vous à traiter étant  
4 donné la pression que le Distributeur met là-  
5 dessus, mais je crois qu'on a vraiment tout ce  
6 qu'il faut pour... De la même façon que Fondation  
7 Rivière ne peut pas s'acheter du kilowatt qui n'est  
8 pas issu d'hydroélectricité parce qu'il est contre  
9 les barrages, bien de la même façon, les clients de  
10 gaz devraient avoir un même tarif parce que c'est  
11 un même tuyau.

12 Est-ce que j'ai d'autres notes? On prend...  
13 C'est vrai, on agite, des fois, l'épouvantail d'un  
14 transfert de masse de clients vers l'électricité,  
15 qui accentuerait les pointes. C'est un scénario  
16 d'épouvante, premièrement, qui a très peu de chance  
17 de se concrétiser. Notamment, considérant,  
18 l'avantage concurrentiel du gaz naturel, malgré le  
19 fait qu'on prenne du gaz naturel à un tarif  
20 régulier, des conditions de services et tarifs, et  
21 qu'on vienne ajouter une compensation-carbone, ça  
22 reste encore compétitif à bien des égards. Un tarif  
23 volontaire, quand il n'y aura plus de volontaires,  
24 bien on ne trouvera pas forcément de preneurs,  
25 acheteurs, pour plus de GNR puis il va y avoir une

1 limite au volume de distribution. Puis la limite de  
2 distribution de GNR va être fixée par les  
3 surpayeurs volontaires. On ne veut pas se rendre  
4 là. On ne veut pas se rendre là.

5 (14 h 45)

6 Bravo à la Régie de demander les paramètres  
7 de base pour les nouveaux approvisionnements en gaz  
8 naturel renouvelable. Je crois que, de la même  
9 façon que tous les autres approvisionnements, ça  
10 doit passer par des paramètres rigoureux  
11 d'acquisition parce qu'on ne veut pas faire peser  
12 sur la clientèle, des tarifs indus. Puis je suis  
13 très sensible aux arguments des intervenants des  
14 autres groupes qui veulent maintenir un plus bas  
15 prix pour leur clientèle et notamment pour les  
16 ménages à faibles revenus. Donc, évidemment, on ne  
17 peut pas autoriser n'importe quel coût  
18 d'acquisition, tarif de rachat garanti certes, mais  
19 il faut qu'Énergir mette sa force de négociation à  
20 la baisse d'un coût d'acquisition, évidemment, mais  
21 de la même façon qu'il le fait pour tout autre  
22 approvisionnement gazier selon la même mécanique  
23 qui est déjà existante, qui est déjà traitée  
24 réglementairement, puis qui est presque compris par  
25 certains citoyens qui ne sont pas dans la salle

1           ici, parce qu'on va se le dire, ce n'est pas de  
2           l'allégement réglementaire de générer un tarif  
3           supplémentaire avec des attributs à gauche, à  
4           droite. L'allégement réglementaire, c'est un  
5           principe qu'on veut travailler ensemble. Ne  
6           rajoutons pas des couches de complexité.

7                       Je crois que ça fait le tour de ce que  
8           j'avais à dire. Ma procureure me le dira. Merci.

9    Q. **[186]** Merci. Je pense aussi que ça faisait le tour.  
10           Donc, monsieur Théorêt est disponible s'il y a des  
11           questions.

12           LA PRÉSIDENTE :

13           Je vous remercie. Maître Sicard pour l'ACEF de  
14           Québec?

15           CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

16    Q. **[187]** Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. Alors,  
17           rebonjour, Monsieur Théorêt. En tout cas, on ne  
18           peut pas vous reprocher de ne pas être convaincu de  
19           ce que vous dites. Ça, on peut ne pas être d'accord  
20           avec vous, mais on doit constater que vous êtes  
21           convaincu.

22    R. J'espère être convainquant aussi.

23    Q. **[188]** Ce matin, votre procureur a posé une question  
24           aux gens de Gaz Métro, à savoir, s'ils avaient fait  
25           un sondage auprès de la clientèle pour savoir si

1 les gens étaient prêts à payer peut-être un tout  
2 petit peu plus pour socialiser, c'est ce que j'ai  
3 compris.

4 R. Le diable est dans les détails dans un sondage  
5 comme ça. Dans la façon de formuler la question.

6 Q. **[189]** Alors, moi, je vais vous demander est-ce que  
7 vous, vous avez fait un tel sondage auprès des  
8 clients de Gaz Métro?

9 R. Des clients de Gaz Métro? Je fais des sondages  
10 autour de moi. Autour de moi, notamment, parmi mes  
11 collègues. Vous allez dire : « Ah, c'est tous des  
12 granos ceux-là, ça fait qu'évidemment... »...

13 Q. **[190]** Je ne fais pas de commentaires. Et ne m'en  
14 prêté pas. Surtout pas de ce style-là.

15 R. J'ai eu l'occasion, évidemment, de m'entretenir du  
16 sujet, en fait, à chaque fois que je suis sorti  
17 d'audience sur 4008 et à toutes les fois que j'ai  
18 parlé à des gens de mon entourage et que j'ai  
19 exprimé le point, les gens ne comprennent pas  
20 pourquoi il devrait même y avoir un autre type de  
21 tarif?

22 Q. **[191]** Mais vous n'avez pas fait de sondage formel?

23 R. De sondage formel, non.

24 Q. **[192]** Où vous avez, par exemple, demandé...

25 R. Si c'est quelque chose qui vous...

1 Q. **[193]** Quel est le revenu de la famille et le nombre  
2 de personnes pour voir quelle serait la position de  
3 ces gens-là par rapport à payer plus pour avoir du  
4 gaz naturel renouvelable?

5 R. Je comprends tout à fait votre ligne de questions,  
6 puis vous savez, Maître Sicard, que je respecte  
7 entièrement les positions que vous défendez pour la  
8 clientèle vulnérable que vous défendez. Nonobstant  
9 ça, dans ma position, je défendrai une position  
10 historique même de la Régie à l'effet que...

11 Q. **[194]** Je comprends, Monsieur Théorêt...

12 R. Si vous me permettez de compléter... Mais...

13 Q. **[195]** C'est parce que j'aimerais juste avoir une  
14 réponse. Avez-vous fait le sondage ou pas?

15 R. Formellement, sondage Léger Léger etc, non.

16 Q. **[196]** O.K. Vous pouvez continuer votre réponse  
17 maintenant.

18 R. Il y a d'autres mécanismes et ce n'est pas à la  
19 Régie à trancher sur le caractère social du tarif à  
20 mon sens, étant donné qu'il y a d'autres mécanismes  
21 de partage et de péréquation et d'autres missions  
22 de l'État et la mission de la Régie ne se situe pas  
23 autant dans ce rôle à mon sens.

24 Q. **[197]** Je vous remercie.

25 R. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Sicard. Maître Hamelin, avez-vous des  
3 questions? Pas de questions? Maître Turmel, pour la  
4 FCEI? Pas de questions. Vous n'avez pas de  
5 questions pour la ROEE j'imagine, Maître Sicard? Il  
6 va y en avoir une je pense. Peut-être qu'en  
7 attendant, Maître Neuman, si vous êtes prêt? Vous  
8 n'aurez pas de questions? Maître Dolman, avez-vous  
9 des questions pour le témoin? Pas de questions?  
10 Maître Fortin? Allez-vous avoir... ? Pas de  
11 questions non plus. Je vais attendre.

12 (14 h 50)

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Pas de questions pour le ROEE.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Maître Bellemare, avez-vous des questions?  
17 J'ai une question pour vous. Elle est  
18 philosophique, comme votre présentation.

19 M. JONATHAN THÉORÊT :

20 L'est-elle?

21 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[198]** Il y a le tarif provisoire jusqu'à temps  
24 qu'on fasse une détermination d'un tarif final  
25 si... Et qui pourrait être le fait qu'un tarif

1 d'option tarifaire adéquate et de mettre le prix du  
2 GNR dans le gaz de réseau. Ceci dit, la question  
3 plus philosophique, parce que vous avez fait  
4 référence à l'électricité : il y a souvent eu des  
5 mesures prises pour favoriser la production de  
6 l'électricité renouvelable. Donc, on parle de  
7 l'éolien, biomasse ou autre, pour qu'on  
8 décarbonise, si vous voulez, ou qu'on cesse  
9 d'utiliser le mazout ou même le gaz naturel, aux  
10 fins de la production d'électricité. Les prix  
11 étaient, au début, très élevés. Et quand ça a  
12 atteint une certaine production critique, les prix  
13 se sont mis à descendre comme tout produit quand il  
14 y en a un certain nombre. Est-ce que pour vous, ce  
15 serait acceptable qu'il y ait un tarif GNR pendant  
16 quelques années, le temps que des clients qui  
17 étaient volontaires soit, effectivement, ils  
18 pourraient acheter des crédits carbone, soit payer  
19 un tarif GNR jusqu'à temps que à un certain point,  
20 le GNR atteigne ce point critique qui ferait en  
21 sorte que il est une source d'approvisionnement  
22 comme une autre pour un distributeur gazier?

23 M. JONATHAN THÉORÊT :

24 R. Absolument pas, résolument non, absolument,  
25 absolument non. Et en fait, c'est même... Le

1 principe même de faire peser la transition  
2 écologique sur ceux qui sont volontaires pour la  
3 faire est un principe qui est contraire à la Loi  
4 sur le développement durable au Québec. Donc,  
5 c'est... On a la très belle occasion, maintenant,  
6 de rejeter un principe contraire, et de faire peser  
7 à l'ensemble d'une clientèle carbonisée le fardeau  
8 de se décarboniser. Et le fardeau... Le fardeau...  
9 La responsabilité, bien d'avantage que le fardeau.  
10 Et ça, c'est quelque chose qui est maintenant  
11 reconnu par le gouvernement du Québec. Reconnu par  
12 le nombre, les centaines de municipalités qui  
13 déclarent l'urgence climatique. Et puis, si on  
14 vient dire qu'il y a un certain nombre de clients  
15 qui délaisseront le gaz naturel à cause de ça,  
16 bien, c'est parce que c'est peut-être ça qu'il  
17 faut.

18 Q. [199] Vous comprendrez que cette dernière position-  
19 là, ce n'est pas nécessairement sympathique à  
20 entendre pour un distributeur...

21 R. Je comprends, je comprends. Puis c'est pour ça que  
22 j'ai commencé ma présentation avec « eut égard au  
23 rôle du distributeur » de distribuer puis de vendre  
24 du gaz. C'est un rôle bien ingrat que d'être du  
25 siècle dernier. Excusez-moi. Mais on a cette

1           responsabilité, le gouvernement prend sa  
2           responsabilité en indiquant des seuils obligatoires  
3           de distribution. Il faut saisir la balle au bond.

4       Q. **[200]** Merci. Juste... Ça serait peut-être à maître  
5           Paquet à le faire. C'est parce que vous avez fait  
6           référence à la Loi sur le développement durable.  
7           Peut-être juste... Soit vous voulez nous en parler  
8           plus... Quel article exactement?

9       R. Le principe pollueur payeur.

10      Q. **[201]** O.K.

11           Me GENEVIÈVE PAQUET :

12           À l'article 6.

13           LA PRÉSIDENTE :

14           Merci beaucoup. Alors, ça va être l'ensemble de mes  
15           questions. Avez-vous un réinterrogatoire?

16           Me GENEVIÈVE PAQUET :

17           Non, ça complète, merci.

18           LA PRÉSIDENTE :

19           Je vous remercie beaucoup. Alors, merci beaucoup,  
20           Monsieur Théorêt.

21           M. JONATHAN THÉORÊT :

22           Merci infiniment.

23           LA PRÉSIDENTE :

24           Je ne sais pas si vous êtes plus à l'aise comme  
25           témoin que comme plaideur. Vous aviez l'air très à

1 l'aise.

2 M. JONATHAN THÉORÊT :

3 Peut-être quand même.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Alors, je vous remercie beaucoup. Vous êtes  
6 maintenant libéré.

7 M. JONATHAN THÉORÊT :

8 Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Avec ça, il est quinze heures. Normalement, je  
11 mettrait fin à l'audience. Maître Neuman, vous en  
12 avez pour dix (10) minutes, ou pas? Parce qu'on  
13 pourrait peut-être finir toute la preuve  
14 aujourd'hui, ce qui serait peut-être souhaitable  
15 pour nos amis avocats qui doivent plaider demain.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Oui, bonjour. Alors effectivement, c'est seulement  
18 dix (10) minutes, et non pas une heure comme  
19 monsieur Théorêt l'a malencontreusement cru. C'est  
20 seulement dix (10) minutes. Ça sera seulement  
21 monsieur Fontaine, puisque monsieur Bélisle est  
22 indisponible pour cause de maladie cette semaine.

23 (14 h 55)

24 Mais ce sera une preuve essentiellement  
25 technique. Par exemple, le tableau dont on a parlé

1 tout à l'heure qui était déjà déposé dans une pièce  
2 antérieure, la pièce C-SÉ-AQLPA-GIRAM-0019, page  
3 17, je pense. Il y a une mise à jour depuis  
4 l'information selon laquelle Saint-Jérôme n'est pas  
5 incluse, mais essentiellement on arrive, grosso  
6 modo, aux mêmes résultats.

7           Donc, c'est une preuve très technique et on  
8 souhaiterait pouvoir la présenter demain pour  
9 pouvoir mettre à jour ce tableau essentiellement.  
10 Puis il y aura quelques petits éléments techniques  
11 épars qui seront déposés, mais le... le gros bout  
12 sera dans l'argumentation.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Excellent. Alors...

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Et ce sera une argumentation notamment juridique où  
17 on a déjà fait part de notre position sur la  
18 rétroactivité, on est favorable, puis il y aura  
19 d'autres éléments qui seront mentionnés.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie. Alors, on continuera demain à ce  
22 moment-là. On se revoit à neuf heures (9 h 00).  
23 Avant de quitter, Maître Sigouin-Plasse, j'ai  
24 oublié une question et ce serait peut-être un  
25 engagement de votre part de répondre, mais je ne

1           sais pas, on verra. Parce que monsieur Théorêt m'y  
2           a fait penser pendant son témoignage.

3                       « Seuils minimaux » dans le DDR numéro 2,  
4           vous avez indiqué que vous ne vouliez pas de DDR...  
5           de DDR, ça va bien, c'est la fin de la journée, de  
6           seuil minimal en pourcentage. On vous avait demandé  
7           en volume et vous aviez indiqué ne pas en vouloir.  
8           Pour le tarif à prix fixe, c'est un seuil minimal à  
9           sept mille cinq cents (7500).

10                       Et je veux juste savoir si vous êtes prêt  
11           si on devait dire « pas de seuil minimal, à faire  
12           de la facturation pour deux mètres cubes (2 m3) par  
13           année. » Alors...

14           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15           Écoutez, vous voulez que je réponde à la question,  
16           on va prendre un engagement pour s'assurer que...

17           LA PRÉSIDENTE :

18           Ce serait peut-être plus un...

19           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20           Oui.

21           LA PRÉSIDENTE :

22           Bien, si vous êtes capable de répondre là parce que  
23           vous savez la réponse, c'est une chose, si vous ne  
24           le savez pas...

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 J'ai une petite idée de la réponse, maintenant ça  
3 implique que, puisque je suis avocat et que je me  
4 dois de parler au nom de mon client et de ma  
5 cliente. C'est le cas. Donc, la réponse à cette  
6 question ne nécessite pas d'engagement puisque la  
7 réponse est : nous pourrions facturer en pareilles  
8 circonstances à la charge du seuil minimal.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Alors, c'est quelque chose que Énergir est prêt à  
11 faire...

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Oui. Tout à fait.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... de facturer même pour deux mètres cubes (2 m<sup>3</sup>).

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Tout à fait.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Voilà!

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je vous remercie beaucoup. Alors, là-dessus, ça va  
24 terminer la journée et on se revoit demain à neuf  
25 heures (9 h 00). Merci.

1 AJOURNEMENT

2

3

4 SERMENT D'OFFICE:

5 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,  
6 certifie sous mon serment d'office, que les pages  
7 qui précèdent sont et contiennent la transcription  
8 exacte et fidèle des notes recueillies au moyen de  
9 l'enregistrement numérique, le tout hors de mon  
10 contrôle et au meilleur de la qualité dudit  
11 enregistrement, le tout conformément à la Loi.

12

13 ET J'AI SIGNE:

14

15

16

---

Sténographe officiel. 200569-7