

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE DE
MESURES RELATIVES À L'ACHAT ET 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 JANVIER 2020

VOLUME 12

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARE
avocat de la Régie;

DEMANDERESSE :

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

INTERVENANTS :

Me HÉLÈNE SICARD
avocate de l'Association coopérative d'économie
familiale de Québec (ACEFQ);

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

Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT
avocat de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (Section Québec) (FCEI);

Me MARC BISHAI
avocat du Groupe de recommandations et d'actions
pour un meilleur environnement (GRAME);

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'ACIG	
NAZIM SEBAA	
INTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN	7
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD	30
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	36
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU	45
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	63
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	71
PREUVE DE FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT	85
INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU	104
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	106
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU	115
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	120

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (ACIG) : Fournir l'étude sur la biométhanisation en France (demandé par Énergir)	67
--	----

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce seizième (16e)
2 jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du seize (16)
8 janvier deux mille vingt (2020), 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 L'avocat de la Régie est maître Alexandre
16 Bellemare.

17 La demanderesse est Énergir représentée par maître
18 Philip Thibodeau.

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

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

23 Association des consommateurs industriels de gaz
24 représentée par maître Paule Hamelin;

25 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

1 représentée par maître Jean-Philippe Therriault;
2 Groupe de recommandations et d'actions pour un
3 meilleur environnement représenté par maître Marc
4 Bishai;
5 Regroupement des organismes environnementaux en
6 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;
7 Stratégies énergétiques, Association québécoise de
8 lutte contre la pollution atmosphérique et Groupe
9 d'initiatives et de recherches appliquées au milieu
10 représentés par maître Dominique Neuman.

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

14 Nous demandons aux participants de bien
15 vouloir s'identifier à chacune de leurs
16 interventions pour les fins de l'enregistrement et
17 de s'assurer que leur cellulaire est fermé durant
18 la tenue de l'audience.

19 Prenez note qu'aucun breuvage autre que de
20 l'eau et aucune nourriture ne sont permis dans la
21 salle d'audience. Merci.

22

23 PREUVE DE L'ACIG

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, rebonjour. Bonjour Maître Hamelin.

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Bonjour, Madame la Présidente. Alors, Paule Hamelin
3 pour l'ACIG. J'ai déposé ce matin le CV de monsieur
4 Sebaa comme pièce C-ACIG-0040, ainsi que la
5 présentation que l'on va voir avec vous qui est la
6 cote C-ACIG-0041. Alors, peut-être que je vais
7 demander à madame la greffière de mettre la pièce
8 ACIG-0041 et on peut assermenter le témoin.

9

10 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce seizième (16e)
11 jour du mois de janvier, A COMPARU :

12

13 NAZIM SEBAA, analyste, ayant une place d'affaires
14 au 3278, rue Fendall, Montréal (Québec);

15

16 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
17 solennelle, dépose et dit :

18

19 INTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN :

20 Q. **[1]** Alors, Monsieur Sebaa, l'ACIG a déjà déposé sa
21 preuve principale à titre de pièce C-ACIG-0029, de
22 même qui a répondu à une demande de renseignements
23 de la Régie qui est la pièce C-ACIG-0034. Avez-vous
24 préparé ou participé à la préparation de ces
25 documents?

1 M. NAZIM SEBAA :

2 R. Oui, je confirme.

3 Q. **[2]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir comme
4 votre témoignage dans le présent dossier.

5 R. Je les adopte.

6 Q. **[3]** Pour ce qui est de la présentation qui est
7 présentement à l'écran, est-ce que vous confirmez
8 également avoir participé à la préparation de ce
9 document?

10 R. Je confirme.

11 Q. **[4]** Parfait. Alors, on va maintenant procéder à la
12 présentation pour l'ACIG. Et j'aurai, à la fin de
13 la présentation, deux questions pour monsieur Sebaa
14 additionnelles.

15 R. Bonjour à tous. Je vous présente la preuve de
16 l'ACIG. Madame la Greffière, prochaine diapo, s'il
17 vous plaît. Avant d'entamer ma présentation, je
18 voudrais présenter les principales positions de
19 l'ACIG concernant les mesures d'achat de GNR.

20 Le premier point que je souhaite rappeler,
21 est que le développement du marché du GNR doit se
22 faire sur la base d'un marché libre et ouvert. Pour
23 l'ACIG, le développement du GNR doit se faire en
24 priorisant la mise en place d'un marché libre et
25 concurrentiel qui permettrait aux différents

1 recours à d'autres choix ou d'autres options pour
2 réduire leurs empreintes écologiques. Et donc,
3 l'achat volontaire permet aux différents
4 consommateurs d'avoir le choix dans les démarches
5 environnementales qu'ils souhaitent entreprendre et
6 d'avoir plus d'options possibles. Enfin, l'approche
7 volontaire permet d'éviter la formation de coûts
8 échoués.

9 Prochaine diapo s'il vous plaît. Merci. De
10 la preuve d'Énergir, l'ACIG a retenu trois sujets
11 auxquels elle souhaite apporter des commentaires.
12 Premier sujet étant la méthodologie utilisée pour
13 déterminer la valeur du GNR; le second sujet est le
14 prix moyen d'achat du GNR; et le troisième sujet
15 enfin sera consacré à la durée des contrats
16 prescrits dans la preuve d'Énergir.

17 Prochaine « slide » s'il vous plaît. Merci.
18 Concernant la méthodologie utilisée pour déterminer
19 la valeur du GNR. Énergir fait le constat qu'en
20 l'absence d'un marché organisé, il est difficile de
21 déterminer le prix du GNR ou de donner une valeur
22 au prix du GNR. La compréhension de l'ACIG est à
23 l'effet qu'Énergir cherche par cette méthodologie à
24 palier à l'absence d'un marché fluide et dynamique
25 du GNR qui permettrait de disposer d'un prix auquel

1 le GNR pourrait se transiger. Donc, cette
2 méthodologie offre donc à Énergir des balises lui
3 permettant de négocier le GNR qu'elle acquiert
4 auprès des différents producteurs avec lesquels
5 elle est en discussion.

6 L'ACIG convient que cette méthode qui est
7 basée sur les Low Carbon Fuel Standard et les
8 Renewable Fuel Standard (les RFS), donc l'ACIG
9 convient que cette méthode permet en effet de
10 disposer de balises pour apprécier le prix du GNR.
11 Mais l'ACIG souhaite aussi porter à l'attention de
12 la formation certains points, certains aspects de
13 la méthode.

14 En premier lieu, on voudrait revenir sur le
15 fait que les LFS et les RFS répondent à des
16 objectifs différents que ceux poursuivis par le
17 gouvernement du Québec. D'un côté, nous avons une
18 politique de réduction des émissions de gaz à effet
19 de serre dans les transports qui sont à la base des
20 marchés LFS et RFS. Et, d'un autre côté au Québec,
21 on a une obligation, on a une volonté
22 gouvernementale d'inclure du GNR dans les volumes
23 totaux de gaz qui sont distribués dans la franchise
24 d'Énergir.

25 Aussi, cette méthode peut donner un signal

1 prix qui risque d'influencer les choix
2 d'investissements. Par exemple, pour donner un
3 exemple, un investisseur qui dispose d'intrants
4 spécifiques qui sont à sa disposition, qui sont
5 abondants, qui souhaite produire du GNR, s'il se
6 réfère à cette méthode, peut-être que l'intrant
7 qu'il va utiliser va obtenir un score de RIN
8 inférieur, assez bas qui ne va pas lui permettre de
9 rentabiliser son projet.

10 Donc, deux situations peuvent s'offrir :
11 soit il abandonne son projet, il passe à autre
12 chose; soit il va essayer de trouver un autre
13 intrant ou une autre typologie de projet pour être
14 plus rentable au détriment de ce qu'il aurait pu
15 faire localement, donc aller chercher des intrants
16 ailleurs.

17 Donc, ceci peut conduire donc soit à
18 l'abandon du projet, mais aussi peut conduire à
19 quelque chose qui pourrait être très dommageable
20 surtout pour un marché naissant qui est d'avoir une
21 espèce de mono-production, va être dans un seul ou
22 deux types de projets qui sont rémunérateurs parce
23 qu'ils obtiennent des scores assez élevés. Et ce
24 qui va limiter grandement les progrès techniques en
25 la matière. Et c'est des progrès techniques qui

1 vont faire que le marché peut se développer, peut
2 se dynamiser, avoir des prix plus intéressants.

3 (13 H 11)

4 Enfin, autre aspect du marché LFS et RFS, c'est que
5 c'est des marchés qui sont étrangers, qui peuvent
6 évoluer brutalement dans un sens ou dans un autre,
7 dépendamment des décisions politiques qui vont être
8 faites ou des changements législatifs qui vont être
9 faits aux États-Unis.

10 Donc, ces évolutions, à la hausse ou à la
11 baisse, peuvent influencer l'évaluation des projets,
12 l'évaluation des prix, soit par une surévaluation
13 de certains projets ou, a contrario, une sous-
14 évaluation des projets.

15 Aussi, j'aimerais revenir un peu sur la...
16 Enfin, je reviens brièvement sur la DDR numéro 5 de
17 la Régie où la Régie reconnaît le caractère
18 volatile de ces marchés.

19 Prochaine diapo. Donc, c'est pour cela que
20 l'ACIG est d'avis que cette méthodologie ne reflète
21 pas les réalités du marché québécois, et à cet
22 effet, l'ACIG recommande de considérer d'autres
23 méthodes pour apprécier la valeur du GNR qui sont,
24 soit les négociations de gré à gré, soit les appels
25 d'offres.

1 Les négociations de gré à gré peuvent être
2 entre Énergir et des producteurs, donc ce qui va
3 former un prix suite à cette négociation. Ou,
4 encore, d'encourager les achats directs et
5 privilégier, dans ce cas-là, les négociations entre
6 les producteurs et les consommateurs, ou entre les
7 consommateurs et les producteurs.

8 Enfin, l'appel d'offres reste, bien sûr,
9 l'une des voies à privilégier car il est le plus
10 transparent et le plus révélateur d'un prix de
11 marché puisqu'on est à la recherche d'un prix ou de
12 la détermination d'une valeur du GNR.

13 Prochaine... merci. Deuxième sujet sur
14 lequel nous portons notre attention, est la
15 fixation d'un prix moyen d'acquisition du GNR à
16 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ).

17 Donc, de la lecture de la preuve d'Énergir,
18 ce prix permet... c'est notre compréhension, ce
19 prix permet, entre autres, d'acquérir des unités de
20 GNR plus chères et de faciliter la vente des unités
21 de GNR sous forme volontaire.

22 Prochaine diapo, s'il vous plaît, merci.
23 Donc, pour l'ACIG, la fixation du prix
24 d'acquisition, sans égard au niveau de ce prix,
25 risque d'avoir des effets qui vont aller contre la

1 formation d'un marché libre et d'un marché
2 concurrentiel.

3 Donc, ces effets peuvent être de limiter le
4 développement du marché et de créer un précédent,
5 de créer une situation d'asymétrie d'informations à
6 la faveur d'Énergir et de créer une situation de
7 rampe en faveur des producteurs les plus anciens.

8 Aussi, il nous apparaît que le prix de
9 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) est un prix
10 qui répond à des considérations commerciales et
11 donc ne semble pas pouvoir être qualifié de prix de
12 marché ou de refléter la réalité du marché.

13 Je vais m'expliquer. Euh... non, vous
14 pouvez revenir, s'il vous plaît. Je vais un peu
15 expliciter les points. Concernant la limitation du
16 développement.

17 Donc, on parle d'une situation où il est
18 difficile de connaître et d'apprécier la valeur du
19 GNR, du moins ce qui nous est dit dans la preuve
20 d'Énergir, car le marché n'est pas suffisamment
21 fluide ou n'est pas suffisamment mature pour donner
22 ou révéler cette valeur.

23 Donc, mettre en place un mécanisme de prix
24 moyen revient, de fait, à se substituer à la
25 dynamique de marché pour la formation d'un prix. Il

1 revient à ce qu'Énergir devienne, ce qu'on appelle
2 un « price-maker », avec comme conséquences de
3 limiter ou d'interférer avec la formation d'un prix
4 de marché.

5 Aussi, quand on est dans une situation où
6 on donne un prix, on est dans un prix donné, et peu
7 importe ce prix, encore une fois, cela peut limiter
8 la typologie des projets. Avec un prix moyen,
9 Énergir envoie un signal prix aux futurs et
10 potentiels investisseurs.

11 De fait, ce prix va contraindre les choix
12 des investisseurs. Si on donne un prix, on sait, le
13 marché est au courant, qu'il y a ce prix-là. Les
14 investisseurs potentiels savent que le prix moyen
15 est à peu près là. Donc, leurs choix
16 d'investissements vont être sur cette base-là parce
17 qu'ils savent qu'ils ne pourront pas transiger au-
18 delà de ce prix-là ou dans une fourchette qui doit
19 garantir ce prix-là.

20 Donc, du point de vue... Voilà, du point de
21 vue de l'analyse économique, un Producteur doit
22 être en mesure de pouvoir annoncer le prix qui
23 reflète exactement ses coûts de production.

24 (13 h 16)

25 Et ce prix doit être en lien avec les prix des

1 autres producteurs et des attentes du consommateur
2 pour pouvoir avoir l'équilibre entre les coûts et
3 les attentes du marché.

4 Donc, quand on est dans un prix donné, on
5 le donne le prix. On envoie ce signal-là. On va
6 créer une situation d'asymétrie et d'informations
7 qui va être en faveur d'Énergir. Les producteurs
8 n'ont plus accès aux attentes des clients ou des
9 consommateurs et les consommateurs n'ont pas accès
10 aux producteurs.

11 Reste seule l'intermédiaire, parce que dans
12 cette situation, l'offre de GNR va être formulée à
13 Énergir et la demande de GNR va être formulée à
14 Énergir. Et donc, c'est là où on va créer une
15 situation d'asymétrie d'informations en la faveur
16 d'Énergir qui va avoir les informations des deux
17 côtés de la chaîne de valeur du GNR.

18 Aussi, enfin, quand on est dans un prix
19 donné, ça va bénéficier à des producteurs dont les
20 coûts de production sont les plus faibles. Donc,
21 les nouveaux producteurs qui vont essayer d'arriver
22 sur le marché dans un an, deux ans, cinq ans, peu
23 importe la temporalité vont venir peut-être aussi
24 avec de nouvelles technologies, de nouveaux
25 procédés qui vont être plus onéreux, qui vont être

1 plus complexes à mettre en oeuvre.

2 Donc, ceux-là vont être limités, parce que
3 le prix déjà il est donné et les premiers
4 producteurs sont là. Ils sont dans une espèce de
5 situation de rente. Ils entrent dans une forme de
6 situation rentière.

7 Donc, concernant le prix de quinze dollars
8 gigajoule (15 \$/GJ) qui est proposé par Énergir, la
9 fourchette, enfin le prix moyen, la moyenne
10 pondérée, j'aimerais revenir sur la réponse
11 d'Énergir à la DDR numéro 2 de la FCEI où Énergir
12 confirme que ce prix moyen est celui qui permet aux
13 GNR d'être compétitifs face à l'électricité.

14 De là l'ACIG conclue que ce prix n'est pas
15 le prix qui équilibre le marché, mais il répond
16 plutôt à des considérations commerciales. Donc, ce
17 prix privilégie l'aspect commercial au détriment de
18 l'aspect économique fondamental pour le
19 développement du marché.

20 Donc, le point est que si on choisit un
21 prix moyen qui va nous permettre d'être
22 concurrentiels à l'électricité, on admet que c'est
23 le jeu on va dire du marché.

24 Par contre, ce prix, maintenant, il
25 apparaît comme étant plus ou moins arbitraire. Il

1 réprend à une logique autre que la logique
2 économique. Si on sort surtout dans un... Je
3 répète. Je reprends mon propos. Nous sommes dans
4 une situation de marché naissant. On n'est pas dans
5 une situation de marché mature, de marché fluide où
6 les règles commerciales, les règles économiques
7 plutôt peuvent s'appliquer différemment.

8 Là, on est vraiment dans un marché qui est
9 à ses balbutiements, qui est débutant. Donc, si on
10 commence d'entrée par donner des signaux à ce
11 marché pour répondre à d'autres objectifs, on
12 risque en bout de ligne d'arriver à créer un marché
13 totalement inefficace totalement « inefficent ».

14 De ce fait, donc, l'ACIG recommande à la
15 Régie de ne pas se prononcer sur la fixation d'un
16 prix moyen pour l'acquisition du GNR et ce, sans
17 égards au niveau de ce prix.

18 Donc, l'ACIG recommande et ça serait la
19 meilleure des situations, c'est que le prix du GNR
20 soit la résultante d'une négociation ou d'un appel
21 d'offres pour refléter au mieux les réalités du
22 marché et aller autant que faire se peut vers un
23 prix de marché.

24 Donc, le troisième sujet sur lequel on
25 souhaite apporter des commentaires est la durée des

1 contrats. Donc, Énergir propose une durée maximale
2 de vingt (20) ans et cette durée aura pour effet de
3 permettre à Énergir d'offrir des prix de vente plus
4 avantageux pour la clientèle et de sécuriser les
5 producteurs en leur assurant des revenus garantis.

6 (13 h 21)

7 Donc, l'ACIG comprend de la preuve d'Énergir ou des
8 arguments d'Énergir que plus on a une longue durée
9 quand on transige des contrats, on tire les prix
10 vers le bas donc ce qui va aller à la faveur des
11 consommateurs et ça sécurise les producteurs qui
12 veulent avoir des contrats de longue durée pour
13 amortir leurs investissements et sécuriser leurs
14 investissements. Prochaine diapositive, s'il vous
15 plaît.

16 Par contre, bon, néanmoins l'ACIG a des
17 commentaires sur cette durée, parce que l'ACIG
18 pense... est d'avis que cette durée peut avoir des
19 effets délétères sur les marchés. D'abord, ces
20 contrats de vingt (20) ans, c'est quand même des
21 contrats de très longue durée et s'apparentent à
22 des contrats d'exclusivité. Énergir va avoir, avec
23 ces contrats-là, va avoir le monopole sur la
24 production de GNR, notamment de la production de
25 GNR au Québec et que le développement de la demande

1 va reposer exclusivement sur Énergir, qui va, de
2 fait, en transigeant dès maintenant des contrats
3 d'aussi longue durée, avoir un monopole sur
4 l'approvisionnement.

5 Ça va créer aussi des effets
6 d'indisponibilité de la ressource en dehors du
7 circuit d'Énergir, ce qui, in fine, va nuire à la
8 compétitivité du GNR, qui va limiter la possibilité
9 des autres acteurs d'accéder à la ressource, si
10 toutefois cette ressource est captée tout de suite
11 par Énergir et sur une très longue durée.

12 Aussi, advenant du fait que la demande
13 volontaire ne soit pas au rendez-vous, Énergir va
14 se retrouver avec des invendus, des unités de GNR
15 invendues, des coûts échoués importants et ce, pour
16 une très longue période, là encore.

17 On a aussi un autre phénomène qui peut
18 arriver et qui n'est pas à exclure, c'est que dans
19 le temps, si les prix baissent, les prix du GNR
20 baissent, l'approvisionnement de GNR baisse, on va
21 avoir contractualisé des contrats sur longue durée
22 à un prix beaucoup plus élevé que ce que le marché
23 va offrir dans cinq (5) ans, dans sept (7) ans,
24 dans dix (10) ans et on sera coincé pour vingt (20)
25 ans avec des prix dont on aurait pu faire

1 l'économie si on avait transigé des contrats un peu
2 moins longs.

3 Il y a aussi un autre aspect qui n'est pas
4 négligeable, c'est que pour l'instant, le règlement
5 parle de GNR, le règlement parle exclusivement de
6 GNR, parle de GNR, mais si le cadre législatif
7 évolue vers une définition un peu plus large du GNR
8 qui va inclure le biogaz.

9 On sait que le biogaz coûte moins cher à
10 produire, donc, il sera moins cher. Donc, on aura
11 un effet où on pourra aller chercher des contrats
12 moins chers, les consommateurs pourront aller
13 chercher des contrats moins chers et Énergir aussi
14 aurait cherché des contrats moins chers, mais elle
15 est déjà coincée avec des contrats plus chers de
16 longue durée.

17 Et enfin, je voudrais terminer, avant de
18 terminer, la question d'aléa de moralité que je
19 présente chez les producteurs. Quand vous allez
20 garantir, c'est un principe, c'est un principe
21 assez simple. Quand vous allez garantir à un
22 producteur une durée de vingt (20) ans où il va
23 écouler un prix fixe, une quantité fixe, toute sa
24 production sur vingt (20) ans. Là, encore, on va
25 substituer à certaines dynamiques du marché et à

1 certains effets d'un marché libre et concurrentiel,
2 on va limiter... les producteurs vont rentrer dans
3 un effet d'aléa de moralité et c'est normal, c'est
4 un comportement assez, somme toute normal pour un
5 acteur économique, on va limiter l'aspect
6 d'innovation.

7 Ces producteurs-là, puisqu'ils sont assurés
8 d'écouler leur production, ne vont plus chercher...
9 d'abord, ne vont pas chercher d'autres contrats, ne
10 vont pas chercher d'autres clients, ne vont pas
11 essayer d'améliorer leur processus, ne vont pas
12 essayer d'innover. Donc, ils vont rentrer dans une
13 forme vraiment là d'économie rentière et qui va
14 être assez dommageable au marché et au
15 développement futur.

16 Enfin, ça va être mon dernier point. Sur
17 l'aspect, sur l'argument d'Énergir, que la durée
18 des contrats sécurise les producteurs. Sécurise,
19 d'un côté, l'approvisionnement d'Énergir et les
20 producteurs, sur vingt (20) ans.

21 L'ACIG est d'avis que ce n'est pas à
22 Énergir de garantir les investissements des
23 opérateurs privés. Un investisseur qui prend le
24 risque, un investisseur, par définition, est un
25 acteur, est un agent économique qui va prendre un

1 risque, un risque certes calculé, il va essayer de
2 mitiger son risque au maximum et ce n'est pas au
3 distributeur de lui garantir ce risque, de lui
4 supprimer ce risque en lui assurant son
5 investissement.

6 (13 H 26)

7 Il y a d'autres formes de garanties
8 d'investissement. Un producteur peut se tourner
9 soit vers sa banque qui, il doit en faire un prêt
10 de prises de risques ou de capital risque ou le
11 Gouvernement, ou tout autre dispositif. Il y a des
12 outils pour mitiger le risque d'investissements.
13 Donc, en bout de ligne, pour l'ACIG, ce n'est pas à
14 Énergir d'assumer ce risque-là.

15 Prochaine diapositive, s'il vous plaît.
16 Donc, l'ACIG est d'avis que des contrats de trop
17 longue durée peuvent limiter le jeu de la
18 concurrence et freiner le développement du marché.
19 Et donc, l'ACIG recommande à la Régie de veiller à
20 ce que la durée des contrats ne crée pas des
21 situations dommageables au marché. Ce qui conclut
22 ma présentation.

23 Q. **[5]** Alors, j'aurais deux questions supplémentaires,
24 Monsieur Sebaa, pour vous, et je fais référence à
25 une question de maître Bellemare d'hier, à Énergir,

1 et je vais la poser de façon telle que... je pense
2 qu'on ne sera pas dans le domaine du privé ou du
3 confidentiel.

4 Maître Bellemare avait demandé à monsieur
5 Johnson d'Énergir, si Énergir avait fait une sorte
6 d'arbitrage entre les prix et la durée des
7 contrats. Il indiquait : « Est-ce que... par
8 exemple, prévoir une durée plus courte avec
9 l'espérance que les prix du GNR baissent. » Est-ce
10 que c'est quelque chose que vous avez considérée?

11 Et dans le cadre de la réponse, monsieur
12 Johnson a indiqué que la probabilité que les prix
13 du GNR baissent était très, très faible et qu'il
14 considérait qu'il y avait une probabilité que le
15 prix du GNR augmente.

16 Je vous réfère aux notes sténographiques
17 d'hier aux pages 136 et 137. Est-ce que vous avez
18 des commentaires à formuler sur la position
19 d'Énergir là-dessus?

20 R. J'en aurai quelques-uns. Je ne partage pas cet avis
21 de monsieur Johnson. Pour moi, les prix du GNR...
22 Si le marché commence à se développer correctement,
23 les prix du GNR vont baisser avec le temps.

24 On va avoir un effet d'offres et de
25 demandes, bien sûr, qui va stimuler le marché, mais

1 on va aussi avoir un effet de techniques
2 d'amélioration des procédés, d'apprentissage. Il y
3 a une courbe d'apprentissage. Il y a des économies
4 d'échelle qui vont pouvoir être réalisées. Il y a
5 pleins de choses qui vont faire en sorte que les
6 prix vont baisser.

7 Je voudrais aussi, alors... À chaque fois,
8 quand on parle du GNR, au Québec, en ce moment, de
9 ce que j'ai pu lire et de ce que j'ai pu voir,
10 notamment à travers les présentations d'Énergir et
11 des documents qu'Énergir nous a mis à la
12 disposition, c'est qu'on se réfère toujours à
13 l'Europe. L'Europe ayant été...

14 Je crois que monsieur Johnson l'a dit hier,
15 ou avant-hier, en audience. Vous me pardonnez, je
16 n'ai pas la référence exacte, le moment exact où il
17 l'a dit. Il a dit que l'Europe était des
18 précurseurs, que l'Amérique du Nord venait toujours
19 après l'Europe, dans le domaine du GNR.

20 Donc, sur le marché européen, ce qui est
21 maintenant visé, très exactement, c'est une baisse
22 des coûts de production dans les cinq (5) à dix
23 (10) ans, maximum. Donc, l'étude était de deux
24 mille dix-sept (2017), donc c'est-à-dire dans les
25 huit (8) ans à venir, on va dire, une baisse de

1 trente pour cent (30 %) des coûts de production du
2 GNR et du prix du GNR.

3 Ça, vous pouvez... Il y a une référence. Il
4 y a l'état des lieux de la méthanisation, de la
5 biométhanisation, en France. Puis il y a un
6 document public, une étude de soixante (60) pages
7 auxquelles on peut se référer où on voit les
8 projections et on voit les trajectoires. On voit
9 que les prix du GNR ont déjà commencé à baisser...
10 ont baissé, ont remonté parce qu'il y a d'autres
11 déterminants du marché, mais en bout de ligne, mon
12 commentaire est que les prix vont forcément
13 baisser.

14 Si le marché se développe correctement, les
15 prix baisseront. Il n'y a aucune raison que le
16 marché du GNR aille à l'encontre des autres marchés
17 qui se sont développés. On a vu des prix baisser
18 avec le temps. Voilà.

19 Q. **[6]** Au niveau de la question des achats directs,
20 Énergir nous a dit actuellement que les achats
21 directs représenteraient un très petit volume. Est-
22 ce que vous avez des commentaires à formuler à cet
23 égard-là, également?

24 R. J'ai un commentaire aussi, merci. Pour l'instant,
25 la preuve a été faite, Énergir nous a présenté. Ils

1 ont un seul client en achats directs pour un
2 certain volume et qu'il n'y a pas d'autres... pour
3 Énergir, il n'y a pas d'autres. Énergir ne voit pas
4 le développement des achats directs du GNR.

5 (13 h 31)

6 Je ne partage pas cet avis. Tout
7 simplement, d'un point de vue, toujours de
8 l'analyse économique, Énergir sur le marché du GNR,
9 donc du gaz naturel, la distribution, c'est
10 l'acteur principal, c'est le joueur principal. Les
11 autres acteurs dans cette configuration de marché
12 où on a un monopole et un très gros joueur, les
13 autres acteurs, vous conviendrez qu'ils ne peuvent
14 absolument pas concurrencer Énergir, ils ne
15 pourront jamais aller sur son terrain, ce qui est
16 normal. Donc, ces acteurs-là vont être en position
17 d'attente. Ils ne peuvent pas avoir d'autres
18 stratégies. C'est leur stratégie. Ils vont avoir
19 une stratégie de « follower ». Ils vont attendre
20 qu'Énergir joue. Ils vont attendre que les règles
21 du jeu soient bien définies, soient claires,
22 comment vont véritablement fonctionner les marchés,
23 les achats directs.

24 D'ailleurs, Énergir nous a dit que le
25 client s'était retourné vers Énergir parce qu'il ne

1 comprenait pas trop bien la dynamique des achats
2 directs, qu'Énergir l'avait aidé dans ce sens-là.
3 Il y a encore pas mal d'incertitude pour les autres
4 acteurs qui sont normalement, qui sont en attente
5 des premières transactions et que le marché... que
6 les règles soient clarifiées. Donc, je pense
7 raisonnablement qu'à partir de ce moment-là que les
8 achats directs vont être de plus en plus importants
9 et on aura un plus grand volume.

10 Q. [7] Je reviens sur ma première question. Vous avez
11 parlé de la technologie qui pouvait avoir une
12 influence, une influence sur le prix. Est-ce qu'il
13 y a d'autres éléments qui sont à votre connaissance
14 auxquels vous pensez qui pourraient également avoir
15 une influence sur le prix relativement au GNR?

16 R. Ce qui pourrait influencer le prix, c'est aussi le
17 niveau de dettes publiques. Toujours si on peut se
18 référer un peu en Europe. Ce qui s'est passé, on a
19 eu un prix du GNR qui avait commencé haut, qui a
20 baissé, puis qui est remonté. Il est remonté
21 puisque si jamais vous tombez sur ces études-là, il
22 est remonté jusqu'à on a eu la crise des
23 « subprimes » qui a été suivie par la crise des
24 endettements de l'État, des États européens. Donc,
25 les États européens ont coupé dans les subventions

1 et les mécanismes fiscaux incitatifs au GNR.

2 Donc, le prix du GNR, même au Québec,
3 demeure si on a plus de facilités, si on a plus de
4 subventions, de soutien de la part du gouvernement
5 ou des aménagements fiscaux, on va avoir des coûts
6 de production qui vont diminuer. D'ailleurs, on l'a
7 entendu, beaucoup de producteurs ou de producteurs
8 potentiels sont actuellement en attente de la
9 publication de la prochaine politique
10 environnementale... énergétique du gouvernement qui
11 va clarifier les règles du jeu encore et qui va
12 donner les montants ou les seuils auxquels elle va
13 soutenir le développement de la filière. Et du
14 coup, avec ça, on aura... raisonnablement, on peut
15 penser qu'on aura une baisse du prix de production,
16 du coût de production.

17 Q. **[8]** Ça complète les questions que j'avais.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je vous remercie beaucoup. Maître Sicard, avez-vous
20 quelques...

21 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

22 Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.

23 Q. **[9]** Bonjour.

24 R. Bonjour.

25 Q. **[10]** Vous nous avez donné beaucoup d'informations.

1 Mais est-ce que j'ai bien compris, vous avez quand
2 même reconnu que le marché du GNR est un marché
3 naissant à l'heure actuelle?

4 R. Oui, j'ai reconnu que le marché est un marché
5 naissant, oui.

6 Q. **[11]** Et qu'il y a une indisponibilité de la
7 ressource à l'heure actuelle?

8 R. Je n'ai pas dit qu'il y avait une indisponibilité
9 de la ressource.

10 Q. **[12]** O.K. Parce que j'ai entendu ces mots-là, je
11 les ai notés. Puis j'allais vous demander, dans
12 quel contexte?

13 R. C'était dans le contexte où Énergir acquiert
14 l'ensemble de la production, ce qui crée la rareté
15 de la ressource. Je n'ai pas dit l'indisponibilité.

16 Q. **[13]** Est-ce que je dois comprendre que, pour vous,
17 si Énergir acquiert un pour cent (1 %) de ses
18 volumes en GNR, elle acquerrait ainsi toute la
19 production disponible? Il n'y aurait pas d'autres
20 productions?

21 R. Du moins c'est ce qui nous a été démontré ces
22 jours-ci vu les volumes qui sont en cours de
23 discussions avec Énergir et potentiellement... Du
24 moins Énergir nous dit qu'il y a que ces volumes-
25 là. Elle a fait le tour du marché. Elle a fait des

1 appels d'offres. Elle a fait un appel d'offres
2 plutôt. Donc, toute l'offre visiblement c'est
3 adressé à Énergir.

4 (13 h 36)

5 Q. **[14]** O.K. Et cette offre est disponible au prix
6 qu'Énergir nous a donné comme information?

7 R. C'est Énergir qui nous a donné cette information.
8 On n'a pas d'autre information.

9 Q. **[15]** Vous, vous n'êtes pas allé voir s'il y avait
10 d'autres prix ailleurs?

11 R. Je n'ai pas fait le travail d'appeler les
12 producteurs ou des potentiels producteurs pour
13 estimer le prix auquel il pourrait transiger le
14 GNR.

15 Q. **[16]** O.K. Êtes-vous d'accord avec moi par contre
16 que pour les clients, qu'ils soient volontaires ou
17 non là, on rentrera...

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[17]** ... à l'étape C dans ce qu'il faudrait
20 qu'Énergir acquière la molécule GNR au meilleur
21 prix possible et aux meilleures conditions
22 possible?

23 R. Est-ce que vous pouvez répéter, je n'ai pas bien
24 compris. Excusez.

25 Q. **[18]** Êtes-vous d'accord avec moi que dans l'intérêt

1 de sa clientèle, la clientèle d'Énergir, il est
2 quand même important qu'elle acquière la molécule
3 de GNR, et on parle toujours juste de ce premier un
4 pour cent (1 %), au meilleur prix possible et aux
5 meilleurs conditions possibles?

6 R. Je pense que... enfin, on sait tous qu'Énergir a
7 comme obligation de faire au mieux pour la
8 clientèle.

9 Q. **[19]** Pour sa clientèle. O.K. Et un autre point.
10 Vous nous avez dit tout à l'heure, avec l'industrie
11 naissante, que les acheteurs finalement n'avaient
12 pas à financer ou à garantir sur vingt (20) ans les
13 achats puisque les nouveaux producteurs peuvent
14 aller à la banque pour obtenir des prêts ou
15 fonctionner autrement.  tes-vous d'accord avec moi
16 qu'une banque, surtout à l'heure actuelle et avec
17 des... une industrie naissante, ne prête pas
18 facilement sans qu'il y ait justement une garantie
19 d'achat à long terme pour le prêt?

20 R. C'est... j'ai envie de vous dire que c'est le
21 travail d'une banque de prendre le risque, ce n'est
22 pas le travail d'un distributeur.

23 Q. **[20]** Alors...

24 R. Je n'ai pas parlé d'acheteurs, je parlais de
25 distributeurs. Je ne vois pas pourquoi ce serait au

1 Distributeur d'assumer ce risque. Si la banque...
2 il y a d'autres, je l'ai dit, je crois que je l'ai
3 dit, il y a d'autres possibilités d'aller sécuriser
4 les investissements.

5 Q. **[21]** Qui seraient quoi? Donnez-nous des exemples?

6 R. Qui seraient du capital risque, par exemple, du
7 capital risque, des sociétés de capital risque
8 comme on a dans la... Je pourrais vous faire le
9 parallèle avec les nouvelles technologies ou les
10 nouvelles technologies de l'information.

11 Est-ce qu'un investisseur qui développe un
12 produit, va aller demander à ce qu'on lui
13 garantisse quinze (15) ans ou vingt (20) ans de
14 vente de son produit? Est-ce que cette situation
15 s'est déjà présentée? À ma connaissance, non. Ils
16 prennent des capitaux risques, ils prennent... ils
17 prennent le risque. C'est des investisseurs, ils
18 prennent le risque.

19 Q. **[22]** O.K. Je ne veux pas argumenter avec vous, je
20 veux juste... Selon vous, votre exemple est quand
21 même... les nouvelles technologies avancent et
22 évoluent très rapidement là on est dans un...

23 R. Dans ce cas-là, je vais vous donner un autre
24 exemple. J'ai contracté un prêt hypothécaire sur
25 vingt (20) ans.

1 Q. **[23]** Oui.

2 R. D'accord. Dans cinq ans, je renégocie mon tarif à
3 la banque. Actuellement, on m'a donné un très très
4 bon taux, je suis ravi du taux.

5 Q. **[24]** Hum, hum.

6 R. Et dans quatre ans et demi maintenant, je vais
7 devoir aller renégocier ce taux. La banque...

8 Q. **[25]** Et la banque a votre immeuble en garantie,
9 elle a un immeuble qui a une valeur établie qui est
10 là...

11 R. D'accord.

12 Q. **[26]** ... depuis longtemps.

13 R. Mais, moi, je n'ai aucune garantie que quand les
14 taux vont se modifier peut-être qu'ils vont
15 augmenter, est-ce que j'aurai la capacité de le
16 rembourser ou pas après.

17 Q. **[27]** Ils vont venir prendre votre maison et ils
18 savent qu'elle...

19 R. Je m'en...

20 Q. **[28]** ... a cette valeur-là. Si vous pouvez...

21 R. Mais, j'ai pris un risque. J'étais investisseur,
22 j'ai pris le risque.

23 Q. **[29]** Ça termine mes questions. Merci.

24 R. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Sicard. Maître Therriault, avez-vous
3 des questions? Pas de question. Maître Gertler, il
4 n'est pas là. Maître Neuman.

5 CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Q. **[30]** Rebonjour, Madame la Présidente, Madame,
7 Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman pour SE-
8 AQLPA-GIRAM. Bonjour Monsieur.

9 M. NAZIM SEBAA :

10 R. Bonjour.

11 (13 h 41)

12 Q. **[31]** J'attirerais votre attention à la page 9 de
13 votre présentation sur quelque chose que vous avez
14 également mentionné à une autre page. La deuxième
15 recommandation indique : L'ACIG recommande que le
16 prix du GNR soit la résultante d'une négociation,
17 donc de gré à gré, ou d'un appel d'offres. Est-ce
18 que vous avez une préférence entre les deux
19 formules?

20 R. Une préférence?

21 Q. **[32]** Ou des indications que vous pourriez fournir
22 quant à ce qui serait... Dans quel cas on devrait
23 faire l'un, dans quel cas on devrait faire l'autre?

24 R. Dans l'absolu, un appel d'offres est la procédure
25 qui révélerait le mieux l'information nécessaire à

1 la fixation d'un prix de marché. Mais le gré à gré
2 aussi fonctionne très bien.

3 Q. **[33]** Je reviens sur une question que j'ai posée à
4 un intervenant précédent. Est-ce que vous croyez
5 qu'une formule de négociation de gré à gré
6 fournirait plus de flexibilité à l'acheteur, donc à
7 Énergir dans ce cas, de mieux faire naître le
8 marché et je parle du marché québécois?

9 Enfin, dans la mesure où c'est un objectif
10 et je ne suis pas tout à fait sûr si vous partagez
11 cet objectif de favoriser l'émergence d'un marché
12 québécois par rapport à des importations, mais si
13 on considère que c'est un souhait, parce que c'est
14 un souhait gouvernemental, est-ce que le fait de
15 négocier de gré à gré n'aurait pas tendance à
16 faciliter l'atteinte de cet objectif, plutôt qu'un
17 appel d'offres qui risquerait d'être gagné plus
18 majoritairement par des fournisseurs étrangers?

19 R. D'accord. Je comprends mieux. D'abord, le souhait
20 de l'ACIG... Ce n'est pas un souhait, mais l'ACIG
21 encourage le développement du GNR au Québec. Ça a
22 été dit et redit à plusieurs reprises. Maintenant,
23 établir une formule de négociation de contrats de
24 gré à gré, je ne comprends pas la dynamique ou le
25 mécanisme pour favoriser la filière québécoise.

1 J'entends votre point. Un appel d'offres
2 qui ferait appel à des producteurs en-dehors du
3 Québec pourrait aussi avoir des effets bénéfiques
4 sur la filière elle-même et j'aimerais dans un sens
5 plus large, puisqu'on parle de GNR et
6 d'environnement, on est censés... Question de
7 réduction de gaz à effet de serre. Vous savez, vous
8 partagez mon avis je pense que peu importe où la
9 réduction est faite, elle est bénéfique à tout le
10 monde.

11 Donc, que ça soit produit ici ou ailleurs,
12 on a quand même une unité de GNR qui est produite
13 et encore une fois, un appel d'offres, une
14 concurrence même avec les provinces autres que le
15 Québec pourrait stimuler et pourrait envoyer un
16 signal important disons qu'il y a un marché.

17 Et c'est là que les acteurs québécois,
18 s'ils voient qu'il y a que des acteurs en-dehors
19 qui répondent, vont les stimuler, vont se dire
20 qu'il y a un véritable marché, il y a quelque chose
21 qui se passe et ça peut avoir l'effet positif et
22 l'effet escompté.

23 Q. [34] Je vais préciser, parce que vous interrogiez
24 au début de votre réponse sur ce que je voulais
25 dire par ma question quant à un certain aspect.

1 O.K. Partons du fait que le marché est naissant
2 donc qu'il n'est pas encore... Je ne me rappelle
3 pas du terme que vous avez employé « structuré » ou
4 « mature » ou « fluide », en tout cas. Peut-être
5 qu'une négociation de gré à gré aide à convenir de
6 modalités mieux adaptées aux particularités d'un
7 fournisseur québécois, plutôt que de partir avec un
8 cahier de charges fixes dans l'appel d'offres
9 disant bon c'est telle durée, c'est telle date de
10 livraison et peut-être que le producteur québécois
11 dit : « Moi, j'aurais besoin de quatre mois de plus
12 pour débiter ma livraison. Je peux pas satis... ».
13 En tout cas, vous voyez ce que je veux dire ou...

14 Me PAULE HAMELIN :

15 Maître Neuman, vous avez posé la question une fois.
16 Il vous a répondu. Vous avez posé la question une
17 deuxième fois. Il vous a répondu. Alors, je
18 comprends que vous, vous préféreriez peut-être la
19 négociation de gré à gré à l'appel d'offres, mais
20 il ne vous répondra pas une réponse différente
21 juste parce que vous posez la question trois fois.
22 Alors, la question a été posée et répondue.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Q. [35] Je demanderais simplement si le témoin a
25 quelque chose à ajouter ou...

1 R. Je n'ai pas grand chose à ajouter. Merci.

2 (13 h 46)

3 Q. **[36]** D'accord. Oui. Vous avez exprimé en réponse à
4 certaines questions, que les prix peuvent... vous
5 vous êtes exprimé sur la question de savoir si les
6 prix pourraient monter ou baisser, en comparant
7 également à ce qui se fait en Europe. Est-ce que je
8 comprends des différents propos que vous avez tenus
9 aujourd'hui, que, en fait, si on réfère un peu à la
10 notion de courbes d'apprentissage, vous avez
11 mentionné ça dans une de vos réponses...

12 R. Hum, hum.

13 Q. **[37]** ... que, dans le... au court terme, peut-être
14 que les prix, peut-être que les prix vont monter,
15 le temps que certaines nouvelles technologies
16 émergent, qui sont peut-être plus coûteuses que
17 celles qui seraient capables de fournir des prix
18 plus bas maintenant, donc, qu'il y aurait certaines
19 fluctuations, peut-être à la hausse des coûts dans
20 l'immédiat, à court terme et que par la suite, une
21 fois que le marché sera enclenché, les prix
22 auraient tendance à baisser, à l'image de ce qu'on
23 voit en Europe.

24 Est-ce que je résume un peu votre position
25 ou est-ce qu'il y a d'autres nuances que vous

1 voudriez...

2 R. Je vais peut-être nuancer la position, par rapport
3 à comment vous l'avez amenée. D'abord, le contexte.
4 J'ai commenté ce qu'avait dit monsieur Johnson hier
5 ou avant-hier, je m'excuse encore, je n'ai pas la
6 bonne référence, sur le fait que pour lui, il ne
7 voyait pas de baisse du prix du GNR. D'accord? Il
8 nous le dit, ni à court ni à long terme, il dit
9 qu'il n'y aura pas de baisse de GNR, il ne voit pas
10 de baisse de GNR.

11 Moi, je dis : non, on peut avoir une baisse
12 du coût d'acquisition, enfin, du coût du GNR. Par
13 contre, ça peut être demain, ça peut être dans deux
14 (2) ans, ça peut être dans cinq (5) ans. C'est
15 possible, c'est un marché qui se développe. Donc...

16 Q. **[38]** Vous avez exprimé une inquiétude d'avoir des
17 contrats de long terme dont le prix serait fixé à
18 un niveau plus élevé que ce que pourrait amener le
19 marché plus tard et donc que ce prix serait gelé,
20 par exemple pendant vingt (20) ans, alors qu'il ne
21 correspondrait plus à la réalité du marché.

22 Selon vos connaissances, que ce soit en
23 Europe ou ailleurs, est-ce que cela existe et est-
24 ce que c'est possible ou souhaitable d'avoir des
25 prix, un contrat de long terme avec un prix

1 variable, par exemple, un prix décroissant ou un
2 prix fixé d'avance ou un prix qui serait indexé
3 selon un indice quelconque? Est-ce que ça existe?
4 Est-ce que ça fait... ou, et, est-ce que c'est
5 souhaitable?

6 R. Je n'ai pas connaissance de tels contrats ou de
7 telles modalités contractuelles.

8 Q. **[39]** Sur une de vos acétates, je pense que c'est la
9 numéro 7, peut-être si on peut aller sur celle-là,
10 mais ce n'est peut-être pas le bon numéro, c'est la
11 page... ah, non, c'était la 8, je viens de le voir
12 passer, O.K.

13 Au centre de la page, vous dites que la
14 fixation d'un prix d'acquisition crée une situation
15 d'asymétrie d'information à la faveur d'Énergir. Je
16 n'ai pas compris ce que vous vouliez dire par cela.

17 R. Énergir va donner un signal prix. Énergir va, de ce
18 fait, la production va être adressée à Énergir,
19 parce que c'est Énergir qui a dit : « Voilà, à quoi
20 je transige le prix. Voilà à quoi j'achète. J'ai
21 mon panier moyen tourne autour de là. »

22 Les producteurs vont aller chez Énergir
23 directement. Les consommateurs, on le voit, il y a
24 une liste d'attente de la consommation volontaire,
25 pareil, vont exprimer leur demande à Énergir.

1 Énergir va, de ce fait, c'est un fait, va,
2 de ce fait, avoir toute l'information du marché à
3 sa disposition et que les acteurs, surtout pour
4 l'instant, les acteurs ne sont pas si nombreux que
5 ça. Tous les acteurs vont se référer à Énergir,
6 vont signer des contrats, vont être dans une
7 forme... dans une relation contractuelle. On n'aura
8 pas possibilité, d'autres acteurs ne pourront
9 jamais avoir accès à l'information. Donc, il va y
10 avoir une véritable asymétrie d'information en
11 faveur du distributeur.

12 Q. **[40]** L'information sur quoi? Parce que... le prix
13 serait connu...

14 R. Sur les prix, sur les prix.

15 Q. **[41]** ... le prix d'acquisition serait connu.

16 R. Sur le prix, pas que sur le prix, mais Énergir va
17 avoir ses... en négociation avec des contrats, sait
18 à combien se transige, c'est quoi les coûts de
19 production.

20 Q. **[42]** O.K. O.K. O.K.

21 R. Et ainsi de suite.

22 (13 h 51)

23 Q. **[43]** O.K. Je comprends. Toujours sur la question de
24 courbe d'apprentissage et en lien avec d'ailleurs
25 ce qui est mentionné ici, c'est-à-dire... dans une

1 autre acétate, le fait qu'il n'est pas souhaitable
2 qu'Énergir existe une position de monopole. Je
3 résume. Mais dans une situation de courbe
4 d'apprentissage où on est au début de la courbe où
5 le marché n'est pas encore liquide, n'est pas
6 encore bien développé, est-ce que cela ne constitue
7 pas un avantage pour le développement de ce marché
8 d'avoir un grand acteur justement qui est
9 monopolistique et qui est à faire naître ce marché?

10 R. Est-ce que vous pouvez reformuler la question?

11 Q. **[44]** Est-ce que le caractère monopolistique
12 d'Énergir quant aux achats, quant aux achats de
13 GNR, je parle au Québec, n'aide pas, n'est pas
14 susceptible d'aider le développement du marché qui
15 se trouve à ce stade très préliminaire de sa courbe
16 d'apprentissage?

17 R. Je vais essayer d'exprimer le propos autrement.

18 Alors, un acteur monopolistique qui a une position
19 de monopole, Énergir a un monopole naturel, d'une
20 façon ou d'une autre, va tirer le marché.

21 Maintenant, mettre la main et avoir l'ensemble de
22 la production et l'ensemble de la consommation
23 juste entre les mains d'un seul acteur va d'abord
24 priver les autres acteurs. On est dans un marché
25 ouvert, on est dans un... on parle de gaz, c'est

1 dérèglementé. On va priver tous les autres acteurs
2 de pouvoir entrer sur ce marché et de le
3 développer. Donc, je ne vois pas l'intérêt d'avoir
4 un acteur qui est le monopole de tout sur le
5 marché.

6 Q. **[45]** De ce que vous me dites, est-ce que cela est
7 votre proposition ou est-ce que c'est quelque chose
8 que vous trouveriez souhaitable -et je ne sais pas
9 si c'est faisable- qu'Énergir volontairement ou en
10 se le faisant imposer par quelqu'un choisisse de ne
11 pas acheter cent pour cent (100 %) de la production
12 d'un nouveau producteur québécois, mais en achète
13 juste, je ne sais pas, quatre-vingts pour cent
14 (80 %) ou quatre-vingt-dix pour cent (90 %) pour
15 laisser de la place à d'autres? Est-ce que c'est
16 quelque chose que vous êtes en train de proposer ou
17 ça...

18 R. Ce n'est absolument pas mon propos.

19 Q. **[46]** D'accord. O.K. Je vous remercie bien. Ça
20 complète mes questions.

21 R. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci, Maître Neuman. Maître Thibodeau?

24 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

25 Oui. Alors je vais avoir quelques questions.

1 Q. **[47]** J'aimerais d'abord, à la page 4, de la
2 présentation. Bon. Vous avez mentionné à la page 4,
3 on voit, vous énumérez selon vous les principaux
4 arguments d'Énergir. Et on voit ici que, selon
5 vous, la... on mentionne que la méthode est basée,
6 d'Énergir est basée sur les LCFS et les RFS.

7 Qu'est-ce que vous voulez dire par ça?

8 R. Je dis par ça, c'est que vous nous avez dit,
9 expliqué que, en l'absence d'un marché organisé,
10 d'un signal, vous vous êtes basé sur ces marchés-là
11 pour avoir, pour estimer la valeur du GNR. Donc, ça
12 vous donne des balises pour vous aider à négocier
13 des contrats. C'est ce qu'on a compris de ça.

14 Q. **[48]** Donc, selon votre compréhension, la
15 méthodologie ou le prix qui est proposé par Énergir
16 ici est basé là-dessus?

17 R. Est-ce que vous pouvez répéter la question s'il
18 vous plaît?

19 Q. **[49]** Selon votre compréhension...

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[50]** ... je vous donne un exemple, le prix moyen
22 qui a été proposé par Énergir de quinze dollars
23 (15 \$) est basé sur les LCFS et sur les RFS?

24 R. Entre autres.

25 Q. **[51]** O.K. Quand vous dites « entre autres » vous

1 parlez de quoi?

2 (13 h 56)

3 R. Entre autres, vous l'avez mentionné à plusieurs
4 reprises que vous avez utilisé cette méthode...

5 Q. **[52]** Oui.

6 R. Pour vous permettre de négocier des contrats. Pour
7 l'instant, le prix que vous proposez, de quinze
8 dollars le gigajoule (15 \$/GJ), est à une moyenne
9 pondérée des contrats que vous avez négociés, que
10 vous êtes en cours de négociation.

11 Q. **[53]** Oui.

12 R. Et que pour vous aider à négocier ces contrats,
13 pour estimer la valeur, vous avez référé à cette
14 méthodologie. Du moins, c'est ce que vous avez dit.
15 Quand vous êtes allé voir des producteurs, vous
16 avez négocié avec des producteurs, vous aviez en
17 tête ça pour avoir...

18 Si le Producteur vous donne un prix
19 totalement en dehors des clos... je ne sais pas...
20 Vous nous l'avez présenté comme étant un outil...
21 Je vais l'appeler comme ça « outil »... comme étant
22 un outil qui vous aidait à négocier avec des
23 producteurs parce que vous n'arrivez pas à révéler
24 la valeur réelle du marché.

25 Q. **[54]** O.K. Je vous pose une autre question. Selon

1 vous, quelle est la valeur du marché? Est-ce que
2 vous êtes en mesure de... de...

3 R. Je ne suis pas en mesure.

4 Q. **[55]** O.K.

5 R. Je ne travaille pas sur le marché du GNR. Je ne
6 négocie pas avec des producteurs ou des...

7 Q. **[56]** Si je...

8 R. Je ne suis pas courtier...

9 Q. **[57]** Si je...

10 R. ... je ne suis pas...

11 Q. **[58]** Si je vous suggère : Est-ce que, selon vous,
12 le prix proposé par Énergir est dans les lignes de
13 ce qu'on retrouve parmi les autres utilités
14 publiques nord-américaines?

15 R. Je trouve que ce n'est pas le propos.

16 Q. **[59]** Non?

17 R. Ce n'est pas ce qu'on est en train de discuter,
18 ici.

19 Q. **[60]** O.K.

20 R. On est... La présentation que j'ai faite...

21 Q. **[61]** Hum, hum.

22 R. ... la position de l'ACIG, ce n'est pas le prix qui
23 est en question, c'est donner un prix, donner un
24 signal-prix. Ce n'est pas la valeur à quinze
25 (15 \$/GJ), vingt (20 \$/GJ), vingt-cinq (25 \$/GJ) ou

1 quarante dollars (40 \$/GJ). Ce n'est pas ça qui
2 importe. Ce qui importe, c'est de donner un prix.

3 Q. **[62]** O.K., mais là-dessus, ça m'emmène à notre
4 prochaine question. Je vous emmènerais la page 8 de
5 la présentation. Donc, à la page 8, vous parlez là
6 de la fixation d'un prix d'acquisition.

7 R. Hum, hum.

8 Q. **[63]** Est-ce que vous êtes d'accord avec moi
9 qu'Énergir ne demande pas à la Régie de fixer un
10 prix d'acquisition?

11 R. Vous demandez à la Régie d'approuver un prix moyen
12 avec lequel vous pouvez acheter le GNR. C'est ce
13 que j'ai compris. Donc, si je comprends autre
14 chose, c'est différent. Mais moi, j'ai compris ça
15 et quand on me demande d'approuver un prix moyen de
16 quinze dollars (15 \$/GJ)...

17 Q. **[64]** Oui.

18 R. ... qu'on fixe un prix ou on fixe des seuils, ou on
19 fixe une limite, on fixe quelque chose.

20 Q. **[65]** O.K. Donc, selon vous, on fixe le prix
21 d'acquisition du GNR là. Et dans quelle mesure?
22 Est-ce que vous êtes d'accord avec moi que c'est
23 pour ce qui est demandé? Puis ce n'est pas une
24 question-piège là. Ce qu'on demande c'est pour le
25 premier soixante millions de mètres cubes (60 Mm³)

1 contractés et non pour le un pour cent (1 %) livré.

2 On s'entend?

3 R. J'avais compris la nuance.

4 Q. **[66]** On s'entend?

5 R. Vous êtes... Ma compréhension, notre
6 compréhension...

7 Q. **[67]** Oui, la même chose.

8 R. Vous demandez à la Régie de vous approuver un prix
9 d'acquisition du GNR parce que... le prix... C'est
10 pour acheter du GNR, pour passer des contrats que
11 vous pouvez acquérir du GNR.

12 Q. **[68]** Est-ce que vous êtes d'accord avec moi que le
13 prix de quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) pour
14 le premier soixante millions de mètres cubes
15 (60 Mm3) contractés, n'empêchera pas Énergir de
16 demander à la Régie d'approuver des prix de
17 contrats plus élevés?

18 R. C'est ce qui est mentionné dans votre preuve.

19 Q. **[69]** Oui.

20 R. Donc, je suis d'accord avec vous.

21 Q. **[70]** Vous êtes d'accord.

22 R. Vous l'avez clairement dit et redit. Ces jours
23 d'audiences ont été clairement précisés.

24 Q. **[71]** Si on retourne à une page précédente, la page
25 7, vous dites : « Énergir... » Ici, là, au deuxième

1 « bullet » , le premier « sous-bullet »... Je
2 m'exprime mal là... des puces. La deuxième sous-
3 puce... première sous-puce... Je vais le lire... je
4 vais le lire. On dit :

5 Le prix moyen permettrait à Énergir,
6 entre autres, d'acquérir des unités de
7 GNR plus chères.

8 Qu'est-ce que vous voulez dire par « plus chères »?

9 R. Plus chères que quinze dollars (15 \$/GJ). C'est
10 votre pondération, c'est votre moyenne.

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

12 R. Vous achetez à dix-sept (17 \$/GJ), vous achetez à
13 dix-huit (18 \$/GJ). Du moment que vous avez
14 suffisamment de prix en dessous de quinze (15 \$/GJ)
15 pour équilibrer, pour...

16 Q. **[73]** O.K., mais vous ne voulez pas dire : « Plus
17 chères que le marché »?

18 R. Non, non.

19 Q. **[74]** O.K.

20 R. Je ne veux pas dire : Plus chère que le marché. Pas
21 du tout.

22 Q. **[75]** Puis on parlait du prix là... Vous avez dit,
23 en réponse à maître Neuman là, qui vous a
24 questionné, que ce qui révélerait le mieux le prix
25 du marché, c'est un appel d'offres.

1 R. Le...

2 Q. **[76]** Est-ce qu'on s'entend pour dire que le prix
3 moyen suggéré par Énergir pour le premier soixante
4 millions de mètres cubes (60 Mm³) correspond au
5 prix du marché? Je ne veux pas révéler de prix,
6 mais par rapport à ce qui a été... du résultat de
7 l'appel d'offres qui a eu lieu?

8 R. Vous avez eu un alignement des astres assez
9 exceptionnel. Oui, je vous le concède, l'appel
10 d'offres a donné un prix plus ou moins dans cette
11 fourchette-là.

12 (14 h 01)

13 Q. **[77]** Donc, quand vous mentionnez... Par contre,
14 vous avez mentionné dans votre présentation...
15 Corrigez-moi si je paraphrase mal ce que vous avez
16 dit, mais que le prix de quinze dollars le
17 gigajoule (15 \$/GJ) ne répondait pas à une logique
18 de marché, mais que c'était plutôt un prix qui est
19 fixé notamment pour être compétitif face à
20 l'électricité?

21 R. D'accord.

22 Q. **[78]** Donc, selon vous, un prix moyen de quinze
23 dollars le gigajoule (15 \$/GJ) pour le premier
24 soixante millions de mètres cubes (60 Mm³) ne
25 répond pas à une logique de marché ou ne correspond

1 pas au marché?

2 R. Au moment où l'avez proposé, on n'avait pas les
3 résultats de l'appel d'offres. Les résultats de
4 l'appel d'offres, vous nous les avez présentés en
5 décembre...

6 Me PAULE HAMELIN :

7 Faites attention. Quand on parle des résultats
8 d'appel d'offres, parce que...

9 R. Je veille à ne pas donner les chiffres.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Q. **[79]** On parle pas de chiffres. Mais aujourd'hui, on
12 les a les résultats de l'appel d'offres?

13 R. On les avait, mais vous avez aussi reconnu que le
14 prix... Vous avez fixé le prix de quinze dollars le
15 gigajoule (15 \$/GJ) pour rester compétitif face à
16 l'électricité.

17 Q. **[80]** Donc, votre compréhension c'est qu'il a été
18 fixé pour être compétitif ou qu'il permet...

19 Me PAULE HAMELIN :

20 Est-ce qu'on peut laisser le témoin finir sa
21 réponse?

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Q. **[81]** Je suis désolé. Je vais laisser le laisser
24 répondre. Allez-y.

25 R. Alors, ma compréhension, vous avez fixé un prix de

1 quinze... Vous avez fait vos études de
2 compétitivité face à l'électricité. C'est votre
3 métier.

4 Q. **[82]** Oui.

5 R. Vous l'avez fait. Vous avez établi que pour rester
6 compétitif, il vous fallait un prix du GNR qui
7 avoisine les quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ),
8 j'essaie de rester vraiment large, plus ou moins
9 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ), ça vous
10 permettrait de maintenir votre situation
11 concurrentielle face à l'électricité.

12 Ça c'est qui nous a été posé en octobre,
13 novembre. Nos preuves... Nous avons rédigé nos
14 preuves... Déposé nos preuves, le onze (11)
15 novembre si j'ai bonne mémoire. Donc, à ce moment-
16 là quand on a rédigé nos preuves, on avait que ces
17 éléments-là pour mener notre réflexion et mener
18 notre analyse.

19 Les résultats de l'appel d'offres sont
20 arrivés fin décembre. Par chance ou par... C'est
21 arrivé à ce niveau-là. Donc...

22 Q. **[83]** Parfait. Maintenant pour la... Parce que la
23 question de la durée, on parle de la durée de vingt
24 (20) ans là... Je pose la question, puis j'essaie
25 un peu de concilier là. Vous avez dit en entrée de

1 présentation que votre objectif était que le marché
2 du GNR doit se faire sur une base de marché libre
3 et ouvert.

4 Par contre, là je comprends que ce que vous
5 proposez c'est de limiter la possibilité d'Énergir
6 en tant qu'acheteur sur le marché d'aller acheter
7 ou conclure des contrats à une durée qu'elle juge
8 appropriée?

9 R. Le propos n'est pas d'essayer de limiter ou de
10 s'ingérer dans les affaires d'Énergir ou de comment
11 vous contractualisez vos contrats. Notre propos est
12 qu'une durée aussi longue, même très longue, peut-
13 être dommageable au marché. Il est là notre propos.

14 Q. **[84]** O.K. Puis qu'est-ce que vous pensez quand vous
15 parlez de « dommageable pour le marché », puis
16 qu'est-ce que vous pensez du fait dans ce cas-là si
17 on vient de limiter à Énergir la possibilité d'un
18 contrat de vingt (20) ans ou de longue durée ou on
19 limite à des contrats de courte durée, qu'est-ce
20 que vous pensez du fait que d'autres utilités comme
21 par exemple, FortisBC eux achètent des contrats de
22 longue durée?

23 R. Je n'ai pas été invité à commenter chez FortisBC,
24 mais mon commentaire ne changera pas. Ma position
25 ne change pas.

1 Q. **[85]** O.K. Puis pour la question quelle serait selon
2 vous... Je ne crois pas que vous l'avez mentionné,
3 à moins que ça m'ait échappé, mais quelle serait
4 selon vous la durée maximale des contrats qui
5 devraient être autorisés pour Énergir?

6 R. Qu'elle soit de moyenne durée, qu'elle soit plus ou
7 moins calquée sur les contrats gaziers que vous
8 avez l'habitude de transiger, on peut estimer des
9 horizons temporels à cinq, sept ans, comme étant
10 des horizons raisonnablement acceptables.

11 Q. **[86]** On parle de cinq, sept ans. Puis, hypothèse...
12 Ce n'est pas une question hypothétique. En fait,
13 basé sur la preuve qu'on a eue, si on se rend
14 compte qu'on n'a pas assez d'offres sur le marché
15 ou il n'y a pas assez de contrats à cinq sept ans
16 comme semble dévoiler l'appel d'offres qui a eu
17 lieu, qu'est-ce que vous proposez alors?

18 R. Je ne peux pas proposer grand chose. Je ne fais pas
19 partie de votre board de stratégie et je ne peux
20 pas répondre comme ça... Je ne peux pas vous donner
21 une solution ou une contre... Je ne peux pas vous
22 dire... Vous avez fait un appel d'offres échéance
23 vingt (20) ans. Un producteur va offrir le maximum.
24 Vous n'avez pas essayé...

25 (14 h 06)

1 Q. **[87]** Pouvez-vous répéter ce que vous venez de dire?

2 Pardon?

3 R. Vous avez fait un appel d'offres.

4 Q. **[88]** Oui.

5 R. J'ai vu l'appel d'offres, on a vu... en fait,
6 c'était public. Donc, une durée maximale, vingt
7 (20) ans. Mais est-ce que vous avez essayé durée
8 maximale dix (10) ans? Est-ce que vous avez essayé
9 durée maximale cinq (5) ans? Vous ne savez pas
10 quelle offre se serait proposée à vous, si vous
11 aviez...

12 Q. **[89]** O.K.

13 R. ... fixé une autre durée.

14 Q. **[90]** Bien, je reformule ma question. On sait qu'on
15 a, maintenant un règlement, qu'il y a une quantité
16 minimale à obtenir. Dans la mesure où des contrats
17 de court terme ne permettent pas d'atteindre cette
18 quantité minimale-là, qu'est-ce que je vous
19 suggérez?

20 En fait, je vais reformuler. Est-ce que
21 votre suggestion... Alors, avec votre suggestion,
22 vous êtes conscient qu'il y a un risque de ne pas
23 atteindre le règlement?

24 R. Je ne...

25

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Je vais vous demander de reformuler la question
3 parce que, vous-même, dans votre propre preuve,
4 vous faites référence à un manque à gagner qui
5 pourrait être acheté sur le court terme. Alors, je
6 vais vous demander de reformuler.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui, bien, je peux reformuler.

9 Q. [91] Selon la présentation, la preuve qui a été
10 faite, cette semaine, par Énergir, on voit qu'il y
11 a un... je ne donnerai pas de chiffres, mais un
12 grand manque à gagner, encore, pour atteindre,
13 respecter la cible d'un pour cent (1 %), vingt-
14 vingt, vingt, vingt et un (2020-2021).

15 La preuve a été faite, aussi, à l'effet que
16 même si on s'approvisionnait uniquement en court
17 terme, il n'y a aucune garantie à l'effet qu'on
18 serait en mesure d'obtenir des volumes suffisants
19 pour atteindre un soixante millions de mètres cubes
20 (60 Mm3).

21 Puis, en fait, ce qui a plutôt été
22 expliqué, c'est plutôt le contraire. Ce qu'on
23 observe, non seulement en résultat de l'appel
24 d'offres, mais aussi avec leurs connaissances du
25 marché puis ce qu'ils constatent sur le marché.

1 Donc, ceci étant pris en compte, est-ce que
2 vous êtes conscient qu'en limitant, comme vous le
3 proposez, la durée des contrats, on met ici à
4 risque de ne pas atteindre le soixante millions de
5 mètres cubes (60 Mm3), tel qu'exigé par le
6 règlement?

7 Me PAULE HAMELIN :

8 Je vais encore m'objecter. Le témoin a répondu par
9 rapport à l'appel d'offres en disant : « Vous avez
10 fait un appel d'offres avec options, donc avec un
11 maximum de vingt (20) ans. Donc, vous ne l'avez pas
12 fait à cinq (5), à dix (10) ans, et caetera. Donc,
13 on n'a pas cette donnée-là. Les prémisses que mon
14 confrère essaie de mentionner, ils n'ont pas la
15 même interprétation de ces prémisses.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Peut-être que je pourrais poser une autre question
18 pour préciser, dans ce cas-là. Puis je pense que ma
19 question était légitime, honnêtement, mais je vais
20 la poser autrement.

21 Q. **[92]** Est-ce que vous êtes d'accord avec moi, dans
22 le cadre de l'appel d'offres, Énergir n'a pas mis
23 de limite de temps? C'est à dire... je comprends
24 qu'il y a un maximum de vingt (20) ans, mais c'est-
25 à-dire que ça n'empêchait pas...

1 Vingt (20) ans, on parle de Projet
2 Greenfield. Maintenant, ça n'empêchait pas des
3 usines en opération, avec des volumes court terme
4 de disponibles, de soumissionner?

5 R. Je vous confirme que ça ne l'empêchait pas. Je
6 crois que vous en avez une de moins de vingt (20)
7 ans?

8 Q. **[93]** Exact.

9 R. Il y en a eues.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 O.K. Je ne veux pas aller plus loin sur la question
12 là, les réponses conviennent. Peut-être une
13 dernière question, puis pour ma compréhension, on
14 va parler au niveau de l'achat direct.

15 Q. **[94]** Bon, je comprends votre position. Est-ce que,
16 compte tenu de ce que vous avez dit par rapport à
17 l'achat direct, c'est-à-dire, vous êtes d'avis que
18 ça pourrait être supérieur à ce qui est envisagé
19 par Énergir. Est-ce que vous proposez, dans ce cas-
20 là, de se fier à l'achat direct pour l'atteinte de
21 la cible? Ou quelle est votre proposition par
22 rapport à ça?

23 R. Ce que je disais, c'est que vous nous présentez les
24 achats directs comme étant inexistantes. Est-ce
25 qu'il y a une réalité? C'est ce que vous avez à

1 votre connaissance. Moi, ce que j'ai dit, c'est que
2 si vous bloquez le marché, si vous venez à acquérir
3 toutes les unités de GNR, la demande de l'offre
4 s'offre exclusivement à vous.

5 Moi, ce que j'essayais de dire ou ce que je
6 dis, c'est que vous êtes l'acteur majoritaire
7 dominant du marché. Les autres acteurs sont, peut-
8 être en attente. Ils sont peut-être là, ils ne se
9 sont pas encore manifestés.

10 S'ils ne se sont pas manifestés, ça ne veut
11 pas dire qu'ils n'existent pas. Ça ne veut pas dire
12 qu'ils n'ont pas la volonté d'interagir sur ce
13 marché ou de participer à ce marché. C'est juste
14 que vous partez du principe qu'ils ne sont pas là
15 parce qu'aujourd'hui, rien ne vous l'indique, vous
16 n'avez pas de demande.

17 Peut-être, ce que j'ai soulevé, c'est que
18 dans un laps de temps à venir, dans quelques temps,
19 peut-être que ces acteurs-là vont commencer à se
20 manifester. Peut-être qu'ils sont même en
21 préparation, en attente de vos premières réactions,
22 enfin, de vos premiers actes dans le marché du GNR.
23 Ils vont se positionner par rapport à vous en
24 essayant d'être plus ou moins concurrentiels par
25 rapport à vous. C'était là mon propos, merci.

1 (14 h 11)

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Je pense que j'ai menti, j'ai dit que c'était ma
4 dernière question, mais je... il y avait une autre
5 page, il y avait une page, il y a un verso.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Vous avez erré, pas menti

8 me PHILIP THIBODEAU :

9 J'ai erré. C'est gentil de me corriger.

10 Q. **[95]** La question est plus large un peu là. Vous
11 savez, Énergir, ici, dans le cadre de la demande de
12 l'étape B là, Énergir demande à la Régie
13 essentiellement d'approuver les caractéristiques
14 des contrats qu'elle entend conclure, conformément
15 plan d'approvisionnement, à l'article 72. Est-ce
16 que je comprends que l'ACIG ne recommande pas
17 d'approuver les caractéristiques des contrats
18 qu'elle entend conclure?

19 M. NAZIM SEBAA :

20 R. On demande, je vais être très clair, très
21 explicite. On demande à la Régie de ne pas se
22 prononcer sur un niveau de prix. On demande à la
23 Régie, on recommande plutôt, on ne demande pas,
24 excusez-moi. On recommande à la Régie de ne pas
25 approuver des durées qui peuvent être dommageables

1 au marché. Et sur la question des volumes, vous
2 aurez remarqué qu'on ne s'est pas prononcé.

3 Q. **[96]** Parfait. Merci.

4 R. Je vous en prie. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Thibodeau. Maître Bellemare.

7 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

8 Q. **[97]** Alexandre Bellemare pour la Régie. Madame la
9 Greffière, est-ce qu'on peut afficher la page 8,
10 s'il vous plaît. Tout d'abord, vous semblez militer
11 pour un marché du GNR libre et ouvert. Est-ce que
12 je comprends que c'est dans une perspective nord-
13 américaine où le Québec, les producteurs québécois
14 pourraient vendre en Ontario et aux États-Unis et
15 inversement?

16 R. On est dans un marché, pour le gaz naturel, on est
17 dans un marché ouvert, dérèglementé. Le gaz naturel
18 renouvelable n'a pas à avoir de traitement
19 différencié par rapport au gaz naturel. Donc, c'est
20 le même déterminant du marché.

21 Q. **[98]** D'accord. Et advenant le cas où des
22 producteurs québécois seraient subventionnés
23 conditionnellement à ce que leur production soit
24 consommée au Québec, est-ce que pour vous on serait
25 encore dans un marché du GNR libre et ouvert?

1 R. Je pense que oui. Oui.

2 Q. [99] J'aimerais qu'on revienne un peu sur le
3 concept d'asymétrie de l'information. Considérant
4 que les producteurs et les clients ont accès
5 actuellement à des courtiers, ont accès à de
6 l'achat direct, à faire des ententes de gré à gré,
7 pourriez-vous préciser en quoi il demeure une
8 asymétrie de l'information?

9 R. Dans le cas où Énergir, je vais essayer, je crois
10 que je vais essayer de répondre comme ça, Maître
11 Bellemare, je vais essayer de répondre autrement.
12 Dans le cas où Énergir annonce un prix
13 d'acquisition moyen, d'accord, ceci va brider le
14 marché. Les producteurs, le peu de producteurs
15 qu'il y a en ce moment vont offrir leurs
16 productions à Énergir parce qu'ils savent
17 qu'Énergir va transiger à un prix plus ou moins
18 donné.

19 Donc, on va avoir plusieurs situations dans
20 ce cas-là. Des producteurs qui ont des coûts de
21 production très faible vont pouvoir vendre à un
22 prix plus élevé que leurs propres coûts de
23 production. Et ça, après le marché ne saura pas
24 exactement, ne sera pas en mesure de connaître la
25 réalité de l'information du prix. Ce n'est

1 qu'Énergir qui va avoir puisque toute l'offre, pour
2 l'instant, visiblement, Énergir est en train de
3 capter l'intégralité de l'offre de GNR. Du moins, à
4 notre connaissance au vu de ce qui nous a été
5 présenté au cours de l'audience.

6 Et de l'autre côté, nous avons Énergir qui
7 a la clientèle. Elle a à la base la clientèle.
8 Énergir a reconnu que les achats directs de GNR ça
9 avait l'air d'être compliqué et qu'ils ont un
10 client qui se s'est retourné vers eux pour demander
11 des explications pour qu'ils puissent aller en
12 achat direct.

13 (14 h 16)

14 Donc, il y a une forme de position
15 dominante qui capte bien sûr l'information, mais
16 qui capte aussi les façons de faire pour l'instant,
17 parce que les règles ne sont pas encore totalement
18 établies, ne sont pas encore claires. C'est dans ce
19 sens-là où il va y avoir, où Énergir, avec le
20 temps, plus on avance, plus on va de l'avant, plus
21 elle va avoir de l'information qu'elle capte et
22 qu'elle garde. Le marché n'a pas accès. Est-ce que
23 le consommateur a totalement accès aux producteurs.
24 Donc, c'est dans ce sens-là. Ma réponse est dans ce
25 sens-là. Je ne sais pas si j'ai été clair

1 suffisamment pour vous.

2 Q. **[100]** Oui. Pour vous, un gaz naturel conventionnel,
3 quand la Régie donne des caractéristiques de
4 contrats qui sont un certain écart par rapport à un
5 indice, est-ce que, pour vous, ça s'assimile à la
6 fixation d'un prix d'acquisition ou pas?

7 R. Est-ce que vous faites référence à ce que maître
8 Duquette a présenté?

9 Q. **[101]** Absolument.

10 R. Je pense qu'il faudrait peut-être recontextualiser
11 cette décision-là. Parce qu'on était peut-être deux
12 mille quatorze (2014). Je suis allé voir brièvement
13 la décision. Donc, je n'ai pas eu le temps de...
14 Mais je pense qu'on était dans un contexte très
15 particulier en deux mille quatorze (2014), deux
16 mille treize (2013), deux mille quatorze (2014). On
17 passait à Dawn, les achats passaient à Dawn. Il y
18 avait les négociations TCPL, ententes avec TCPL.
19 Donc, je pense qu'il y avait tout un contexte
20 autre. Donc, je ne pense pas répondre, pouvoir
21 répondre, que ma réponse serait pertinente, sur cet
22 exemple et ce contexte particulier.

23 Q. **[102]** D'accord. Vous avez mentionné une étude sur
24 le GNR en Europe, je crois?

25 R. Oui.

1 Q. **[103]** Une ou des études? C'est une ou des?

2 R. La dernière que j'ai consultée.

3 Q. **[104]** Est-ce que ça serait possible de la déposer
4 au dossier en engagement?

5 R. Oui. Je vais prendre l'engagement de...

6 Q. **[105]** Voulez-vous que je reformule pour les notes
7 sténo? Oui. Donc, l'engagement numéro 1 : fournir
8 l'étude européenne sur le GNR.

9 R. Je voudrais juste préciser. C'est l'étude sur la
10 biométhanisation en France.

11 Q. **[106]** D'accord.

12 R. D'accord. Ça reprend quelques éléments de contexte
13 européen, mais ce n'est pas une étude à proprement
14 dite sur l'Europe. C'est vraiment en France.

15 Q. **[107]** Merci.

16

17 E-1 (ACIG) : Fournir l'étude sur la
18 biométhanisation en France (demandé
19 par Énergir)

20

21 Vous avez mentionné préférer le véhicule de l'appel
22 d'offres. Et il y a eu un appel d'offres. Puis je
23 ferais peut-être le lien avec la réponse de
24 l'analyste Finet à une de mes questions où dans le
25 cas où il n'y aurait pas de caractéristique sur le

1 prix, monsieur Finet me répondait, bien, écoutez,
2 il faut que ce soit raisonnable, là, dans le sens
3 que si c'est à soixante mille piastres le gigajoule
4 (60 000 \$/GJ), ce ne sera peut-être pas opportun de
5 conclure le contrat.

6 Mais jusqu'à quel point si un appel
7 d'offres est le meilleur outil et qu'il y a une
8 obligation réglementaire d'avoir des volumes et
9 qu'il faut passer à travers cet appel d'offres-là
10 et puis que les prix seraient très, très élevés
11 pour les derniers soumissionnaires en
12 ordonnancement, est-ce que ça ferait quand même
13 partie d'un prix de marché de les incorporer?

14 R. J'ai envie de vous répondre mais en deux temps si
15 vous permettez. La mécanique de l'appel d'offres
16 reste une des mécaniques à privilégier si on veut
17 révéler le prix du marché et si on veut être dans
18 une transparence totale. Pour que vous ayez des
19 prix super élevés ou très élevés, il faudrait que
20 tous les acteurs communiquent entre eux pour
21 pouvoir vous dire, voilà, on va vous faire, si je
22 prends l'exemple de monsieur Finet à soixante mille
23 dollars le gigajoule (60 000 \$/GJ), il faudrait
24 qu'il y ait une espèce d'entente très malsaine avec
25 tous les acteurs, ce qui est très peu probable. Et

1 c'est pour ça que l'appel d'offres est un outil
2 très important et très intéressant pour révéler le
3 prix du marché, le prix du marché et le prix du
4 marché. On est dans une économie libérale. On
5 accepte le marché. On accepte les règles du marché.
6 (14 h 21)

7 Deuxièmement, pour répondre à l'obligation
8 du règlement, pour répondre au règlement du GNR, là
9 on va rentrer dans une interprétation du règlement
10 que je ne souhaite pas apporter parce que c'est une
11 question d'ordre juridique et je laisserai maître
12 Hamelin faire l'argumentation nécessaire, au nom de
13 l'ACIG, sur cette question.

14 Q. **[108]** D'accord. J'aurais une dernière question dans
15 ce cas-là, pour être certain de bien comprendre,
16 quand on parle d'asymétrie de l'information, je
17 peux comprendre que ça s'applique principalement à
18 un client qui aurait la capacité de faire des
19 achats directs, mais selon vous, est-ce qu'un petit
20 commerçant, ou une moyenne entreprise, qui est sur
21 la liste d'attente pour avoir du GNR à un tarif
22 GNR, pensez-vous qu'il est victime de l'asymétrie
23 de l'information?

24 R. S'il n'a pas les moyens d'aller sur le marché et
25 confronter le marché, je ne dirais pas qu'il est

1 victime, mais d'une certaine façon, il est privé
2 d'une information que seule Énergir, pour l'instant
3 et je dis bien pour l'instant et je ne fais pas de
4 procès d'intention, je ne veux pas que ça soit mal
5 interprété.

6 Dans la dynamique dans laquelle elle s'est
7 lancée, dans le GNR, elle est en train de capter de
8 l'information. Elle crée de l'asymétrie
9 d'information en sa faveur. Je ne dis pas qu'elle
10 le fait... Je ne veux pas que ça soit mal
11 interprété. Je ne dis pas qu'elle le fait
12 consciemment, dans un but commercial quelconque,
13 pas de procès d'intention. Je dis seulement que la
14 situation actuelle fait qu'on ait cet état
15 d'asymétrie de l'information a la faveur du
16 Distributeur. Et donc, d'une certaine façon, les
17 clients et les producteurs s'en trouvent lésés.

18 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

19 D'accord. Je n'ai plus de questions, Madame la
20 Présidente.

21 R. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci, Maître Bellemare. Maître Roy?

24

25

1 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

2 Me NICOLAS ROY :

3 Q. **[109]** Quelques questions brèves. Je crois que,
4 presqu'à la fin de votre présentation, vous avez
5 énoncé qu'il y avait d'autres méthodes
6 d'intervention pour assurer le financement des
7 projets, eux-mêmes, puis ça ne devait pas devenir
8 indirectement une responsabilité du Distributeur,
9 en partie, par le fait de signer une entente à long
10 terme.

11 R. Hum, hum.

12 Q. **[110]** Si je vous ai bien compris, là-dessus?

13 R. C'est bien ça. J'ai bien dit que...

14 Q. **[111]** Et il y avait différentes façons de...

15 R. Il y avait différentes...

16 Q. **[112]** ... de capital de risques et tout ça.

17 J'aimerais attirer votre attention sur la pièce A-
18 0117 qui est l'analyse d'impact réglementaire du
19 règlement.

20 R. Oui.

21 Q. **[113]** Je ne sais pas si on peut la mettre à
22 l'écran?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 C'est la pièce A-0117.

25

1 LA GREFFIÈRE :

2 117.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 117.

5 Me NICOLAS ROY :

6 11...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bon, c'est ça?

9 Me NICOLAS ROY :

10 117. Oui, excusez-moi, j'ai peut-être dit 177,
11 c'est 117... à la page 5. Un petit peu... c'est
12 plus bas, la section 3, à la page 5. Voilà...

13 Q. **[114]** Est-ce que vous avez déjà pris connaissance
14 de ce document? Ou non? Je ne sais pas.

15 R. Oui.

16 Q. **[115]** Alors, cette portion-là doit vous être
17 quelque peu familière où on... Dans l'analyse, il y
18 a certaines options qui ont été écartées, en
19 relation avec le règlement, dont, entre autres,
20 l'augmentation des subventions ou du financement
21 public de l'état. Ça faisait partie des options que
22 vous disiez, bien, que ça pourrait être financé par
23 des programmes gouvernementaux.

24 Il semble que dans la logique du règlement,
25 et c'est maître Hamelin, peut-être, qui fera cet

1 aspect-là du dossier, mais que dans sa logique
2 interne d'analyse d'impact du règlement, bien, on
3 n'envisageait pas... on a même rejeté l'optique
4 d'aller en subventions plus élevées. Est-ce que
5 vous avez la même lecture que moi de ce texte?

6 R. Euh...

7 Q. **[116]** Prenez le temps là, c'est quelques
8 paragraphes.

9 (14 h 26)

10 Me PAULE HAMELIN :

11 Vous référez au deuxième... Au « Toutefois »?

12 Me NICOLAS ROY :

13 Au « Toutefois » et « Le gouvernement », puis
14 l'autre page. C'est quelques paragraphes.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Je vais laisser le témoin répondre, mais
17 effectivement, je vais couvrir cet aspect-là
18 naturellement dans ma plaidoirie, parce qu'au
19 niveau du règlement, la position de l'ACIG c'est à
20 l'effet que le règlement prévoit juste une
21 quantité, un volume. Il y avait des conditions et
22 modalités qui auraient pu être prévues en vertu de
23 112 de la loi, mais on ne l'a pas fait. Alors...

24 Me NICOLAS ROY :

25 Ma question c'est simplement est-ce que cette

1 analyse d'impacts réglementaires où on voit que ça
2 a été envisagé... Certaines des optiques qui nous
3 sont présentées ont été envisagées et semblent
4 avoir été écartées.

5 Me PAULE HAMELIN :

6 Je vais laisser le témoin répondre, mais c'est
7 juste peut-être pour nuancer, une des méthodologie
8 dont il vous a parlé, c'était la question de
9 capital de risques...

10 Me NICOLAS ROY :

11 De risques qui n'est pas ici.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Qui n'est pas dans le document.

14 R. Sur ce, là en lecture de ce paragraphe...

15 Me NICOLAS ROY :

16 Il y a aussi l'autre page, Madame... Il y a deux
17 paragraphes.

18 R. Voilà. C'est juste... l'autre page. Oui. À la
19 lecture, on peut dire que le gouvernement ne
20 souhaite pas subventionner plus que ce qui est déjà
21 fait en termes de subvention. Et au-delà des
22 subventions, il y a d'autres outils auxquels le
23 gouvernement pourrait recourir. Je dis bien
24 pourrait recourir. Il ne les a pas encore définis.

25 Par exemple, le gouvernement... C'est déjà

1 arrivé. Je ne sais pas pour le Québec. Je n'ai pas
2 suffisamment d'antériorité, mais dans d'autres
3 États, le gouvernement peut d'une façon ou d'une
4 autre se porter garant de procédés d'investissement
5 dans des filières qu'il voudrait voir naître.

6 Là on ne sait pas ce qui va arriver dans
7 les semaines ou mois à venir quand on aura la
8 nouvelle politique énergétique du Québec et peut-
9 être que là on aura une autre... De nouveaux
10 dispositifs.

11 Q. **[117]** Parfait. Une dernière question. C'est juste
12 en termes temporels. Comme c'est... Nous sommes à
13 l'étape B qui concerne le premier soixante millions
14 (60 M), industrie émergente. Est-ce que ce n'est
15 pas pour vous possible à ce moment-là d'avoir une
16 certaine ouverture à des mécanismes temporaires
17 d'appui au développement de cette filière émergente
18 qui pourraient un peu vous rendre inconfortable au
19 niveau des principes, mais qui aurait quand même
20 une portée temporaire?

21 R. Là, si vous voulez, je vais vous partager ma
22 lecture un peu de la situation. C'est toujours un
23 élément de contexte. Tout ce qu'on pouvait dire ou
24 tout ce que je pourrais dire pour répondre à vos
25 questions... C'est pas que j'essaie de les éviter,

1 c'est que ça présuppose une interprétation du
2 règlement. On ne peut pas vous dire... Je vais
3 laisser, maître Hamelin, interpréter le règle...
4 Répondre à vos questions sur les questions
5 juridiques. Je ne peux pas interpréter. Je ne
6 souhaite pas interpréter le règlement.

7 Donc, mettre des mesures transitoires pour
8 faciliter quelque chose, j'aimerais vous dire,
9 j'aimerais répondre par c'est quoi l'urgence? Et ça
10 reste une question d'interprétation du règlement si
11 vous me le permettez. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[118]** Bonjour. Je reviens sur les sujets déjà
14 couverts, mais c'est... Je veux juste bien
15 comprendre là. Je reviens sur... Et là, c'est dans
16 votre présentation, mais c'est également dans votre
17 preuve, sur le fait que les consommateurs n'ont pas
18 accès à l'information. Sur la fameuse asymétrie
19 d'informations. Votre association c'est une
20 association de consommateurs qui consomment de
21 forts volumes. Est-ce que là-dessus, est-ce qu'on
22 peut s'entendre, au Québec?

23 (14 h 31)

24 R. On s'entend, oui.

25 Q. **[119]** Qu'est-ce qui vous empêche, vous-même, comme

1 association, soit d'offrir cette information-là aux
2 producteurs ou de voir les producteurs ou, vous-
3 même, de faire un appel d'offres? Est-ce qu'il n'y
4 a rien qui vous empêche de faire un appel d'offres
5 et, à ce moment-là, si le tarif GNR vous convient,
6 vous prenez le tarif GNR et si l'appel d'offres des
7 producteurs vous convient mieux... ou, enfin,
8 quelques-uns de ces appels d'offres là vous
9 conviennent mieux, de ne pas prendre celui-là et de
10 passer en achat direct, à ce moment-là, si vous
11 voulez du GNR, mais sans avoir le tarif GNR?

12 R. Dans l'absolu, je vous répondrais que rien ne
13 l'empêche. On peut tout faire. Dans la pratique, vu
14 les volumes que consomment nos membres, la question
15 du GNR est une question très complexe. C'est une
16 question... parce que nos clients... Enfin, les
17 membres de l'ACIG ont d'autres obligations
18 environnementales auxquelles ils doivent se plier,
19 notamment le SPEDE, ils se plient à ces...

20 Donc, c'est peut-être pour cela que l'ACIG
21 ne le fait pas ou ne le fera pas. Est-ce qu'il y a
22 un véritable enjeu à le faire? Donc, dans l'absolu,
23 elle peut le faire, bien sûr. Passer un appel
24 d'offres, c'est faisable. Maintenant, ça, c'est une
25 question de stratégie des membres, s'ils le veulent

1 ou pas, c'est interne.

2 Q. **[120]** Mais ce n'est pas nécessairement le fait
3 qu'il y aurait des caractéristiques pour Énergir
4 qui feraient en sorte que vos membres n'auraient
5 pas accès à l'information?

6 R. Ah! Non, non.

7 Q. **[121]** Ça serait leur volonté...

8 R. Non, non.

9 Q. **[122]** ... de ne pas avoir accès à l'information,
10 qui ferait en sorte qu'ils n'auraient pas accès à
11 cette information-là?

12 R. Non. Je n'ai pas dit que... Si je vous comprends
13 bien...

14 Q. **[123]** Hum, hum.

15 R. ... je n'ai pas dit qu'Énergir cache l'information.

16 Q. **[124]** Non, non, je... je... Et je comprends votre
17 position, il n'y a pas de procès d'intention...

18 R. Nulle part.

19 Q. **[125]** ... ce n'est pas qu'ils veulent cacher de
20 l'information. Et, en fait, ils sont généralement
21 assez ouverts....

22 R. Hum, hum.

23 Q. **[126]** ... dans leurs dossiers réglementaires pour
24 fournir de l'information. C'est la nature de la
25 bête là, c'est eux qui colligent cette information-

1 là. Donc, ils ont une information supplémentaire
2 que ceux qui n'en achètent pas n'ont pas.

3 R. Hum, hum. Oui.

4 Q. **[127]** Ça, on s'entend. Mais il n'y a rien qui vous
5 empêche, vous... Vous, étant l'association là,
6 ici...

7 R. Je l'ai compris.

8 Q. **[128]** ... je ne vous parle pas personnellement. Il
9 n'y a rien qui empêche votre association, si elle
10 le souhaite, d'obtenir ces informations-là en
11 prenant... Parce qu'on s'entend que c'est plus
12 facile pour votre association que pour un
13 consommateur résidentiel?

14 R. Totalement. J'allais vous répondre par ça que nos
15 membres ont plus de facilité de décrypter, de
16 comprendre et d'interagir avec le marché qu'un
17 consommateur résidentiel.

18 Q. **[129]** Votre association a déjà des contacts avec
19 des courtiers. J'imagine qu'il y a des membres de
20 votre association qui sont en achats directs?

21 R. Oui.

22 Q. **[130]** Ils savent déjà comment ça fonctionne?

23 R. Je présume que oui, oui.

24 Q. **[131]** Donc, ce n'est pas nécessairement les
25 caractéristiques elles-mêmes. C'est juste que vous

1 ne souhaitez pas qu'Énergir ait un avantage que vos
2 clients ne souhaitent pas se doter?

3 R. Ne souhaitent pas... Je reprends... Qu'Énergir ait
4 un avantage que les clients ne souhaitent pas se
5 donner.

6 Q. **[132]** Vous ne voulez pas aller rechercher
7 l'information en faisant un appel d'offres...

8 R. Hum.

9 Q. **[133]** ... mais vous ne souhaitez pas, non plus,
10 nécessairement qu'Énergir ait cette information-là?

11 R. Non. Ce n'est pas... Ce n'est pas...

12 Q. **[134]** O.K. Je veux juste comprendre là parce que...

13 R. Oui... non, non, non.

14 Q. **[135]** ... on... Il n'y a pas, nécessairement, une
15 asymétrie d'informations?

16 R. Il n'y a pas nécessairement... Il n'y a pas
17 nécessairement d'asymétrie d'informations si...
18 Euh... les consommateurs vont commencer à chercher
19 à faire des appels d'offres. Je ne vois pas trop
20 l'intérêt pour eux, pour l'instant, d'aller faire
21 des appels d'offres. Pourquoi un consommateur irait
22 faire un appel d'offres.

23 Je ne dis pas qu'Énergir... Je dis : La
24 position actuelle d'Énergir...

25 Q. **[136]** Hum, hum.

1 R. ... fait qu'elle est récipiendaire, elle reçoit
2 toute l'information du marché et elle l'a. Et du
3 coup, c'est ça qui crée le phénomène...

4 Q. **[137]** Hum, hum.

5 R. ... la position d'asymétrie d'informations. Il
6 était là le propos. J'espère que c'est un peu plus
7 clair comme ça.

8 Q. **[138]** Ça va, je vous remercie.

9 R. Merci.

10 Q. **[139]** Je veux juste revenir sur deux petits points,
11 la notion de situation de rentes.

12 R. Hum.

13 (14 h 36)

14 Q. **[140]** La description que vous en faites, elle est
15 juste, dans la mesure où Énergir, ou, en fait, les
16 contrats que les producteurs auraient avec Énergir,
17 ce sont des contrats de longue durée et on pourrait
18 croire que les prix sont quelque peu en bas du
19 marché. Sinon, si les prix des prochains contrats,
20 dans dix (10) ans, les prix baissent, une pression à
21 la baisse sur les prix, de façon significative, il
22 n'y a rien qui empêcherait des clients, des
23 consommateurs, d'aller en achat direct et de
24 passer... et c'est d'ailleurs ce qui fait craindre
25 aux associations de consommateurs résidentiels, que

1 les consommateurs aillent en achat direct avec des
2 courtiers qui seraient capables d'offrir des prix
3 moins dispendieux que qu'est-ce Gaz Métro serait
4 pris avec ce contrat de long terme plus dispendieux
5 et qui se refléterait nécessairement dans le tarif
6 GNR.

7 R. Oui, c'est ça. C'est il n'y a pas de... il n'y a
8 pas d'impossibilité que des clients aillent
9 chercher des tarifs moins chers.

10 Q. **[141]** Parfait. Une dernière question, c'est sur
11 l'aléa de moralité, je pourrais... Est-ce que ce
12 serait une description juste de dire qu'à ce
13 moment-là les producteurs seraient quelque peu
14 complaisants dans leur production et se
15 contenteraient de faire, ayant décidé de produire,
16 et je donne des données fictives, si j'ai une
17 capacité de... j'ai un biodigester qui me donne
18 cinq millions de mètres cubes (5 Mm³) par année et
19 j'ai un contrat pour une valeur équivalente, je ne
20 chercherai pas à en faire soit un deuxième
21 biodigester ou, en fait, agrandir mes
22 installations autrement. Est-ce que ça ne va pas un
23 petit peu à l'encontre du marché libéral dans
24 lequel on est où ça fonctionne toujours par
25 croissance?

1 R. Ça fonctionne par croissance. Ça fonctionne par
2 croissance quand on est incité à faire de la
3 croissance. Quand on est incité à avoir des
4 résultats. Quand on va se confronter... Je ne dis
5 pas qu'un producteur qui a un contrat de vingt (20)
6 ans, dans cinq ans, il ne va pas mettre en oeuvre
7 une deuxième... un deuxième digesteur, un
8 deuxième... je ne dis pas ça.

9 Mais, je dis aussi que l'autre version
10 pourrait aussi arriver quand on garantit à un
11 acteur des garanties de vente sur une très longue
12 durée. Je dis de très longue durée. Donc, ça peut
13 inciter à des comportements... La littérature
14 économique, j'ai envie de vous dire foisonne de
15 ces... de ces questions-là et si vous voulez
16 rentrer dans une logique d'économie de vente,
17 surtout quand on est sur une matière première, est
18 quelque chose de ne pas très souhaitable, si vous
19 voulez mon humble avis.

20 Q. **[142]** Merci beaucoup.

21 R. Merci.

22 Q. **[143]** Ça va être l'ensemble de mes questions.

23 Maître Hamelin, avez-vous un réinterrogatoire?

24 Me PAULE HAMELIN :

25 Je n'ai pas de réinterrogatoire, je vous remercie.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie. On va prendre une pause de cinq
3 minutes, le temps qu'on fasse la transition. Merci
4 beaucoup monsieur Sebaa.

5 M. NAZIM SEBAA :

6 Excusez-moi.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[144]** Vous êtes maintenant libéré.

9 R. Merci.

10 Q. **[145]** Je m'excuse, je regardais le calendrier en
11 même temps. Donc, on va prendre une pause de cinq
12 minutes et on va passer ensuite à la preuve de la
13 FCEI. Merci.

14

15 SUSPENSION

16

17 (14 h 49)

18 PREUVE DE FCEI

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Bonjour, Maître Therriault.

21 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

22 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur
23 les régisseurs. Madame la Greffière, le témoin est
24 prêt à être assermenté.

25

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce seizième (16e)
2 jour du mois de janvier, A COMPARU :

3
4 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place
5 d'affaires au 1030, rue de Dijon, Québec (Québec);

6
7 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
8 solennelle, dépose et dit :

9
10 INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

11 Q. **[146]** Je vous réfère à la pièce C-FCEI-0038. Il
12 s'agit du mémoire de la Fédération canadienne de
13 l'entreprise indépendante. Monsieur Gosselin, avez-
14 vous participé à la préparation de ce mémoire?

15 R. Oui.

16 Q. **[147]** Avez-vous des modifications à y apporter?

17 R. Oui. Deux modifications. D'abord à la sixième page,
18 c'est celle où il y a la note de bas de page 8 et
19 la note de bas de page 9. Au centre de la page, il
20 y a une section soulignée où c'est écrit :

21 [...] satisfaire la quantité minimale
22 de GNR devant être livrée par un
23 distributeur de gaz naturel à partir
24 de 2020, soit 1 % et que les
25 approvisionnements au-delà de 1 % ne

1 seront traités qu'à l'étape B.
2 Ça aurait dû évidemment être « l'Étape D ». Je
3 pense que vous l'aurez compris. À la page suivante,
4 la dernière phrase qui commence par :

5 Ainsi, elle estime nécessaire
6 d'imposer une limite à la taille
7 [...].

8 Cette phrase-là, on la retire complètement. Et à la
9 page suivante encore, celle où il y a la note de
10 bas de page numéro 13, la recommandation où on
11 indique que la capacité contractuelle devrait être
12 inférieure ou égale à dix millions de mètres cubes
13 (10 Mm3) pour un contrat est retirée aussi. Ces
14 deux dernières modifications-là, comme vous l'avez
15 peut-être constaté, cette recommandation-là ne se
16 trouvait pas dans la conclusion de notre mémoire.
17 Alors, c'est simplement quelque chose qui a été
18 considéré en cours de route, mais qui aurait dû
19 être enlevé.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Q. **[148]** Désolé, je n'ai pas capté la première
22 modification. La deuxième au niveau du... C'est
23 capté au niveau du dix millions de mètres cubes
24 (10 Mm3). Mais la première, à la page précédente,
25 c'était quoi?

1 R. C'était la dernière phrase. Donc, la phrase qui
2 commence par :

3 Ainsi, elle estime nécessaire
4 d'imposer une limite à la taille
5 [...].

6 Donc, c'est lié avec le dix millions de mètres
7 cubes (10 Mm3).

8 Q. [149] Merci.

9 R. Donc, on avait choisi de ne pas faire cette
10 recommandation-là ultimement parce qu'on estimait
11 que la limite sur le prix de quinze dollars (15 \$),
12 le prix maximum, quinze dollars (15 \$) plus dix
13 pour cent (10 %), était suffisante pour nous
14 rassurer par rapport aux contrats qui pourraient
15 être conclus sous ce cadre-là. Cela étant dit, si
16 jamais on devait remettre en question le quinze
17 dollars (15 \$) plus dix pour cent (10 %) puis le
18 remplacer, par exemple, par quinze dollars (15 \$)
19 plus cinquante pour cent (50 %), probablement qu'on
20 serait favorable à cette contrainte-là.

21 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

22 Q. [150] Monsieur Gosselin, avez-vous d'autres
23 modifications à apporter?

24 R. Non. C'est tout.

25 Q. [151] Adoptez-vous ce mémoire comme étant la preuve

1 de la FCEI pour l'Étape B du présent dossier?

2 R. Oui.

3 Q. **[152]** Merci. Je cède donc la parole à monsieur
4 Gosselin.

5 R. Ici, j'ajouterais juste pour les fins procédurales
6 qu'il y a aussi une demande de renseignements qu'on
7 a produite. Je ne sais pas c'est quoi la cote. Mais
8 je l'adopte aussi.

9 Q. **[153]** Donc, il s'agit, si je ne me trompe pas, de
10 C-FCEI-0044 qui est la demande de renseignements.
11 En fait, non, excusez-moi, c'est... Excusez-moi! Ça
12 ne sera pas très, très long.

13 R. Je peux procéder avec ma présentation puis on
14 pourra peut-être spécifier.

15 Q. **[154]** Il s'agit de la C-FCEI-0035, la demande de
16 renseignements 2 de la FCEI à Énergir.
17 (14 h 53)

18 R. D'accord. Donc, juste en commençant, pour mettre en
19 contexte ce dont on parle... euh... l'obligation
20 d'Énergir, en vertu du règlement là, atteint cinq
21 pour cent (5 %) en deux mille vingt-cinq, deux
22 mille vingt-six (2025-2026). À quinze dollars du
23 gigajoule (15 \$/GJ), comme la proposition de balise
24 de prix moyens qu'Énergir propose, ça représente
25 cent cinquante millions de dollars par année

1 (150 M\$/année), alors...

2 Puis, si on met ça sur vingt (20) ans parce
3 qu'il y a beaucoup de contrats de vingt (20) ans
4 qui sont envisagés, on parle de trois milliards de
5 dollars (3 G\$). Donc, on parle d'engagements
6 financiers qui sont massifs, potentiellement, sur
7 une période de temps assez longue.

8 Et le tout, dans un contexte où on a,
9 encore, une bonne dose d'incertitude sur qui va
10 devoir supporter ces coûts-là. Alors, ça, c'est le
11 contexte global dans lequel on se situe puis qui
12 est, dans le fond, important, pour apprécier les
13 recommandations qu'on fait.

14 Alors, notre recommandation principale,
15 comme vous l'avez lue, c'est de maintenir
16 l'approbation des contrats au cas par cas. Euh...
17 évidemment, c'est sûr que ça suppose un peu plus de
18 travail au niveau réglementaire, c'est certain,
19 mais on pense que c'est justifié, à ce stade-ci,
20 pour différentes raisons.

21 D'abord, l'enjeu du GNR, c'est un enjeu qui
22 est nouveau. Qui est nouveau pour Énergir, dans une
23 certaine mesure, mais qui est encore plus nouveau
24 pour les intervenants et la Régie. Et on pense que
25 les connaissances de tout le monde, incluant

1 Énergir là-dedans, restent à être peaufinées et
2 améliorées pour bien comprendre la mécanique de ce
3 marché-là ou de ces marchés-là, dépendamment de
4 comment on le voit. Et donc, pour être bien en
5 mesure d'apprécier là, les contrats qu'on nous
6 soumet ou qu'on veut conclure.

7 Un élément important, c'est que c'est,
8 comme on l'a dit plusieurs fois, ce n'est pas un
9 marché fluide. Ce n'est pas un marché où on a un
10 produit qui est transigé avec des indices où tout
11 le monde peut voir publiquement quelle est la
12 valeur d'un produit.

13 C'est un marché où il y a des contrats qui
14 se font, mais qui ne sont pas nécessairement
15 publics. Et, donc, ça introduit une difficulté
16 additionnelle assez importante pour juger du
17 caractère adéquat des prix qui sont convenus pour
18 différents contrats.

19 Énergir présente, malgré tout, différentes
20 balises. Et ne de ces balises-là, c'est les crédits
21 sur la marché américain, RIN et LCFS. Nous, on a
22 des doutes sur la validité de ces crédits-là comme
23 balises, à ce stade-ci. La Régie, également, s'est
24 exprimée en disant qu'elle ne retenait pas
25 nécessairement ces indicateurs-là comme des balises

1 adéquate pour juger de la valeur du GNR.

2 Évidemment, il y a tout un enjeu, puis
3 Énergir y a fait référence, hier, au niveau, bon...
4 bien... qu'est-ce que ça prend pour certifier du
5 GNR? Pour qu'il soit éligible à ces différents
6 crédits-là? Combien ça coûte, certifier? Obtenir
7 ces certifications-là? Et puis c'est quoi la valeur
8 du GNR s'il ne peut être certifié?

9 Puis, évidemment, bien, il y a aussi la
10 notion que le GNR, ce n'est pas comme le gaz
11 naturel, un produit uniforme. Il y a toute une
12 série de différents GNR qui ont leur propre mode de
13 production avec les caractéristiques qui peuvent
14 venir avec. On comprend que ça affecte la valeur du
15 produit.

16 Donc, il y a beaucoup de complexité, quand
17 même, au niveau de... pour apprécier le prix d'une
18 molécule de GNR qui, à notre avis, ne peuvent pas
19 être captées par le cadre qui est proposé par
20 Énergir.

21 (14 h 58)

22 Pour ce qui est, en particulier, du GNR produit au
23 Québec, on a eu des commentaires de la part des
24 témoins d'Énergir, sur le niveau de rentabilité des
25 projets en fonction des prix négociés. On a eu

1 aussi des commentaires sur le niveau des OPEX. Mais
2 aucune donnée... Ce sont des affirmations qui sont
3 faites comme ça, mais il n'y a absolument aucune
4 preuve qui supporte ça, puis la Régie n'a jamais pu
5 se pencher sur ces affirmations-là pour essayer de
6 voir, mais O.K. est-ce que ça tient la route? Est-
7 ce que c'est crédible?

8 Alors, je ne remets pas en cause le
9 témoignage des gens d'Énergir, mais la pratique
10 saine et habituelle, c'est de tester les
11 affirmations comme ça. Et là, on est dans un
12 contexte où ce genre d'affirmation-là n'a pas été
13 testé et on ne peut pas nécessairement apprécier la
14 validité de ces conclusions-là auxquelles Énergir
15 arrive.

16 Et puis, il y a aussi évidemment d'autres
17 éléments contextuels qui portent plus peut-être sur
18 la demande de la clientèle et qui militent peut-
19 être pour avoir de l'information... En tout cas,
20 limiter un peu plus les capacités contractées avant
21 d'avoir plus d'informations en phase C.

22 Mais ce qu'on ne sait pas, c'est comment
23 est-ce que la clientèle va réagir à la notion de
24 carboneutralité. Comment est-ce que la clientèle
25 peut réagir au fait que le GNR provient du Québec

1 ou provient de l'extérieur du Québec. Comment ça ça
2 peut affecter la demande volontaire.

3 Puis évidemment, aussi, il y a toute la
4 question de la possibilité de revendre le GNR. Ce
5 qu'on propose c'est un cadre où il y a un prix
6 d'achat, mais on ne tient pas compte du potentiel
7 de revente. Alors, ça peut être préférable
8 d'acheter peut-être du GNR à... Je dis n'importe
9 quoi là, mais à un dollar (1 \$) s'il a un potentiel
10 d'être vendu à quatre-vingt cents (0,80 \$) ou
11 quatre-vingt-dix cents (0.90 \$) sur le marché
12 extérieur, parce que son mode de production lui
13 accorde une grande valeur versus un GNR un peu
14 moins cher qui lui, finalement, a une valeur de
15 revente beaucoup plus faible sur le marché.

16 Alors, tout ça à mon sens devrait être pris
17 en compte quand on conclut des contrats. Le cadre
18 n'impose pas de tenir compte de ces choses-là et ma
19 compréhension c'est que ce n'est pas non plus des
20 éléments qui sont pris en considération.

21 Alors, je pense que tout ça devrait entrer
22 en ligne de compte dans l'appréciation des
23 contrats, puis ce n'est qu'avec l'expérience en
24 analysant un certain nombre de contrats je pense
25 que tout le monde peut acquérir cette expérience-

1 là, devenir mieux informé, puis après ça, peut-être
2 être en mesure de mettre en place des balises qui
3 seront peut-être plus adéquates.

4 Mais évidemment, Énergir propose lui des
5 caractéristiques, puis la Régie avait tout de même
6 demandé... Bon, la phase B ça visait quand même à
7 établir des caractéristiques. Alors, on a formulé
8 une recommandation subsidiaire si jamais vous
9 deviez penser que ça ne vaut pas la peine de
10 procéder à des études au cas par cas des dossiers
11 de façon aussi... Pour l'ensemble des dossiers.

12 Donc, notre recommandation subsidiaire
13 repose sur plusieurs facteurs également. Le
14 premier, c'est l'objectif de l'étape B. Dans la
15 lettre du sept (7) août deux mille dix-neuf (2019)
16 que la Régie avait envoyée, ce qu'elle disait
17 c'était que l'objectif de la phase B c'était de
18 répondre à la première exigence d'un pour cent
19 (1 %) de livraison à partir de deux mille vingt
20 (2020).

21 Puis Énergir a proposé dans le fond un
22 changement un petit au cadre de sa demande, au
23 cadre d'autorisation qu'elle recherche. Et l'impact
24 de ce qui est proposé, c'est qu'Énergir pourrait
25 très bien, si vous approuviez ce qu'ils demandent

1 tel quel, partir avec ça, puis aller signer des
2 contrats qui vont apporter des volumes à partir de
3 deux mille vingt-quatre (2024), puis deux mille
4 vingt-cinq (2025), puis il n'y a absolument rien en
5 deux mille vingt et un (2021), deux mille vingt-
6 deux (2022), deux mille vingt-trois (2023).

7 (15 h03)

8 Donc, ça serait contracté avant la fin de deux
9 mille vingt et un (2021), mais les livraisons
10 peuvent venir beaucoup plus tard, ce qui fait que
11 ça ne répond absolument pas à l'objectif initial
12 qui était de régler un problème entre deux mille
13 vingt (2020) essentiellement puis deux mille vingt-
14 trois (2023), en priorité. Et donc, on aurait fait
15 tout ça pour finalement se retrouver exactement au
16 même point.

17 Et c'est pour ça qu'on introduit des
18 recommandations à l'effet que les contrats qui
19 doivent être signés par Énergir, qui seraient
20 signés par Énergir, devraient avoir une
21 contribution dans la période deux mille vingt
22 (2020), vingt vingt-trois (2023). La façon dont on
23 l'a articulé, c'était vingt-cinq pour cent (25 %)
24 au moins en deux mille vingt, deux mille vingt et
25 un (2020-2021), soixante-quinze pour cent (75 %) en

1 deux mille vingt, deux mille vingt-trois (2020-
2 2023). On n'est pas dogmatique par rapport à ça.

3 Ça peut peut-être varier un peu, bouger un
4 peu, mais l'idée, c'est qu'il doit y avoir une
5 exigence que les contrats qu'on signent ont un
6 apport dans cette période-là.

7 Puis une autre caractéristique qu'on a
8 introduit qui vise... qui vise un peu la même
9 chose, mais qui vise aussi à s'assurer qu'on ne se
10 ramasse pas avec ultimement un profil d'achat qui
11 est trop... qui est trop accentué, c'est d'avoir
12 une durée moyenne des contrats de quinze (15) ans.
13 Et sachant qu'il y avait déjà des contrats d'une
14 vingtaine d'années de signés au moment de faire
15 notre recommandation, bien cette contrainte-là
16 imposait à Énergir une certain façon de venir
17 chercher les contrats à plus court terme pour
18 réduire la durée moyenne de son portefeuille.

19 Un autre élément qui a guidé notre
20 recommandation, c'est le fait que l'information
21 soit incomplète au niveau des achats de GNR en
22 achat direct. Et l'incertitude aussi sur
23 l'évolution des clients en achat direct, ce qui
24 nous a amenés à faire une recommandation pour
25 limiter à point neuf pour cent (0,9 %) plutôt que

1 un pour cent (1 %) les achats qu'Énergir pouvait
2 faire sans venir chercher une autorisation
3 spécifique de la Régie.

4 Il a été un peu mention, fait mention de ça
5 hier par les témoins d'Énergir où on disait, bien
6 dans le fond, on cherche à se prémunir d'un risque,
7 on se ramasse en deux mille vingt, deux mille vingt
8 et un (2020-2021) avec plus que un pour cent (1 %)
9 d'achat de GNR. Et on a dit, bien finalement, ce
10 risque-là il n'existe pas selon nous parce que les
11 contrats qu'on envisage ont un certain profil qui
12 fait en sorte que c'est à peu près impossible que
13 ça arrive.

14 Je conviens tout à fait qu'en fonction des
15 contrats qu'on nous a présentés, ça paraît
16 effectivement peut-être peu probable cette
17 éventualité-là en deux mille vingt, deux mille
18 vingt et un (2020-2021) et que, dans ce contexte-
19 là, cette limite-là pourrait être superflue.

20 Mais, cela étant dit, c'est pas parce qu'on
21 vous a présenté un certain nombre de contrats qu'on
22 envisage de faire, si vous nous donnez
23 l'approbation qu'on cherche, que nécessairement ça
24 va être ça qui va être fait. Vous donnez... vous
25 n'êtes pas en train d'approuver les contrats qu'on

1 vous a dit qu'on ferait si vous donniez
2 l'approbation aux cadres, ils pourraient très bien
3 approuver, aller chercher n'importe quoi d'autre,
4 d'une part.

5 Puis d'autre part, bien si en deux mille
6 vingt, deux mille vingt et un (2020-2021)
7 effectivement on est passablement loin du un pour
8 cent (1 %) même avec les contrats qui sont
9 envisagés. En deux mille vingt-deux, deux mille
10 vingt-trois (2022-2023), on est... on est beaucoup
11 plus proche.

12 Un autre élément qu'on a pris en
13 considération, c'est... Bon. Évidemment, comme je
14 le disais tantôt, la même préoccupation qui nous a
15 amené à avoir une recommandation principale
16 d'étudier chaque dossier au cas par cas. Donc, la
17 capacité plus limitée à juger là de qui est un prix
18 raisonnable, ce qui n'en est pas un. Donc, nous a
19 amenés à faire une recommandation par rapport au
20 prix maximal qui devrait être autorisé, donc le
21 quinze dollars (15 \$) plus dix pour cent (10 %).

22 Donc, ça favorise, ça permet d'aller
23 chercher des contrats à coût moindre, mais ça
24 oblige à venir vous voir si jamais on veut signer
25 des contrats à un prix plus élevé.

1 (15 h08)
2 Puis évidemment, j'ai la même préoccupation aussi
3 ici par rapport à la nature du GNR qui peut varier
4 beaucoup de... selon le mode de production et de la
5 valeur du GNR qui peut varier aussi en fonction du
6 mode de production. Donc, si on va vers, par
7 exemple un quinze dollars (15 \$) plus cinquante
8 pour cent (50 %) comme vous faisiez mention hier,
9 bien, ça peut peut-être être raisonnable pour
10 certains types de production, mais ça ne l'est
11 peut-être pas pour d'autres. Sauf que ça donne
12 quand même l'autorisation d'aller jusque-là pour
13 n'importe quel type de production. Donc, je pense
14 que c'est mieux pour l'instant de regarder ces
15 choses-là à la pièce.

16 Puis on propose aussi que, pour ce qui est
17 des projets québécois, ils soient étudiés à la
18 pièce, encore une fois pour les mêmes commentaires
19 que j'ai faits tout à l'heure par rapport à la
20 façon dont on... les affirmations qu'on fait sur
21 l'appréciation de la... de ce qui est nécessaire
22 pour que ces projets-là soient rentables comme
23 prix, mais qui n'ont jamais été testés.

24 Évidemment, ce qui a été discuté hier,
25 avant-hier par rapport aux nouvelles initiatives

1 qui pourraient s'en venir au niveau gouvernemental
2 dans les mois à venir militent encore plus, à mon
3 sens, pour ne pas permettre que ces projets-là
4 soient approuvés à l'intérieur du contrat alors
5 que, peut-être, les conditions pourraient changer
6 de manière importante pour les promoteurs de ces
7 contrats-là dans les mois à venir.

8 Bon. Comme je l'ai mentionné aussi tout à
9 l'heure, je pense que, de mieux connaître le besoin
10 de la clientèle puis l'intérêt de la clientèle
11 pourrait nous permettre de mieux choisir aussi le
12 type de contrat qu'on veut, le type de GNR qu'on
13 veut acheter. Alors si on peut retarder un peu la
14 conclusion de contrat jusqu'au moment où on aura
15 cette information-là, bien, ça pourrait être
16 bénéfique.

17 Quelques commentaires peut-être sur
18 différents points. Le premier, c'est l'évolution du
19 prix du GNR. On a mentionné qu'on s'attendait à ce
20 que le prix du GNR évolue à la hausse. Le témoin de
21 l'ACIG, lui, vous disait peut-être à la baisse.
22 Moi, je ne vais pas m'hasarder à vous dire comment
23 va évoluer le prix du GNR. Mais je pense que c'est
24 spéculatif de présumer de comment il évoluera. Puis
25 c'est absolument pas impossible qu'il évolue à la

1 baisse.

2 Ça peut arriver. Juste penser à un facteur,
3 là, on a une politique aux États-Unis qui est
4 parfois un peu imprévisible, puis les standards
5 environnementaux pourraient être susceptibles de
6 changer. Il y a toutes sortes de choses qui sont
7 susceptibles de survenir qui pourraient changer les
8 équilibres offre-demande. Ce dont on parlait il n'y
9 a pas longtemps au Québec sur les initiatives qui
10 pourraient s'en venir dans le plan
11 d'électrification. Donc, tout ça peut favoriser,
12 réduire l'offre, augmenter la demande. On ne sait
13 pas comment ça va évoluer. Alors, je pense que
14 d'avoir une certaine dose d'humilité par rapport à
15 ça, de prudence, c'est tout à fait sain.

16 (15 h 13)

17 Sur Saint-Hyacinthe. Bon. On a déjà inscrit dans
18 notre preuve que, selon nous, l'adoption de
19 l'entente de deux mille dix-sept (2017) devait
20 passer devant la Régie, parce qu'on a déjà un
21 contrat, on a déjà une entente avec ce producteur-
22 là signée d'un commun accord par les grandes
23 personnes très conscientes de ce qu'elles
24 faisaient. Puis on a un producteur qui, de toute
25 façon, a l'obligation de livrer au Québec. Et donc,

1 quelque soit la détermination que vous puissiez
2 faire sur le lieu de livraison qui devrait se
3 qualifier comme répondant au règlement en fonction
4 du lieu de livraison, ces volumes-là se qualifient.
5 Alors, il y a... puis c'est difficile, a priori, de
6 voir où est l'intérêt de la clientèle à aller
7 renégocier le prix offert pour ce contrat-là.

8 On n'est pas fermé à ce qu'Énergir puisse
9 essayer d'en faire la démonstration que c'est une
10 bonne chose pour la clientèle, mais cette
11 démonstration-là devrait être faite, ça ne devrait
12 pas être simplement passer dans une entente plus
13 globale.

14 Et j'ai noté un commentaire qui a été fait,
15 hier, par monsieur Johnson. Oui, je pense que
16 c'était dans une discussion avec maître Neuman où
17 il parlait du fait que... Bien, qu'est-ce qui se
18 passe si... Est-ce qu'on était favorable à ce que
19 des producteurs québécois puissent vendre à
20 d'autres consommateurs, au Québec, qu'Énergir. Puis
21 la réponse était : « Bien, il n'y a pas de
22 problème. Si un Producteur trouve un autre acheteur
23 au Québec, c'est très bien. » Bien, c'est la même
24 chose pour Saint-Hyacinthe. Si Saint-Hyacinthe...

25 Parce que dans l'entente actuelle, je pense

1 qu'ils ont la liberté d'aller vers d'autres
2 acheteurs s'ils sont capables de trouver des
3 meilleures conditions de prix. Bien, si tel est le
4 cas, bien, tant mieux. Si c'est vrai pour d'autres
5 producteurs, je ne vois pas pourquoi ça ne serait
6 pas vrai pour Saint-Hyacinthe. Et puis, dans tous
7 les cas, ça continue à contribuer à l'atteinte de
8 la cible.

9 Et, donc, ça va faire le tour pour les
10 commentaires que je voulais ajouter. Donc, ça
11 complète ma présentation.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci. Avez-vous des questions pour votre témoin?

14 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

15 Aucune question pour le témoin.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Maître Sicard, avez-vous des questions? Pas
18 de questions? Maître Hamelin, avez-vous des
19 questions? Pas de questions? Maître Gertler n'est
20 pas là. Maître Neuman, pas de questions? Maître
21 Thibodeau?

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 J'ai une vingtaine de questions... Une chance que
24 ce n'est pas vrai parce que... je... Non, j'ai une
25 question, une seule question.

1 INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

2 Q. **[155]** En fait, ma question est sur le... Je vous en
3 ai parlé rapidement, au début, là. Un des critères
4 qui est proposé, c'est au-delà du prix moyen de
5 quinze dollars (15 \$/GJ), de rajouter un autre
6 critère là, par contrat. Si je ne me trompe pas,
7 c'est dix pour cent (10 %).

8 Donc, je comprends que chaque contrat ne
9 pourrait pas dépasser dix pour cent (10 %) du prix
10 moyen, ce qui... Des avocats, ce n'est pas fort en
11 math là... seize et cinquante (16,50 \$/GJ)? Est-ce
12 que c'est... C'est-tu ça qui avait été mentionné?
13 Je n'ai pas le prix en tête, bon.

14 J'aimerais vous entendre sur cette
15 proposition-là par rapport, par exemple, aux
16 résultats de l'appel d'offres, sans mentionner de
17 contrat, mais aux résultats de l'appel d'offres et
18 aux prix qu'on a vus là, en résultat de cet appel
19 d'offres-là.

20 R. Je trouve ça un peu dur de commenter là-dessus,
21 dans le contexte de mon témoignage...

22 Q. **[156]** Négatif.

23 R. ... de mon témoignage non confidentiel là. Euh...
24 Écoutez... je ne sais pas... Est-ce que vous pensez
25 que c'est possible de préciser la question? Peut-

1 être que ça...

2 Q. **[157]** Si je vous soumettais que le prix que vous
3 fixez... bien... le prix... on parle de la balise
4 là, de dix pour cent (10 %) par contrat, viendrait
5 empêcher Énergir, grandement, de conclure des
6 contrats sur le marché? Est-ce que vous seriez
7 d'accord avec moi?

8 R. Ça limiterait le nombre de contrats qu'elle
9 pourrait conclure... En fait, conclure... des
10 propositions dans cet appel d'offres-là...

11 Q. **[158]** Hum, hum.

12 R. ... qu'ils pourraient conclure par rapport à la
13 proposition d'Énergir. Oui...

14 Q. **[159]** D'accord.

15 R. ... ça limiterait, mais il faut toujours comprendre
16 que notre proposition est faite dans le contexte où
17 Énergir a toujours la possibilité de venir devant
18 la Régie.

19 Q. **[160]** Au cas par cas?

20 R. C'est ça.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 C'était ma seule et unique question.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je vous remercie, Maître Thibodeau. Maître

25 Bellemare?

1 (15 h 19)

2 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

3 Alexandre Bellemare pour la Régie.

4 Q. **[161]** Pendant qu'on est sur cette page-là. En tout
5 début, il a été question que vous allez retirer une
6 éventuelle limite de taille des contrats. Est-ce
7 que la FCEI garde, tout de même, le premier point
8 de forme, la somme des capacités contractées de GNR
9 demeurerait inférieure ou égale à un pour cent (1 %)
10 des volumes totaux annuels de gaz naturel prévus à
11 être distribués?

12 R. Ça, ce n'est pas l'affirmation de la FCEI. C'est la
13 demande d'Énergir qui est cette citation qu'on voit
14 à l'écran. Notre demande c'était... Bien, notre
15 recommandation, c'était point neuf pour cent
16 (0,9 %) des volumes totaux.

17 Q. **[162]** Oui, pièce FCEI-0038, à la page 8.

18 R. Oui.

19 Q. **[163]** Donc, l'ajout du volume annuel de GNR du
20 nouveau contrat fait en sorte que
21 l'approvisionnement global de GNR ne dépasse pas
22 point neuf pour cent (0,9 %) des volumes totaux
23 prévus à être distribués pour chacune des années du
24 contrat.

25 R. Oui.

1 Q. **[164]** Est-ce qu'on parle de capacité contractée ou
2 prévue pour livraison?

3 R. Contractée. Bien le même concept que ce qui est
4 proposé par Énergir.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[165]** Alors, le point 9, c'est sur le
7 « contractée » et non pas sur le « distribuée »?

8 R. Oui. C'est sur le « contractée ».

9 Me ALEXANDRE BELLEMARRE :

10 Q. **[166]** Quelle est la position de la FCEI sur une
11 caractéristique des contrats qui serait une
12 proportion de la provenance du GNR Québec, hors
13 Québec?

14 R. C'est sûr que l'intérêt premier des... En tout cas,
15 un préoccupation majeure de la FCEI pour sa
16 clientèle, c'est qu'il y a ces coûts-là importants
17 qui devront être encourus et il y a un risque de
18 socialisation aussi qui est là.

19 On a des affirmations d'Énergir à propos de
20 ce qui pourrait être vendu volontairement, mais
21 disons qu'à ce stade-ci, nous, on reste très
22 prudents par rapport à ça. Et donc, il y a un
23 risque de socialisation qui est là et c'est des
24 coûts pour la clientèle.

25 Dans ce contexte-là, c'est sûr que la

1 recherche du meilleur prix c'est ce qui prime dans
2 les considérations. Donc, si venir forcer une
3 proportion de GNR québécois fait augmenter le coût
4 que doit supporter la clientèle, c'est sûr que
5 c'est un irritant majeur pour les consommateurs de
6 gaz.

7 Q. [167] D'accord. Pour vous, une approbation au cas
8 par cas des contrats, est-ce que ça serait une
9 forme d'ingérence dans les activités normales du
10 Distributeur?

11 R. Écoutez, je ne sais pas si ça relève de moi cette
12 question-là?

13 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

14 D'ailleurs, j'allais me lever justement. Il s'agit
15 des éléments qui vont être abordés lundi prochain,
16 lors des plaidoiries.

17 Me ALEXANDRE BELLEMARRE :

18 D'accord. Madame la Greffière, si vous pouvez
19 afficher la pièce C-FCEI-0040, à la page 3.

20 Q. [168] Donc, il est indiqué :

21 Tant qu'à la durée moyenne pondérée
22 des contrats, le seuil de quinze (15)
23 ans a été établi de manière à limiter
24 la capacité d'Énergir de contracter
25 des contrats de vingt (20) ans tant

1 qu'elle n'aura pas concrétisé un ou
2 plusieurs contrats de plus courte
3 durée, de manière à équilibrer le
4 profil de ses achats dans le contexte
5 d'obligation réglementaire de un pour
6 cent (1 %) qui est l'objet de la
7 présente étape B.

8 Une durée inférieure à quinze
9 (15) ans, selon la FCEI, était trop
10 restrictive considérant les contrats
11 déjà au portefeuille d'Énergir et ceux
12 envisagés.

13 La Régie comprend des réponses de la FCEI que
14 celle-ci... À sa DDR, que celle-ci est préoccupée
15 par un certain manque de diversité du portefeuille
16 d'approvisionnement GNR d'Énergir. Est-ce que c'est
17 le cas?

18 (15 h 23)

19 R. La préoccupation première ici c'est que le message
20 qu'on reçoit d'Énergir, c'est, bien, un, ce qui est
21 disponible sur le marché, c'est des contrats de
22 vingt (20) ans parce que c'est des projets à
23 construire pour la plupart. Et ces projets-là ont
24 une production qui va en augmentant dans le temps,
25 en tout cas, pour plusieurs d'entre eux.

1 Et donc ce que ça fait, et puis d'ailleurs
2 Énergir le mentionne de façon explicite dans sa
3 preuve. Ce que ça fait, c'est que bien
4 l'autorisation qu'on demande, ça va nous permettre
5 d'aller chercher le un pour cent (1 %) de contrats
6 signés. Mais, ces livraisons-là n'arriveront pas
7 tout de suite. Et donc on va devoir aller chercher
8 d'autres contrats pour remplir le un pour cent
9 (1 %) en deux mille vingt, deux mille vingt et un
10 (2020-2021). Puis si ces contrats-là ont les mêmes
11 caractéristiques puis le même profil, on va se
12 ramasser en deux mille vingt (2020), presque au
13 tout début là de la période où il y a une limite
14 qui est imposée puis on aura déjà un ensemble de
15 contrats qui couvrira quasiment l'obligation, même
16 au-delà de deux mille vingt-cinq, deux mille vingt-
17 six (2025-2026).

18 Donc, on est très loin, à mon avis, de ce
19 qui était visé par l'étape B. Et la façon d'éviter
20 de se ramasser dans cette situation-là, pour nous,
21 c'était d'imposer une contrainte comme ça pour
22 forcer la conclusion de contrats qui viennent, dans
23 le fond, remplir l'espèce de vide là du un pour
24 cent (1 %) dans les premières années et donc qui
25 laisse un peu plus de temps après ça pour venir se

1 pencher sur le pour cent additionnel qui embarque
2 en deux mille vingt-trois (2023) puis les trois
3 pour cent additionnel qui embarquent en deux mille
4 vingt-cinq (2025).

5 Q. **[169]** Pensez-vous que la Régie devrait limiter la
6 durée pour certains contrats d'achat de GNR
7 notamment deux dont les volumes sont importants.
8 Donc, plus le volume serait important, plus la
9 durée du contrat devrait être courte. Est-ce que ça
10 répond à cette préoccupation-là?

11 R. Je ne sais pas si c'est nécessairement ... C'est
12 l'idée pour le portefeuille. Je ne sais pas si ça a
13 besoin d'être appliqué contrat par contrat. Dans le
14 sens que vous êtes capable d'avoir un contrat plus
15 important qui a une plus longue durée, mais plein
16 de petits contrats qui vous permettent de venir
17 remplir votre court terme, ça peut faire l'affaire
18 aussi.

19 Donc, je ne suis pas sûr que... je ne pense
20 pas que ce soit nécessaire de mettre cette
21 contrainte-là si on met le quinze (15) ans, c'est
22 la durée moyenne des portefeuilles.

23 Q. **[170]** D'accord.

24 R. Mais, je comprends que ça peut aller dans le même
25 sens, mais... Alors, peut-être que ça peut être un

1 substitut à cet... T'sais, je comprends que
2 l'intention est la même. Encore une fois, comme je
3 disais tantôt, sur le profil des livraisons en deux
4 mille vingt et un (2021) puis en deux mille vingt-
5 trois (2023), c'est l'idée là, je pense, qui est le
6 plus importante que le niveau spécifique de la
7 contrainte très précise en deux mille vingt et un
8 (2021) à vingt-cinq pour cent (25 %) ou soixante-
9 quinze (75 %).

10 Ici, c'est un peu pareil. L'idée, c'est de
11 forcer la conclusion de contrats de court terme
12 aussi qui font en sorte que justement on ne se
13 ramasse pas avec, dans six mois, avec toutes les
14 obligations en vertu du règlement comblées jusque
15 pour les vingt (20) prochaines années.

16 Q. [171] Concernant le réseau de Sainte-Sophie, Saint-
17 Jérôme, si la Régie venait à déterminer que le
18 biogaz est du GNR aux fins du règlement, est-ce que
19 pour la FCEI il s'agirait d'écoblanchiment?

20 R. Certainement que ça... en tout cas, ça permettrait
21 de faciliter l'atteinte de l'obligation là. C'est
22 ça je pense que, dans un contexte où on perçoit un
23 risque de socialisation, il y a quelque chose de
24 rassurant là-dedans.

25 (15 h 28)

1 Maintenant, est-ce que ce serait de
2 l'écoblanchiment ou pas? Je ne suis absolument pas
3 en mesure de répondre à cette question-là. Par
4 contre, je vois... ce qui est plus d'intérêt, je
5 dirais, pour la FCEI dans cette question-là, c'est
6 comment est-ce que la clientèle en général va
7 percevoir ça. Ma perception personnelle a assez peu
8 d'importance. Mais si la clientèle y voit l'éco-
9 blanchiment et puis que, finalement, se
10 désintéresse du service de GNR d'Énergir à cause de
11 ça, bien, c'est sûr que, là, ça peut devenir un
12 sujet de préoccupation pour la FCEI.

13 Q. **[172]** Au tout début de votre présentation, vous
14 avez calculé un cinq pour cent (5 %) de volume à
15 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) et votre
16 position, c'était que c'était conséquent, c'est ça?

17 R. Je ne suis pas sûr de comprendre.

18 Q. **[173]** Au tout début de votre présentation, vous
19 avez parlé que cinq pour cent (5 %) des volumes
20 hypothétiquement à quinze dollars du gigajoule
21 (15 \$/GJ), ça faisait, vous me rappelez, cent
22 cinquante millions (150 M\$)?

23 R. Oui. Par année, oui.

24 Q. **[174]** Et cette donnée-là, vous la qualifieriez de
25 conséquente le cent cinquante millions (150 M\$)

1 ou...

2 R. Je ne comprends pas.

3 Q. **[175]** ... élevée, pas élevée?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Significative.

6 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

7 Q. **[176]** Significative.

8 R. Oui, oui. Bien oui. Cent cinquante (150 M\$). Oui.

9 Q. **[177]** Aujourd'hui, on avait l'analyste Finet qui
10 nous parlait que, durant la dernière décennie, le
11 prix du gaz conventionnel avait fortement baissé
12 puis qu'il s'attendait peut-être à d'autres
13 baisses, et que même sans achat direct -je n'ai pas
14 les notes sténo pour le paraphraser- mais il y
15 avait de la place en masse, et puis Énergir donnait
16 quasiment son gaz. Et puis qu'au lieu d'atteindre
17 timidement les objectifs, ce serait mieux a
18 contrario de courageusement les dépasser. Alors,
19 sur une période plus longue, trouvez-vous toujours
20 que ce montant-là est significatif?

21 R. Oui. Pour répondre à ce commentaire-là, je dirais
22 la chose suivante. C'est vrai que le coût du gaz
23 naturel a varié beaucoup dans les dix (10), quinze
24 (15) dernières années. Mais il a varié pour tout le
25 monde. Alors, ce n'est pas la même chose de dire,

1 si tout le monde paie son gaz à cinq... je ne sais
2 pas, moi, cinq dollars du gigajoule ou que tout le
3 monde paie quatre, mais toi tu paies une piastre de
4 plus du gigajoule parce que tu as une socialisation
5 de coût de GNR, tu le paies cinq piastres pareil,
6 mais ce n'est pas la même chose parce que tous les
7 autres le paient quatre. Alors, quand tu es dans
8 une industrie concurrentielle, évidemment ça change
9 la réalité.

10 Q. **[178]** Compétition entre régions géographiques?

11 R. Une compétitivité entre régions géographiques, je
12 pense que c'est effectivement une question qui doit
13 être prise en compte.

14 Q. **[179]** Donnez-moi un moment! Madame la Présidente,
15 je n'ai pas d'autres questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie. Oui, Maître Thibodeau, je vous
18 avais vu. Allez-y!

19 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

20 Je pense que vous m'avez vu sauter tout à l'heure.

21 Q. **[180]** Je veux juste revenir sur quelque chose qui a
22 été mentionné. Puis peut-être que c'est moi qui ai
23 mal compris. Est-ce qu'on pourrait aller à la
24 dernière page de la présentation, de la preuve de
25 l'ACEF... FCEI? Il est rendu trois heures trente

1 (3 h 30), ça paraît. Ma compréhension était que la
2 FCEI proposait à la base qu'on procède simplement
3 par approbation au cas par cas. Puis
4 subsidiairement venir dire, bien, dans la mesure où
5 on n'y va pas au cas par cas, voici les
6 caractéristiques qu'on propose que la Régie
7 autorise. Et si on va à deuxième puce en gras, on
8 voit :

9 L'ajout du volume annuel de GNR du
10 nouveau contrat fait en sorte que
11 l'approvisionnement global de GNR ne
12 dépasse 0,9 % des volumes totaux
13 prévus être distribués pour aucune des
14 années du contrat;

15 Donc, ma compréhension était que le critère ici
16 proposé par la FCEI était pour les volumes
17 distribués et non pour les volumes contractés. Est-
18 ce que je comprends que l'affirmation ici dans la
19 preuve est inexacte ou vous souhaitez la modifier?
20 (15 h 33)

21 R. Bien, je pense qu'elle est exacte, mais ce qui est
22 écrit là, mais c'est l'interprétation que je lui ai
23 donné tout à l'heure. Le règlement, il parle de
24 pourcentage des volumes distribués.

25 Q. **[181]** Oui.

1 R. Donc, ici, c'est a la même chose. Nous, ce qu'on...
2 L'autorisation que vous demandez, c'est de pouvoir
3 contracter jusqu'à un pour cent (1 %) des volumes
4 distribués. Nous, on dit : Vous devriez pouvoir
5 contracter jusqu'à point neuf pour cent (0,9 %) les
6 volumes distribués.

7 Q. **[182]** O.K. Et... Bon, bien, si c'est ça la
8 position... Bon, je comprends mieux. Puis si...
9 Dans un cas comme ça, on a vu, pour la première
10 année...

11 R. Oui.

12 Q. **[183]** ... où on pensait, par exemple, quand on
13 atteindrait le un pour cent (1 %) contracté...

14 R. Oui.

15 Q. **[184]** ... on parlait d'être autour de soixante
16 millions de mètres cubes (60 Mm³), qu'il en
17 manquerait encore beaucoup pour atteindre notre un
18 pour cent (1 %) livré?

19 R. Tout à fait.

20 Q. **[185]** Donc, quelle est l'utilité de mettre un zéro
21 virgule neuf pour cent (0,9 %) ?

22 R. Bien, c'est pour ça que je disais dans mon
23 commentaire, tout à l'heure, que... Un, quand vous
24 dites qu'il en manque beaucoup, c'est sous
25 l'hypothèse de certains contrats... euh...

1 Donc, vous arrivez à cette conclusion-là en
2 considérant certains contrats que vous envisagez
3 passer sous l'espèce d'approbation parapluie. Mais
4 l'approbation globale de caractéristiques de
5 contrats que vous recherchez, pourrait être
6 utilisée différemment qu'avec ces contrats-là et
7 faire en sorte que, finalement, il n'en manque pas
8 en deux mille vingt, deux mille vingt et un (2020-
9 2021)x. Ça, c'est le premier...

10 Q. **[186]** Bien, en fait...

11 R. ... ça, c'est le premier point. Puis, l'autre,
12 c'est que vous parlez de deux mille vingt, deux
13 mille vingt et un (2020-2021). C'est vrai qu'on
14 voit qu'il peut en manquer beaucoup, mais si vous
15 allez en deux mille vingt-deux, deux mille vingt-
16 trois (2022-2023)... euh... vingt et un (2021)...
17 Euh... c'est ça... oui, vingt...

18 Q. **[187]** L'année suivante?

19 R. Vingt-deux, vingt-trois (2022-2023). Donc, la
20 dernière année à un pour cent (1 %) là.

21 Q. **[188]** Oui.

22 R. Euh... là, par contre, les capacités livrées,
23 prévues à être livrées, sont égales à la capacité
24 contractée, dans la majorité des cas, sauf pour le
25 connétable de Saint-Hyacinthe. Euh... mais il a été

1 question de vouloir réviser, avec la ville, cette
2 capacité contractuelle-là.

3 Donc, il y aurait quand même une
4 possibilité qu'effectivement, on se retrouve là,
5 une fois qu'on prendra en compte les gens qui sont
6 en achats directs, au-delà du un pour cent (1 %).

7 Q. **[189]** Encore une fois, les critères qui sont là, je
8 comprends que ça serait applicable pour les
9 soixante millions de mètres cubes (60 Mm3)
10 contractés?

11 R. C'est ça.

12 Q. **[190]** Mais selon ce que je comprends, pour les
13 soixante millions de mètres cubes (60 Mm3)
14 contractés, selon vous, il y a quand même un risque
15 qu'il n'y ait pas suffisamment de place pour
16 l'achat direct?

17 R. Je vois un risque pour que les soixante millions de
18 mètres cubes (60 Mm3) contractés conduisent à
19 soixante millions de mètres cubes (60 Mm3)
20 livrés...

21 Q. **[191]** O.K.

22 R. En deux mille vingt-deux, deux mille vingt-trois
23 (2022-2023).

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 C'est complet.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie.

3 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

4 Me NICOLAS ROY :

5 Juste une précision.

6 Q. **[192]** J'ai probablement mal compris, mais quand
7 vous avez parlé des projets Québec, est-ce que vous
8 avez dit : « Ça, ils devraient être cas par cas »?

9 R. Oui.

10 Q. **[193]** Puis un projet hors Québec qui serait d'une
11 durée de vingt (20) ans, pour financer un projet
12 hors Québec, ça... Là... est-ce que vous dites
13 qu'un projet Québec doit être soumis à un examen
14 beaucoup plus intensif?

15 R. Euh... oui. En fait, quand je parle de « projets
16 Québec », je fais référence... Je ne sais pas si
17 c'est... Je pense que c'est spécifié quelque part
18 dans la preuve là, sinon je vais le clarifier là,
19 je parle des projets subventionnés. Je parle des
20 projets qui n'ont pas accès aux marchés hors
21 Québec.

22 Et, donc, comme c'est des projets
23 subventionnés, il y a toute la question de... Bien,
24 c'est quoi le niveau de la subvention? Comment ça
25 affecte le prix de revient, si vous voulez là, puis

1 c'est quoi le coût unitaire qui est raisonnable à
2 donner.

3 Donc, ce que les témoignages d'Énergir nous
4 apprennent, par rapport à ces contrats-là... Bon,
5 en tout cas, c'est ce que ça suggère fortement,
6 c'est que ces prix-là sont davantage basés sur une
7 rentabilité pour le projet versus une compétition
8 avec des concurrents là. Donc, plus qu'un prix de
9 marché.

10 (15 h 39)

11 Et, donc, dans ce sens-là, oui. Comme,
12 effectivement... C'est les prétentions face au fait
13 qu'effectivement là, ces projets-là permettent
14 d'atteindre une certaine rentabilité ou... quand on
15 nous a parlé des OPEX qui étaient de X ou Y. Je
16 pense, ces prétentions-là devraient être
17 effectivement testées.

18 Et d'autant plus, d'autant plus que, comme
19 je disais tantôt et comme vous le souligniez hier,
20 il y a quelque chose qui s'en vient là. Alors,
21 évidemment si on s'entend avec un projet sur un
22 certain prix puis qu'on pense que c'est suffisant
23 pour qu'il soit rentable, mais que dans trois mois,
24 tout à coup, le niveau d'aide financière de ce
25 projet-là change de manière importante, bien

1 évidemment là on devrait exiger que le prix change
2 de manière importante aussi.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[194]** Excusez-moi, une ou deux questions. Je vais
5 revenir en premier sur Saint-Hyacinthe...

6 R. Oui.

7 Q. **[195]** ... version deux mille dix-sept (2017) contre
8 la version deux mille quinze (2015). Vous avez dit
9 que la version deux mille quinze (2015), ça avait
10 été signé par des personnes, bien en fait, des
11 grandes personnes consentantes, on imagine. Vous ne
12 voulez pas insinuer que deux mille dix-sept (2017),
13 c'est pas le cas, ce serait signé aussi par des
14 grandes personnes consentantes?

15 R. Oui. Mais, mais il faut quand même qu'Énergir, je
16 pense, vienne nous expliquer pourquoi c'est une
17 meilleure chose pour lui, pour sa clientèle, de
18 venir modifier un client à un prix, modifier un
19 contrat là, pour venir payer plus que ce qu'il a
20 déjà entre les mains lui permet de faire. C'est
21 quand même... c'est quand même étonnant là de dire
22 « ah! On va négocier puis, oui, je vais payer plus
23 cher. »

24 Q. **[196]** La conséquence réglementaire si on ne devait
25 pas être convaincu du bien-fondé de la deuxième

1 version du contrat...

2 R. Oui.

3 Q. **[197]** ... c'est pas... est-ce que ça ne serait pas
4 plutôt de ne pas reconnaître la différence de coût
5 dans le tarif GNR ou dans un compte de frais que de
6 ne pas reconnaître le contrat parce qu'ils ont
7 quand même une certaine latitude pour signer les
8 contrats qu'ils veulent.

9 R. Là écoutez, le véhicule, je ne sais pas quel est le
10 meilleur véhicule. Puis là on tombe dans, je pense,
11 les questions de c'est quoi le... quelle est la
12 compétence de la Régie pour approuver des contrats
13 ou tout ça là.

14 Q. **[198]** Mais, même si la Régie avait compétence pour
15 approuver les contrats là, on prend... je ne veux
16 pas embarquer tout de suite, ça ira pour demain,
17 sur la compétence de la Régie. Mais, si on devait
18 dire, oui, la Régie peut ou pas approuver les
19 contrats. Si on dit, bien... mettons qu'on dit bien
20 Gaz Métro, Énergir avait toute latitude pour signer
21 le contrat, mais votre point, c'est que c'était pas
22 dans l'intérêt des consommateurs. Il y avait déjà
23 un contrat...

24 R. Hum, hum.

25 Q. **[199]** ... à un prix moindre. S'il veut donner plus

1 d'argent, grand bien lui fasse, mais ça ne serait
2 pas aux consommateurs de payer la différence, donc
3 on ne devrait pas reconnaître ce différentiel de
4 coûts dans le tarif, c'est ça?

5 R. C'est ça. Moi, nous, ce qui nous préoccupe, c'est
6 ce qui est dans le tarif ultimement. Mais, la
7 raison pour laquelle, je pense, c'est quand même
8 important de le souligner, c'est que si vous faites
9 simplement approuver les caractéristiques des
10 contrats sans aborder cette question-là puis sans
11 rien mentionner dans un contexte où Énergir a
12 spécifiquement dit en audience que si jamais il y
13 avait l'approbation puis les autres contraintes
14 étaient levées, il le transférerait à l'autre
15 contrat, j'entrevois des embûches un peu plus loin
16 pour venir dire que ces coûts-là ne devraient pas
17 être reconnus.

18 Q. [200] Parfait. J'ai bien compris. Est-ce que vous
19 pourriez revenir, je ne suis pas sûr d'avoir bien
20 saisi, votre notion de risque pour plusieurs petits
21 contrats par rapport à un gros contrat. Évidemment,
22 c'est juste dans la mesure où c'est la même durée,
23 avec les mêmes volumes, cinq petits contrats à cinq
24 millions (5 M) ou un grand contrat à vingt-cinq
25 millions (25 M) pour une durée de vingt (20) ans,

1 le risque...

2 R. Ma réponse à la question de maître Bellemare?

3 Q. **[201]** Oui.

4 R. Oui, c'est ça. C'était... effectivement.

5 Q. **[202]** C'est dans des cas où les durées sont
6 différentes? Bien...

7 R. Je ne suis pas sûr de comprendre votre question.

8 Q. **[203]** C'est parce que un contrat de vingt-cinq
9 millions (25 M) pour vingt (20) ans ou cinq petits
10 contrats de cinq millions (5 M) pour vingt (20)
11 ans, c'est quoi la différence de risque?

12 R. Je n'en vois pas.

13 Q. **[204]** O.K. Moi non plus je n'en voyais pas là, mais
14 je... Est-ce qu'il y avait une durée différente?
15 J'essayais juste de comprendre votre point sur la
16 notion de risque.

17 R. Bien moi, ce que je... Là peut-être qu'on se
18 comprend mal là.

19 Q. **[205]** Oui.

20 R. Mais, ce que je croyais avoir répondu, c'est que
21 cette contrainte-là n'était pas nécessaire.

22 Q. **[206]** O.K. Parfait. Je vais relire mes notes sténos
23 puis... C'est probablement que j'ai manqué une
24 phrase à quelque part. Quand je prends mes notes,
25 ça peut arriver. Non. Ça complète mes questions.

1 Attends, je vais juste vérifier. Non, ça complète
2 mes questions. Je vous remercie. C'est parce que là
3 on est rendu à moitié sur l'ordi, à moitié sur les
4 notes là. Je voulais être sûre que j'ai bien tout
5 couvert les bases.

6 Alors, voilà! Avez-vous un
7 réinterrogatoire, maître Therriault?

8 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

9 Non, pas de réinterrogatoire.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je vous remercie beaucoup. Alors, ça va mettre fin
12 à la preuve de la FCEI. Et avec nos remerciements,
13 Monsieur Gosselin, et vous êtes maintenant libéré.

14 Demain matin, on va reprendre l'audience à
15 huis clos avec la preuve du GRAME. Et par la suite,
16 on passera aux argumentations. Je vous remercie.

17

18 AJOURNEMENT

19

1

2 SERMENT D'OFFICE :

3 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
4 certifie sous mon serment d'office, que les pages
5 qui précèdent sont et contiennent la transcription
6 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
7 moyen du sténomasque, le tout conformément à la
8 Loi.

9

10 ET J'AI SIGNE:

11

12

13

Sténographe officiel. 200569-7