

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE CONCERNANT LA MISE EN PLACE
DE MESURES RELATIVES À L'ACHAT ET LA
VENTE DE GAZ NATUREL RENOUVELABLE

DOSSIERS : R-4008-2017 Étape C

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

AUDIENCE DU 26 AVRIL 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 23

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me ALEXANDRE BELLEMARE et
Me SYLVIANE RENÉ
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

Me PHILIP THIBODEAU et
Me HUGO SIGOUIN-PLASSE
avocats 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 (FCEI);

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE D'ÉNERGIR	
CATHERINE SIMARD	
ANICK RATELLE	
CAROLINE PROVENCHER	
CAROLINE DALLAIRE	
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
RAPHAËL DUQUETTE	
VINCENT REGNAULT	
JEAN BAYARD	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	16
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	41
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	133
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT	158

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-1 (Énergir) : Dépôt d'un contrat standard d'achat de GNR	132
E-2 (Énergir) : Expliquer la différence entre le nombre d'entrevues et le nombre de questionnaires remplis, pour chacune des strates, aux pages 35 et 39	175

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
2 sixième (26e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-six (26)
8 avril deux mille vingt et un (2021) par
9 visioconférence. Dossier R-4008-2017 : Demande
10 concernant la mise en place de mesures relatives à
11 l'achat et la vente de gaz 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 Les avocats de la Régie sont maître Alexandre
16 Bellemare et maître Sylviane René.
17 La requérante est Énergir représentée par maître
18 Philip Thibodeau et maître Hugo Sigouin-Plasse.
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
4 maître Geneviève Paquet;
5 Regroupement des organismes environnementaux en
6 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;
7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Oui. Bonjour. Je veux juste vous signaler que je
9 suis là et monsieur Finet est là également, mais
10 finalement monsieur Schepper, pour des raisons de
11 santé dans sa famille, ne peut pas être avec nous.

12 LA GREFFIÈRE :

13 Merci, Maître Gertler.

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Merci.

16 LA GREFFIÈRE :

17 Stratégies énergétiques, Association québécoise de
18 lutte contre la pollution atmosphérique et Groupe
19 d'initiatives et de recherches appliquées au milieu
20 représentés par maître Dominique Neuman.

21 Nous demandons aux participants de bien
22 vouloir s'identifier à chacune de leurs
23 interventions pour les fins de l'enregistrement.
24 Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, bonjour à tous. Merci, Madame Lebuis. Il me
3 fait plaisir, au nom de mes collègues et du mien,
4 de vous souhaiter une bonne première journée
5 d'audience. La formation examinera cette semaine,
6 ainsi que les treize (13) et quatorze (14) mai deux
7 mille vingt et un (2021), l'étape C de la demande
8 concernant la mise en place des mesures relatives à
9 l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable.

10 En vertu de la lettre du sept (7) août deux
11 mille dix-neuf (2019), cette étape permettra
12 l'examen au fond, en vertu des articles 48 et 52 de
13 la Loi, du traitement de tarif de fourniture du gaz
14 naturel renouvelable, tel que mentionné par la
15 Régie dans sa décision D-2018-052 aux paragraphes
16 39 à 41. À la fin de cette étape, la Régie se
17 prononcera sur la stratégie tarifaire en matière de
18 GNR.

19 C'est donc à cette étape qu'il devrait y
20 avoir la démonstration, notamment de l'intérêt des
21 clients pour l'achat des unités de GNR sous forme
22 volontaire, ainsi qu'une proposition concernant le
23 traitement des unités invendues de GNR et la
24 stratégie tarifaire afin de réduire l'impact sur la
25 clientèle.

1 Comme vous l'avez constaté, madame Lebuis
2 est notre greffière audiencière et aussi notre
3 organisateur dans GoToMeeting. Enfin, monsieur
4 Claude Morin participe en tant que sténographe.

5 Si besoin était, la Régie a déposé, sur le
6 système de dépôt électronique et sur son site
7 Internet, les informations suivantes : les
8 coordonnées de connexion, le Guide des participants
9 à une audience par visioconférence devant la Régie
10 de l'énergie, le Guide technique GoToMeeting pour
11 les participants à une audience devant la Régie de
12 l'énergie.

13 Plus particulièrement, je vous invite à
14 prendre connaissance du Guide des participants.
15 Vous y trouverez les consignes à respecter en
16 audience. Également, nous demandons à ce que tous
17 les micros demeurent fermés, sauf lorsque l'un ou
18 l'autre d'entre vous souhaitez intervenir. Sachez
19 que la greffière, madame Lebuis, peut en tout temps
20 fermer tous les micros.

21 Outre les caméras des régisseurs, nous
22 demandons que seules les caméras des avocats et des
23 témoins soient ouvertes. Outre les caméras... Nous
24 demandons que seules les caméras des avocats et des
25 témoins qui témoignent soient ouvertes. Donc, par

1 ailleurs, la ou le procureur qui représente un
2 témoin doit garder sa caméra ouverte lors du
3 contre-interrogatoire de son témoin.

4 L'audience est enregistrée et sera diffusée
5 en direct sur YouTube en contenu audio seulement.
6 Les notes sténographiques seront déposées sur le
7 site Internet de la Régie dans les meilleurs
8 délais.

9 Alors, tout comme pour les audiences en
10 personne à la Régie, il est interdit de filmer, de
11 prendre des captures d'écran ou encore d'en
12 enregistrer le contenu audio.

13 Si vous éprouvez un problème technique
14 majeur, comme une perte de connexion, nous vous
15 invitons à communiquer avec notre greffière par
16 clavardage ou par courriel à l'adresse suivante
17 johanne.lebuis@regie-energie.qc.ca.

18 Maître Neuman, vous avez demandé vendredi
19 dernier la permission de déposer une preuve
20 amendée. Cette demande est accueillie
21 partiellement. Vous pouvez amender votre preuve
22 pour tenir compte de modifications à la suite de
23 vos réponses à la DDR que la Régie vous a posée,
24 ainsi que pour corriger les erreurs cléricales,
25 mais c'est tout. Alors, si vous souhaitez amender

1 davantage votre preuve, ce sera, comme pour tous
2 les autres intervenants, lors de votre témoignage.

3 Maître Gertler, nous avons bien pris note
4 de votre demande de contre-interroger le vingt-sept
5 (27) avril. Étant donné les diverses contraintes
6 particulièrement celles de temps ne nous permettait
7 pas de vous l'offrir. Toutefois, je vous mets en
8 dernier sur la liste, sur ma liste pour les contre-
9 interrogatoires. J'espère que cela sera suffisant.

10 En ce qui a trait au déroulement de
11 l'audience. Nous procéderons comme prévu au
12 calendrier, soit par la preuve des témoins
13 d'Énergir et à leurs contre-interrogatoires. Par la
14 suite, nous aborderons la preuve des intervenants.
15 La Régie n'a noté aucune demande de huis clos ni de
16 la part d'Énergir ni de la part des intervenants.
17 Cela nous facilitera la tâche. Mais je vous
18 rappelle collectivement de pêcher par excès de
19 prudence lors des contre-interrogatoires lorsqu'il
20 est question de renseignements confidentiels.

21 Un mot à Maître Thibodeau et Maître
22 Sigouin-Plasse. Dans votre preuve, à la page 82 de
23 la pièce B-0558, vous indiquez que les attributs
24 environnementaux sont généralement définis dans les
25 contrats d'achat de GNR d'Énergir. Auriez-vous

1 l'obligance de déposer un contrat standard d'achat
2 de GNR qui inclut cette définition des attributs
3 environnementaux? Alors ça pourra servir lors du
4 contre-interrogatoire de la Régie à ce sujet.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 C'est bien noté.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci beaucoup, Maître Thibodeau. Alors, à moins
9 qu'il y ait une question préliminaire, la Régie est
10 prête à débiter avec la preuve d'Énergir.

11

12

13 PREUVE D'ÉNERGIR

14

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Bon matin. Philip Thibodeau pour Énergir. Comme
17 vous voyez, on a mis nos plus beaux masques ce
18 matin. Pour votre information, on a reçu des
19 directives, on a obtenu des directives à l'effet
20 que c'est possible justement de retirer les masques
21 pendant les interventions pour bien se faire
22 entendre, mais qu'il faut remettre le masque entre
23 nos interventions. Donc, évidemment, ce n'est pas
24 toujours pratique d'enlever et de remettre les
25 masques. Alors, si les témoins préfèrent, ils

1 peuvent conserver les masques pendant leur
2 témoignage.

3 Rapidement, on parlait du contre-
4 interrogatoire de monsieur Jean Bayard, qui est
5 d'ailleurs présent avec nous ce matin. Donc, est-ce
6 que je comprends bien que pour ce qui est de
7 l'interrogatoire du ROEÉ, l'intention de la Régie
8 est de le faire passer en dernier aujourd'hui?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Oui, l'intention est que tous les intervenants
11 puissent faire leurs contre-interrogatoires
12 aujourd'hui. C'est arrivé par le passé que certains
13 contre-interrogatoires durent plus longtemps que
14 prévu. Alors, on se disait que si le ROEÉ était en
15 dernier, à ce moment-là, il glisserait demain
16 matin. Mais la planification est que l'ensemble des
17 intervenants, incluant le ROEÉ, contre-interroge
18 aujourd'hui.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Parfait. Donc on fonctionnera comme ça. Puis le
21 témoin sera disponible de toute façon cet après-
22 midi également. Est-ce que, pour demain et après-
23 demain, donc mardi et mercredi, je comprends que,
24 selon l'échéancier, c'est le contre-interrogatoire
25 de la Régie, est-ce que je comprends que la

1 présence de monsieur Bayard, à moins que
2 l'interrogatoire du ROÉÉ se poursuive, ne sera pas
3 nécessaire mardi et mercredi?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 La Régie va avoir des questions pour... ou en tout
6 cas potentiellement, ça va dépendre des questions
7 des contre-interrogatoires aujourd'hui, des fois
8 les mêmes questions se posent, là, mais pour
9 l'instant, la Régie a des questions. Mais si ça
10 peut arranger le témoin, on peut poser les
11 questions au témoin de SOM mardi, et s'il a besoin
12 d'être libéré pour le mercredi.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 O.K. Excellent! Donc on va procéder comme ça. Bon.
15 Comme d'habitude, on va débiter de notre côté avec
16 une présentation d'Énergir. Et évidemment les
17 témoins d'Énergir vont ensuite être disponibles
18 pour les questions des intervenants et de la Régie.
19 Donc on serait prêt à procéder à l'assermentation
20 des témoins.

21 LA GREFFIÈRE :

22 Est-ce que vous pensez que ce sera possible que les
23 témoins retirent leur masque pour l'assermentation?
24 Parce que j'ai l'impression que ça ne sera pas très
25 bon pour l'enregistrement.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Pas de problème.

3

4 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
5 sixième (26e) jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

6

7 CATHERINE SIMARD, chef de service Tarification,
8 Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du
9 Havre, Montréal (Québec);

10

11 ANICK RATELLE, chef de service Commercialisation et
12 intelligence technologique, Énergir, ayant une
13 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
14 (Québec);

15

16 CAROLINE PROVENCHER, chef de service Comptabilité
17 financière, Énergir, ayant une place d'affaires au
18 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

19

20 CAROLINE DALLAIRE, directrice Réglementation et
21 tarification, Énergir, ayant une place d'affaires
22 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

23

24 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, chef de service Préviation
25 de la demande, intelligence de marché et

1 analytique, Énergir, ayant une place d'affaires au
2 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

3

4 RAPHAËL DUQUETTE, chef de service Développement des
5 gaz renouvelables, Énergir, ayant une place
6 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
7 (Québec);

8

9 VINCENT REGNAULT, directeur Approvisionnement
10 gazier et développement des gaz renouvelables,
11 Énergir, ayant une place d'affaires au 1717, rue du
12 Havre, Montréal (Québec);

13

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Et je comprends qu'il y aura également
16 l'assermentation de monsieur Bayard.

17

18 JEAN BAYARD, coprésident de SOM, ayant une place
19 d'affaires au 1180, rue Drummond, Montréal
20 (Québec);

21

22 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
23 solennelle, déposent et disent :

24

25

1 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

2 Donc, maintenant, madame Dallaire va pouvoir
3 débiter avec la présentation qui, pour information,
4 est la pièce Gaz Métro-5, Document 6 qui a été
5 déposé à la Régie.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Thibodeau, voulez-vous procéder à l'adoption
8 de la preuve par vos témoins?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 C'est une très bonne idée. Alors, je crois qu'il y
11 avait déjà des affidavits d'adoption de la preuve
12 qui avaient été déposés au dossier. Mais à tout
13 événement, je vais quand même reposer la question à
14 madame Dallaire.

15 Q. **[1]** Donc, Madame Dallaire, est-ce que vous adoptez
16 l'ensemble des documents déposés en preuve comme
17 valant votre témoignage?

18 Mme CAROLINE DALLAIRE :

19 R. Oui.

20 Q. **[2]** Parfait. Mais encore une fois, je crois que
21 l'ensemble des pièces a été visé par les affidavits
22 d'adoption de la preuve qui ont été déjà été
23 déposés au dossier. Donc, on serait prêt à débiter
24 avec la présentation.

25 (14:55)

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 Merci beaucoup. Bonjour à tous, très heureuse
3 d'être avec vous aujourd'hui, d'autant plus qu'on
4 se trouve, je pense, à une étape importante du
5 dossier, celle où on procède à l'examen au fond du
6 tarif de fourniture de GNR, comme l'a dit Madame la
7 présidente en ouverture d'audience.

8 Alors, je vais profiter du temps qui m'est
9 accordé pour revenir sur certains éléments clés de
10 notre preuve et quelques aspects abordés par les
11 intervenants.

12 D'abord, je vais traiter du tarif de GNR,
13 en tant que tel, comment il est établi et aussi
14 certaines règles générales qui l'encadrent. Je veux
15 aussi vous parler de la gestion de l'inventaire.

16 Ensuite, je vais aborder le traitement du
17 GNR invendu qui a amené son lot de questionnement,
18 je dois dire. Donc, je vais parler de socialisation
19 des unités invendues, de la fonctionnalisation et
20 de la récupération du surcoût associé à ces unités-
21 là et je vais revenir plus précisément sur la façon
22 dont le surcoût est calculé et comment on traite le
23 SPEDE dans le calcul.

24 Et je vais terminer en passant la parole à
25 ma collègue, Anick Ratelle, qui va vous parler de

1 notre stratégie de commercialisation.

2 Alors, allons-y d'abord avec le tarif GNR.
3 Merci, Madame Le Buis, parfait. Donc, diapositive
4 4. Vous le savez, Énergir propose la mise en place
5 d'un nouveau tarif, le tarif de Gaz naturel
6 renouvelable à son service de fourniture. Le tarif
7 est établi une fois par année, dans le cadre de la
8 cause tarifaire.

9 Donc, à ce moment-là, au moment de la
10 cause, Énergir va faire une projection des achats
11 de GNR pour les douze mois de l'année financière à
12 venir et va établir, à partir de ces achats
13 projetés là, le coût moyen d'achat prévu pour la
14 prochaine année.

15 Élément important à se rappeler ici. Le
16 coût d'achat de chaque contrat de GNR utilisé dans
17 l'établissement du coût moyen va être établi au
18 point de livraison Dawn, peu importe le lieu
19 d'achat, donc, dans notre jargon, on dit que le
20 coût d'achat va être fonctionnalisé à Dawn.

21 Le tarif va aussi intégrer une mécanique de
22 récupération ou de remise des écarts de coûts
23 d'acquisition réalisés. Ces écarts-là vont être
24 comptabilisés dans un compte de frais reportés
25 qu'on appelle le CFR, écart de prix cumulatif GNR.

1 Alors, dans l'encadré que vous voyez, là,
2 au bas de l'écran, à gauche, on voit de façon
3 simplifiée, le calcul du tarif GNR. Les clients, je
4 pense, Madame Le Buis, qu'on ne voit pas toute la
5 diapositive. Est-ce que c'est juste moi? Merci
6 beaucoup.

7 Alors, les clients qui désireraient avoir
8 du GNR devraient simplement indiquer le pourcentage
9 de consommation visé. Vous le savez, pour
10 l'instant, il y a une liste d'attente, mais on
11 espère qu'éventuellement, tous les clients vont
12 pouvoir avoir accès rapidement au GNR à partir du
13 moment où ils vont en faire la demande.

14 On a également tenté de faciliter la
15 consommation en permettant la combinaison de
16 services dans le cas où un client en achat direct
17 souhaiterait consommer du GNR d'Énergir. Et je vous
18 rappelle que la combinaison inverse, soit celle où
19 un client en gaz de réseau souhaiterait acquérir du
20 GNR en achat direct est déjà permise dans nos
21 conditions de service.

22 Alors, si on passe au côté droit de
23 l'écran, regardons maintenant le côté de la gestion
24 de l'inventaire. Le traitement serait similaire à
25 celui du gaz de réseau. Donc, la valorisation de

1 l'inventaire de GNR se ferait selon le tarif de GNR
2 en vigueur. L'inventaire serait géré selon le
3 principe du premier entré, premier sorti. Ça veut
4 dire qu'il n'y aura pas de choix sur les unités
5 vendues.

6 Également, l'inventaire de GNR serait
7 inclus à la base de tarification, mais le CFR,
8 Écart de prix cumulatif GNR serait pour sa part
9 maintenu hors base et rémunéré au coût moyen
10 pondéré du capital en vigueur, le CMPC, comme tous
11 les autres CFR chez Énergir.

12 D'ailleurs, il n'y a pas de raison, selon
13 nous, de traiter le CFR Écart de prix cumulatif
14 différemment des autres CFR.

15 Il y a des interrogations qui ont été
16 soulevées à ce sujet-là, mais il faut savoir que la
17 question de la rémunération des CFR en général a
18 déjà été débattue par le passé, et les fondements
19 sur lesquels la Régie a autorisé la rémunération au
20 CMPC n'ont pas changé.

21 Donc, l'utilisation du CMPC demeure valable
22 et je vous sou mets aussi que le forum actuel n'est
23 peut-être pas celui approprié pour une étude en
24 profondeur de la rémunération de tous les CFR.

25 Alors, sujet suivant, donc, traitement du

1 GNR invendu. Madame Le Buis, je vous demanderais de
2 passer peut-être à la diapositive 6. Merci
3 beaucoup.

4 Donc, on en a déjà beaucoup parlé vous le
5 savez comme moi, en vertu du Règlement, il y a une
6 quantité minimale de GNR qui doit être livrée. On
7 parle de un pour cent (1 %) des volumes en deux
8 mille vingt (2020, deux mille vingt et un (2021)).
9 Deux pour cent (2 %) en deux mille vingt-trois
10 (2023), deux mille vingt-quatre (2024). Et cinq
11 pour cent (5 %) en deux mille vingt-cinq (2025),
12 deux mille vingt-six (2026).

13 La demande volontaire, c'est la stratégie
14 qui est priorisée, qui est fortement encouragée par
15 Énergir pour la consommation du GNR. Mais c'est
16 tout de même possible que des unités de GNR
17 demeurent invendues. Si c'était le cas, le surcoût
18 associé aux unités de GNR invendues serait récupéré
19 de l'ensemble des clients. Et je voudrais prendre
20 le temps de revenir avec vous sur la méthodologie
21 qu'on propose.

22 Il y a deux situations qui peuvent résulter
23 en une socialisation du surcoût de GNR.
24 Premièrement, si la livraison du GNR, sous forme
25 volontaire, est inférieure au seuil prévu au

1 Règlement. Et deuxièmement, si l'inventaire de GNR
2 devient trop important.

3 Alors, on va s'attarder plus en détail à
4 chacune de ces situations-là. Première situation -
5 diapositive suivante - donc, si la quantité le GNR
6 livrée au cours d'une année est inférieure au seuil
7 fixé par le Règlement. Dans ce cas-là, les unités
8 manquantes pour atteindre le seuil et le surcoût
9 associé aux unités manquantes vont être socialisées
10 à l'ensemble de la clientèle.

11 Par contre, petit bémol, et c'est le sujet
12 de l'encadré du bas, il pourrait arriver une
13 situation où on déciderait de ne pas socialiser. Il
14 faut bien se rappeler qu'actuellement, l'offre de
15 GNR est inférieure à la demande. Et Énergir se
16 retrouve dans une situation où elle doit faire une
17 gestion serrée de son inventaire.

18 Avant d'accepter une nouvelle demande de
19 GNR, on s'assure toujours que l'inventaire et les
20 injections de GNR prévues soient suffisants pour
21 combler le besoin du client qui fait la demande.
22 Alors, si pour atteindre le seuil du Règlement, on
23 écoulait complètement l'inventaire de GNR détenu,
24 on pourrait se retrouver dans l'incapacité, dans
25 les semaines ou voire les mois qui suivent, à

1 répondre à nouveau à la demande des clients
2 volontaires.

3 Donc, des clients qui veulent du GNR se
4 retrouveraient certains mois à pouvoir en
5 consommer, d'autres non. Il y aurait définitivement
6 un effet négatif sur l'attractivité de la demande
7 volontaire. Alors, c'est très important de
8 conserver en inventaire une quantité de GNR minimum
9 pour toujours être capable de répondre à la
10 demande.

11 À la diapositive suivante - merci - pour
12 s'assurer qu'on se comprend tous bien, là, je vous
13 présente un petit exemple chiffré qui se veut très
14 simple. Alors, supposons qu'on est en deux mille
15 vingt-trois (2023), deux mille vingt-quatre (2024).
16 Le seuil minimum à atteindre cette année-là, selon
17 le Règlement, est de cent vingt millions de mètres
18 cubes (120 Mm³). Et supposons aussi, pour les
19 besoins de l'exemple, que cent trente-cinq millions
20 de mètres cubes (135 Mm³) de GNR sont disponibles
21 en cours d'année pour la consommation.

22 Donc, on va regarder trois scénarios
23 différents, dans lesquels on pourrait se retrouver
24 en fin d'année. Dans tous les scénarios, le seuil
25 ou la cible, fixé par le Règlement, donc le cent

1 vingt millions de mètres cubes (120 Mm³) à
2 atteindre, est représenté par la ligne pointillée.

3 Alors, premier scénario, scénario un, c'est
4 très simple, les cent trente-cinq millions de
5 mètres cubes (135 Mm³) sont consommés de façon
6 volontaire. Donc, aucune action particulière à
7 initier dans ce cas-là. Tout va bien, la cible est
8 atteinte, tous les volumes sont livrés.

9 Scénario 2. Cent vingt millions de mètres
10 cubes (120 Mm³) sont consommés de façon volontaire,
11 donc la cible est encore une fois atteinte. Les
12 quinze (15) unités restantes, si bien sûr elles ont
13 été achetées par Énergir, vont être maintenues dans
14 l'inventaire de GNR et vont pouvoir être utilisées
15 dans les années à venir.

16 Scénario 3, là, on se retrouve avec une
17 situation plus particulière. Dans ce cas-là,
18 quatre-vingt-cinq millions de mètres cubes (85 Mm³)
19 de GNR sont consommés volontairement. Donc, on voit
20 bien qu'on n'atteint pas la cible. Si aucune action
21 n'est prise, le seuil du Règlement ne sera pas
22 atteint. Alors, ce qu'on fait, c'est que trente-
23 cinq millions de mètres cubes (35 Mm³) vont être
24 pris à même l'inventaire et livrés dans le réseau
25 en remplacement de mètres cubes de gaz naturel

1 traditionnel, ce qui va nous permettre d'atteindre
2 le cent vingt millions (120 M). Et le surcoût dû à
3 la socialisation va être... disons rechargé ou
4 socialisé à tous les clients.

5 Encore une fois, comme je l'ai mentionné à
6 la diapositive précédente, le seul moment où la
7 réaction d'Énergir pourrait être différente face au
8 scénario 3, c'est si les volumes qui restent dans
9 l'inventaire ne sont pas suffisants pour répondre à
10 la demande des clients volontaires pour les mois à
11 venir. Mais si le niveau est suffisant, on va
12 toujours socialiser, comme c'est illustré au
13 scénario 3.

14 Bon, maintenant, en fin d'année, on va
15 aussi vérifier l'âge des unités qui demeurent en
16 inventaire. Donc, dans notre exemple, ce sont les
17 quinze (15) unités en mauve, là, des scénarios 2 et
18 3. Si jamais, pour certaines unités, la période
19 écoulée depuis l'achat est supérieure à
20 vingt-quatre (24) mois, on va se retrouver dans la
21 deuxième situation possible de socialisation et là
22 pour ça je vous amène à la diapositive suivante.

23 Donc, deuxième situation. Le cas où on se
24 retrouverait avec un inventaire de GNR trop
25 important. L'élément déclencheur de cette deuxième

1 situation-là, je viens de le dire, c'est si
2 certaines unités dans l'inventaire ont une durée de
3 vie supérieure à vingt-quatre (24) mois. Pour le
4 savoir, il y a une photo qui serait prise au
5 rapport annuel.

6 Donc, si certaines unités étaient âgées de
7 plus de vingt-quatre (24) mois une réflexion serait
8 amorcée pour savoir si ces unités doivent être
9 socialisées ou maintenues en inventaire. Et ça, ça
10 dépendrait du besoin futur, est-ce que l'inventaire
11 détenu est supérieur au besoin des prochaines
12 années.

13 Si la réponse est « non », c'est donc dire
14 que les unités détenues vont être nécessaires pour
15 répondre au Règlement dans les prochaines années ou
16 encore pour satisfaire la demande prévue des
17 clients volontaires. Donc, dans ce cas-là, on doit
18 garder les unités en inventaire, parce qu'on va en
19 avoir besoin.

20 Dans le cas contraire, si trop d'unités ont
21 été acquises, bien il y a une proposition de
22 socialisation qui va être faite, mais dans tous les
23 cas, une preuve va être déposée dans le cadre du
24 rapport annuel pour justifier l'approche qu'Énergir
25 retient.

1 Il faut dire qu'il y a peu de chances que
2 cette situation-là survienne. Donc qu'on se
3 retrouve avec des unités de plus de vingt-quatre
4 (24) mois. Surtout à court terme. Étant donné la
5 demande des clients volontaires, étant donné aussi
6 la gestion de l'invention selon la règle du premier
7 entré premier sorti, il va y avoir un roulement qui
8 va limiter l'âge des unités en inventaire et si à
9 un moment on se retrouve avec un lot d'unités plus
10 âgées, bien ce sera probablement pour répondre au
11 seuil futur du Règlement.

12 Maintenant, pourquoi vingt-quatre (24) mois
13 et d'ailleurs, je dois dire que la plupart des
14 intervenants ont abordé cette question-là dans leur
15 mémoire, la durée de vingt-quatre (24) mois en
16 fait, avant que ne débute la réflexion sur la
17 socialisation, a été proposée pour répondre à
18 différents objectifs qu'on avait.

19 On voulait premièrement une période de
20 temps suffisamment longue pour minimiser la
21 socialisation. Autrement dit, réduire le plus
22 possible l'impact pour la clientèle.

23 On voulait aussi garder de la latitude pour
24 conserver au besoin des volumes de GNR en
25 inventaire. Donc, pour une cible future plus élevée

1 par exemple ou une demande future. Donc, de ne pas
2 disposer prématurément d'unités qui pourraient être
3 nécessaires dans les prochains mois ou les
4 prochaines années.

5 Et on voulait aussi garder une simplicité
6 dans les traitements comptable et réglementaire. Et
7 là je m'explique. C'était important pour nous que
8 la photo soit prise au moment du rapport annuel
9 pour amorcer la réflexion.

10 Pourquoi le rapport annuel? Bien,
11 premièrement, c'est là où on connaît l'état de la
12 situation pour la dernière année. Donc, est-ce
13 qu'on a atteint ou non le seul dicté par le
14 Règlement?

15 Ensuite ça permet de faire l'exercice une
16 seule fois dans l'année. La FCEI propose, par
17 exemple, que la réflexion s'amorce lorsque la
18 quantité totale en inventaire excède six mois de
19 demandes de GNR et qu'un dossier soit déposé dans
20 les trois mois suivants.

21 Or, je vous soumetts que c'est une situation
22 qui pourrait peut-être survenir plusieurs fois dans
23 l'année. Par exemple, on pourrait se retrouver
24 vraiment, je vous dis un exemple là, au premier
25 (1er) décembre avec un inventaire élevé, déposé un

1 dossier pour expliquer ce qui est fait et se
2 retrouver dans la même situation disons au premier
3 (1er) mai suivant et devoir répéter l'exercice.

4 Donc, ça pourrait ça subvenir plusieurs
5 dans l'année. Nous, on pense que d'agir une fois
6 par année c'est suffisant et c'est prudent.

7 Et enfin, le fait d'agir au rapport annuel
8 ça permet aussi de gérer le CFR, Écart de prix
9 cumulatif GNR, sur la méthode période que les
10 autres CFR.

11 Ceci dit, on convient que si, et je dis
12 bien si, on se retrouve avec des unités dont la
13 durée de vie est supérieure à vingt-quatre (24)
14 mois, certains marchés ne seront plus accessibles.
15 On pense par exemple au marché américain des RIMS
16 qui considère que les crédits environnementaux
17 expirent après vingt-quatre (24) mois, mais on ne
18 s'attend pas pour l'instant à ce qu'une grande
19 quantité d'unités atteignent vingt-quatre (24) mois
20 et il va toujours demeurer un marché autre que le
21 marché américain pour écouler le GNR où la durée de
22 vie n'est pas une limite.

23 Si malgré tout la Régie souhaitait
24 raccourcir la période de temps avant que s'amorce
25 la réflexion sur la socialisation, on vous soumet

1 qu'il reste important pour nous que l'exercice se
2 fasse au rapport annuel.

3 Donc, on pourrait penser par exemple à une
4 période de temps de douze (12) mois, plutôt que
5 vingt-quatre (24) mois et prendre une photo au
6 rapport annuel pour amorcer la réflexion. Et c'est
7 important pour nous au delà du rapport annuel aussi
8 de conserver une latitude, de ne pas être trop
9 directif sur la façon de disposer des unités
10 invendues pour ne pas socialiser trop rapidement et
11 inutilement du GNR qui dans les faits pourraient
12 vendu sous forme volontaire ou encore être
13 nécessaire pour répondre au seuil futur du
14 Règlement.

15 Donc, voilà. Maintenant, merci. Diapositive
16 suivante, s'il vous plaît. Je vais vous parler un
17 peu maintenant de fonctionnalisation et de
18 récupération de surplus. À quel service et auprès
19 de qui devraient être récupérés des coûts lorsque
20 des unités de GNR doivent être socialisées?

21 Peu importe que la socialisation soit due à
22 la situation 1 ou à la situation 2 dont on vient de
23 parler, ce qu'on propose, c'est que le surcoût
24 engendré soit toujours fonctionnalisé au service de
25 fourniture. C'est un coût de fourniture de par sa

1 nature et on trouve logique qu'elle soit
2 fonctionnalisée à ce service-là.

3 On propose également que la récupération,
4 c'est-à-dire, si vous préférez, la tarification de
5 surcoût se fasse auprès de l'ensemble de la
6 clientèle. Donc, même si la récupération se fait au
7 service de fourniture, l'ensemble des clients
8 incluant les clients en achat direct, devraient
9 payer le surcoût via ce qu'on appelle, nous, la
10 contribution au verdissement du réseau gazier,
11 selon un taux unitaire par mètre cube consommé.

12 Il n'y a que les clients dont la
13 consommation de GNR atteint déjà les cibles fixées
14 par le règlement et le client biogaz qui seraient
15 exemptés du paiement de la contribution. Et, là, je
16 pense qu'il y avait eu une petite confusion dans
17 l'échange d'information, là, avec SÉ-AQLPA, mais
18 c'est bien à tous les clients qu'on souhaiterait
19 charger ce surcoût-là.

20 La FCEI, pour sa part, propose autre chose.
21 Elle propose un traitement différent selon la
22 situation ayant mené à la socialisation. Donc, si
23 la socialisation est due au fait que le seuil du
24 règlement n'a pas été atteint, l'Intervenante
25 propose que la fonctionnalisation se fasse au

1 service de distribution et que la récupération soit
2 faite auprès de tous les clients sur la base des
3 volumes.

4 Par contre, elle suggère aussi que dans le
5 cas où c'est plutôt la situation 2 qui survient,
6 donc, si l'inventaire devient trop élevé et
7 qu'Énergir doit socialiser des unités, à ce moment-
8 là, la fonctionnalisation devrait se faire au
9 service de fourniture et le surcoût devrait être
10 intégré au CFR Écart de prix cumulatif GNR pour
11 être récupéré par les consommateurs de GNR.

12 On n'est pas d'accord avec cette
13 proposition là de la FCEI. Premièrement, ce que
14 l'Intervenante propose aurait pour effet de punir,
15 si on veut, les consommateurs de GNR qui ont choisi
16 une option plus environnementale et qui paient déjà
17 plus cher pour cette option-là. Ça ne serait pas
18 souhaitable, on pense que de pénaliser donc les
19 clients qui ont opté pour le GNR par rapport aux
20 autres clients.

21 Deuxièmement, on comprend bien que la FCEI
22 s'inquiète de l'impact que pourraient avoir des
23 achats supérieurs au seuil fixé par le Règlement.
24 Par rapport à ça, c'est important de préciser
25 qu'Énergir n'a pas l'intention d'acheter davantage

1 que les seuils réglementaires, les seuils présents
2 ou futurs, sans qu'il y ait une demande de la part
3 de clients volontaires.

4 Et advenant une situation où un client
5 demanderait une quantité de GNR importante, faisant
6 en sorte que les achats dépassent de façon, là, non
7 négligeable, les seuils du Règlement, Énergir va
8 prendre des actions pour réduire le risque pour
9 elle et pour sa clientèle. Par exemple, on pourrait
10 penser à un contrat pour s'assurer du sérieux de la
11 demande du client.

12 Et ça m'amène maintenant au dernier point
13 que je souhaitais aborder avec vous, avant de
14 passer la parole à ma collègue, donc, à la
15 diapositive suivante : le calcul du surcoût et le
16 traitement du SPEDE dans ce calcul.

17 Suite à la mémoire du... à la lecture,
18 pardon, du mémoire de l'ACIG, on pense qu'il y a
19 peut-être eu une incompréhension de la part de
20 l'Intervenante sur la façon dont on va traiter le
21 SPEDE, si jamais on doit socialiser des unités de
22 GNR.

23 Alors, on voulait recadrer notre
24 proposition. On vient d'en parler, dans le cas où
25 des unités seraient socialisées, un surcoût devrait

1 être récupéré de l'ensemble des clients. Elles ont
2 été socialisées, puisqu'elles ont une valeur
3 environnementale, permettrait d'économiser des
4 coûts de SPEDE et selon nous, tous les clients
5 doivent pouvoir bénéficier de l'économie de SPEDE,
6 puisque tous les clients vont payer le surcoût.

7 Alors, on s'est demandé : comment on peut
8 s'assurer que tout le monde en profite? Pour ça, on
9 a regardé deux options.

10 Dans la première, celle de gauche, le
11 surcoût est déterminé par la différence entre le
12 tarif GNR et le tarif gaz de réseau. Dans cette
13 option-là, chacun doit déclarer lui-même sa
14 consommation de GNR pour profiter des économies de
15 SPEDE. Donc, les grands émetteurs doivent déclarer
16 leur consommation de GNR de leur côté et Énergir
17 doit aussi, de son côté, déclarer les unités de GNR
18 consommées par les clients assujettis à son service
19 SPEDE.

20 Le problème avec cette façon de faire là,
21 c'est sa complexité, la complexité du traitement.
22 Il faut d'abord que les unités invendues soient
23 réparties précisément entre chacun des clients.
24 Ensuite, il faut se rappeler que la socialisation
25 va être constatée au rapport annuel et approuvée

1 par la Régie plusieurs mois suivant la fin de
2 l'année. Et le surcoût, lui, va être retourné au
3 client deux ans plus tard. Donc, à quel moment on
4 fait le partage, comment on le fait, et caetera...
5 Bon, ça amenait beaucoup de questions logistiques,
6 alors qu'il y a une façon beaucoup plus simple de
7 faire profiter de l'économie de SPEDE à tout le
8 monde.

9 Cette façon-là, c'est celle qu'on propose.
10 Donc, vous la voyez à droite de l'écran, c'est de
11 réduire d'emblée le montant de surcoût de la valeur
12 du SPEDE. Donc, le surcoût deviendrait l'écart
13 entre le tarif GNR et le tarif gaz de réseau moins
14 le SPEDE. C'est une approche qui permet de faire
15 profiter tous les clients de l'économie, sans
16 qu'ils aient à faire de déclaration.

17 Et c'est beaucoup plus simple pour nous,
18 parce que c'est Énergir qui doit déclarer
19 l'ensemble des volumes de GNR. Il n'y a pas de
20 nécessité de faire un partage des molécules entre
21 les clients. Et tous les montants qui ne sont pas
22 récupérés, parce qu'on réduit le taux du surcoût à
23 la source, vont être compensés par l'économie de
24 SPEDE, qui va être obtenue suite à la déclaration.
25 Donc, ça s'annule. C'est un traitement qui est

1 vraiment simple et qui est équitable pour tous les
2 clients, puisqu'ils vont tous pouvoir profiter de
3 l'économie.

4 Et si, malgré tout, des clients de l'ACIG
5 préfèrent déclarer eux-mêmes des unités de GNR,
6 bien, ils ont toujours la possibilité d'en acheter
7 sous forme volontaire. L'ACIG amène aussi dans son
8 mémoire la question du Règlement sur les carburants
9 propres, ce qu'on appelle en français... l'acronyme
10 français, c'est le RCP.

11 On comprend que l'ACIG a certaines
12 inquiétudes par rapport à ce futur règlement. Je
13 peux vous assurer qu'on regarde ça de façon
14 vraiment précise chez Énergir, on suit ça. Donc, il
15 y a une équipe multidisciplinaire qui se penche sur
16 le sujet depuis plusieurs mois. On surveille ce qui
17 se passe et lorsque toutes les modalités du
18 Règlement sur les carburants propres vont être
19 arrêtées et que le règlement va être officiellement
20 en vigueur, on pourra, si c'est nécessaire, revenir
21 vous voir et traiter des impacts tarifaires et
22 réglementaires que ce nouveau règlement-là pourrait
23 amener.

24 Ceci dit, peut-être mentionner que le
25 dernier projet de Règlement sur les carburants

1 propres, que le gouvernement a présenté, stipule
2 que seuls les carburants liquides seront touchés.
3 Et chez Énergir, ça concerne seulement deux clients
4 sur tous les clients. Alors, c'est peu de clients.
5 Donc, c'est important aussi de mettre les choses en
6 perspective.

7 Et voilà de mon côté. Anick, je te passe la
8 parole maintenant pour aborder la question de la
9 commercialisation.

10 Mme ANICK RATELLE :

11 Merci. Alors, je vais vous présenter un peu la
12 stratégie de commercialisation évolutive. On dit
13 « évolutive » parce qu'il faut la mettre en
14 perspective par rapport aux injections. Ça fait que
15 pour fins de représentations, là, dans la partie
16 supérieure de l'écran, vous avez une courbe qui
17 montrait l'évolution des injections. Et au bas de
18 l'écran, on vous présente vraiment pourquoi on dit
19 « évolutive ».

20 Si on regarde à partir de deux mille
21 dix-sept (2017), on avait très peu... très peu de
22 GNR dans le réseau. Ça fait que, vraiment, là, ce
23 qu'on voulait, c'est vendre à un minimum de clients
24 avec un maximum de volume. À l'époque, on était en
25 mesure... on avait beaucoup de contraintes

1 opérationnelles, pas de tarif provisoire non plus.
2 Ça fait qu'on visait seulement des... on visait une
3 approche vraiment réactive. C'est-à-dire des
4 rencontres individuelles avec un client qui nous
5 mentionnait vraiment avoir des objectifs
6 environnementaux critiques.

7 À partir de deux mille dix-neuf (2019),
8 tarif provisoire arrive. Donc, là, l'objectif était
9 d'exposer le maximum de clients au GNR en
10 minimisant la pression sur les inventaires. Donc,
11 avoir moins d'engagements, d'où le cinquante mille
12 mètres cubes (50 000 m3) pour une première
13 attribution qui a été mis en place.

14 Et là, ce qu'on vise, c'est préparer
15 l'avenir auprès de notre clientèle actuelle. Ça
16 fait que vraiment, notre cible est encore une
17 approche de maintien. Mais là, on a une approche
18 plus proactive, qu'on module, pour aller rencontrer
19 des clients qui ont un processus décisionnel, je
20 vous dirais, plus long, hein... Parce que là, les
21 injections vont... la progression des injections va
22 arriver plus tard. Donc, on veut commencer à leur
23 en parler maintenant pour susciter leur intérêt,
24 qu'ils comprennent le produit, qu'ils fassent les
25 démarches nécessaires dans leurs organisations pour

1 pouvoir s'inscrire sur la liste d'attente pour
2 éventuellement avoir accès au GNR.

3 Ça fait qu'on vise vraiment... C'est une
4 approche beaucoup plus axée sur les rencontres avec
5 des clients directement par notre force de vente
6 pour susciter leur intérêt. Là, on est plus
7 proactif hein? On va solliciter des rencontres avec
8 des clients avec des processus décisionnels plus
9 long.

10 Ça c'est où est-ce qu'on est aujourd'hui et
11 on s'en va vers une approche plus de masse. Quand
12 les quantités disponibles à la vente seront plus
13 grande, là vraiment on va aller vers l'ensemble de
14 la clientèle.

15 Ce qui est un point important, ce qu'on
16 faisait en deux mille dix-sept (2017) on le fait
17 toujours en deux mille dix-neuf (2019), puis ce
18 qu'on va faire quand on sera rendus à l'approche de
19 masse, c'est l'ajout d'actions de
20 commercialisation. On n'arrête pas des actions de
21 commercialisation.

22 Là, si on s'en va vers l'ensemble de la
23 clientèle, éventuellement, quand les quantités
24 seront suffisantes, ce qu'on va faire c'est une
25 combinaison d'actions. Ça fait qu'à là, on va pouvoir

1 aller de façon beaucoup plus large avec oui des
2 courriel de sollicitation avec des diffusions de
3 messages commerciaux qu'on n'a pas encore débutés
4 sur notre site internet. L'achat de nos clés. C'est
5 des exemples d'actions qu'on pourra faire pour que
6 notre clientèle résidentiel ou les petits clients
7 commerciaux qui ont des processus décisionnels
8 courants.

9 Ça fait qu'un client résidentiel qui dit
10 qu'il a un intérêt, on peut le mettre.
11 Actuellement, on en a sur notre liste d'attente,
12 mais c'est des... Ce n'est pas la masse de clients,
13 parce que ce client-là quand il va avoir son... Un
14 client de masse va être intéressé par le produit,
15 il va le vouloir maintenant. Il ne voudra pas
16 attendre plusieurs mois avant d'y avoir accès. Ça
17 fait que c'est pour ça qu'on module nos actions
18 pour s'assurer de la satisfaction de notre
19 clientèle. Voilà.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Excellent. Alors, ça compléterait ce qu'on pourrait
22 dire la présentation pour Énergir. Donc, les
23 témoins vont être disponible pour les contre-
24 interrogatoires.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Alors, le premier au contre-interrogatoire
3 c'est l'ACEFQ avec maître Sicard.

4

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

6 Bonjour. Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. Est-
7 ce que tout le monde m'entend bien y compris
8 monsieur Morin? Merci. Je vois le pouce qui se
9 lève.

10 Q. **[3]** O.K. Alors, sur votre présentation,
11 Madame Dallaire, je vais juste reprendre une chose
12 que vous nous avez donnée ce matin. Alors, c'est la
13 page 10. C'est la page qui parle de la
14 fonctionnalisation et la récupération du surcoût.
15 Dans l'encadré au-bas de la page vous dites :

16 Si un client une quantité de GNR
17 importante amenant à lui seul des
18 achats excédant les seuils du
19 Règlement, Énergir verra à mitiger les
20 risques qu'un tel achat pourrait
21 engendrer.

22 Ma question c'était comment vous allez mitiger ces
23 risques-là? Vous avez brièvement, dans votre
24 témoignage, dit par exemple faire signer un
25 contrat. Pouvez-vous élaborer un petit peu plus sur

1 les circonstances où Énergir considérerait excéder
2 ce qui est imposé par le Règlement et la façon dont
3 elle protégerait les clients?

4 Mme CAROLINE DALLAIRE :

5 R. Donc, oui, pour répondre à votre question, on parle
6 ici d'une situation, par exemple, où un très grand
7 client industriel, un client industriel voudrait,
8 par exemple, des dizaines de million de mètres
9 cubes de GNR et si cela amenait des quantités bien
10 au-delà du seuil fixé par le Règlement. Alors,
11 c'est sûr qu'à ce moment-là, avant d'aller acheter
12 pour ce client-là, Énergir va s'assurer, comme on
13 le disait, de protéger la clientèle.

14 Et là c'est possiblement, ce qu'on voyait
15 nous, c'est peut-être de faire signer un contrat au
16 client pour s'assurer qu'on ne va pas acheter ces
17 quantités-là puis qu'ensuite le client quitte tout
18 simplement le service en n'en veut plus. Donc, est-
19 ce que... je ne sais pas si ça répond à votre
20 question.

21 Q. **[4]** Mais, en fait, ce que je cherche à savoir,
22 c'est si vous envisagez, même si la demande était
23 plusieurs petites quantités ou petit pourcentage
24 pour différents clients, est-ce que vous envisagez
25 dépasser les seuils de deux pour cent (2%) et de

1 cinq pour cent (5%), là. Les seuils qui vont
2 arriver, est-ce que... À l'heure actuelle, je pense
3 que vous arrivez à peine à un pour cent (1%), c'est
4 bien ça?

5 R. C'est bien ça.

6 Q. **[5]** Bon. Maintenant, vous n'avez pas encore
7 vraiment amorcé votre battage publicitaire pour
8 promouvoir le GNR, c'est bien ça?

9 R. C'est bien ça.

10 Q. **[6]** Bon. Alors, je reviendrai sur ça, là-dessus,
11 mais est-ce qu'Énergir vise à dépasser les cibles
12 ou vise, dans un premier temps, à les respecter?

13 R. C'est sûr que notre objectif, c'est d'atteindre les
14 cibles. Pour l'instant, il n'y a aucun... nous
15 n'avons pas l'intention de dépasser ces cibles-là.
16 Donc, on cherche à respecter les cibles. Par
17 contre, ce qu'on vous présente aujourd'hui, c'est
18 une vision long terme. Ce n'est pas la vision court
19 terme où... donc on se projette dans le temps.

20 Et si l'engouement était tel, espérons-le,
21 que la volonté des clients ou la demande dépasse
22 les seuils, on ne se limitera pas à ces seuils-là.
23 Là je vous parle, bien sûr, pas de... probablement
24 pas de la prochaine année ou des quelques
25 prochaines années, mais je me projette beaucoup

1 plus loin dans le temps. Et si cette demande-là est
2 au rendez-vous, bien on va acheter en fonction de
3 la demande. Mais pour l'instant, je vous rassure,
4 là, la volonté, ce n'est pas d'aller au-delà des
5 seuils.

6 Q. **[7]** O.K. Avec cette idée-là en tête, et je suis
7 très consciente qu'on parle de long terme, c'est
8 pour ça qu'on est ici aujourd'hui, pour fixer des
9 critères et des choses qui vont pouvoir durer un
10 bon bout de temps sans qu'on ait à revenir. Je vous
11 ramène à la page 8 de votre présentation. Je suis
12 toujours avec vous, Madame Dallaire. Je m'excuse.
13 Je vous ramène à la page 8, là. Vous n'allez pas
14 remettre votre masque à chaque fois que je vais
15 être en train de poser une question. Je pense que,
16 pour un bon bout de temps, là...

17 R. C'est bon.

18 Q. **[8]** ... c'est vous. Peut-être que je vais toucher à
19 madame Ratelle tout à l'heure, là, mais c'est
20 vraiment, c'est... Je pense que vous êtes la
21 personne...

22 R. Je vous remercie, c'est agréable d'enlever le
23 masque.

24 Q. **[9]** Non, je vais avoir besoin... À la page 8 de
25 votre présentation, et je vais... vous avez les

1 graphiques, là, cent trente-cinq (135), cent vingt
2 (120) et quatre-vingt-cinq (85). Puis là je vais...
3 on va parler du graphique 85. Alors, vous avez
4 acquis cent trente-cinq millions de mètres cubes
5 (135 M/m³). Votre demande a été de quatre-vingt-
6 cinq (85). Elle était peut-être prévue à cent vingt
7 (120), mais elle a diminué puis vous avez... Puis
8 là vous avez un encadré gris pour le trente-cinq
9 (35) plus le quinze (15).

10 Là vous nous dites que vous allez soit
11 maintenir en inventaire, soit socialiser la portion
12 grise. Mais pour atteindre la cible, vous êtes
13 d'accord avec moi, du gouvernement, il vous faut ce
14 trente-cinq-là (35). Donc, est-ce que vous êtes
15 d'accord avec moi, là, que ce trente-cinq-là (35),
16 si la cible doit être maintenue devra être
17 socialisé. Autrement, vous n'aurez pas atteint
18 votre cible pour cette année-là?

19 R. Effectivement, pour atteindre la cible dans notre
20 exemple, on doit socialiser le trente-cinq millions
21 (35 M).

22 Q. **[10]** Donc, les quantités nécessaires à
23 socialiser... pour rencontrer la cible ne peuvent
24 pas être gardées en inventaire? Ou si vous pensez,
25 là, que vous pouvez jouer, vendre un peu plus

1 l'année suivante puis un peu moins l'année d'avant
2 puis balancer que, sur une moyenne, par exemple, de
3 cinq ans, votre cible a été atteinte? J'aimerais ça
4 comprendre, parce que ce n'est pas clair dans cet
5 exemple-là. Puis ce n'est pas clair pour moi dans
6 votre preuve non plus.

7 R. D'accord. Je vais essayer de vous expliquer ça plus
8 clairement. Alors, la volonté, ça va toujours être
9 de socialiser, comme dans le scénario 3. Donc, vous
10 avez raison, pour atteindre la cible, c'est
11 important de socialiser le trente-cinq millions
12 (35 M) sinon la cible ne sera pas atteinte.

13 Le bémol qu'on amène, et je vais vous
14 donner l'exemple de deux mille vingt et un (2021)
15 qui est un exemple concret. Donc, à court terme, on
16 sait que les quantités injectées sont moins grandes
17 qu'on l'aurait voulu. Donc, on se retrouve à court
18 terme dans une situation où les quantités de GNR
19 sont faibles. Et je ne pense pas que cette
20 situation-là va perdurer dans le temps, mais pour
21 la prochaine année puis peut-être les deux
22 prochaines années, on a des limites de quantités.

23 Cette année, on prévoit injecter neuf point
24 quatre millions de mètres cubes (9,4 Mm³). Je
25 regarde mes fiches, c'est bien les chiffres. Donc,

1 on pense finir, nos prévisions, c'est qu'on va
2 finir autour de neuf point quatre millions de
3 mètres cubes (9,4 Mm³) de GNR dans le réseau. On
4 est loin de la cible malheureusement de soixante
5 millions de mètres cubes (60 Mm³). Et on devrait en
6 livrer à nos clients sous forme volontaire entre
7 cinq et six millions (5-6 M) environ.

8 Pourquoi on ne livrera pas toute la
9 quantité? C'est que, je vous l'ai dit, on fait une
10 gestion serrée de notre inventaire. Donc, avant
11 d'ouvrir la liste d'attente, bien que la demande
12 soit là sur la liste d'attente, on s'assure
13 toujours d'avoir suffisamment d'unités dans notre
14 inventaire pour pouvoir répondre à la demande de la
15 prochaine année, pouvoir couvrir l'hiver, pouvoir
16 aussi répondre aux aléas d'injections si jamais il
17 y a un peu moins d'injections. Donc, ne pas dire
18 oui à un client, ouvrir la liste d'attente, puis
19 finalement ne pas être capable de répondre à la
20 demande. Donc, on se garde toujours un minimum en
21 inventaire.

22 Si je reprends mon exemple de cette année.
23 Donc on injecte neuf millions (9 M). La cible n'est
24 pas atteinte. Et je prends tout ce que j'ai en
25 inventaire et je le socialise. Bien, malgré tout,

1 je n'atteindrai pas la cible. Et non seulement je
2 n'atteindrai pas la cible, mais en plus je vais
3 mettre en péril ma demande volontaire, je ne
4 pourrai plus répondre dès... Par exemple, le mois
5 d'octobre suivant, je n'aurai plus rien en
6 inventaire, je ne pourrai plus répondre à ma
7 demande volontaire.

8 Donc, on pense que ce ne serait pas de la
9 bonne gestion de tout socialiser dans ces cas-là
10 particuliers. Et, là, c'est un cas extrême. Mais
11 s'il arrivait la même situation, donc dans
12 l'exemple du scénario 3, là, si la socialisation du
13 trente-cinq millions (35 M), pour reprendre ce
14 scénario-là, mettait à risque ma capacité de
15 répondre à ma demande des prochains mois, je vais
16 peut-être décider de ne pas socialiser. Donc, il
17 faut vraiment mitiger entre demande volontaire, mon
18 besoin d'atteindre la cible et tout ça. Puis auquel
19 cas on va venir justifier le tout au rapport
20 annuel. Mais c'est vraiment, là, dans un contexte
21 court terme précis.

22 Q. **[11]** O.K. Donc, je comprends de ce que vous me
23 dites que, pour répondre à la demande future de
24 clients déjà existants, il est possible, Énergir
25 est prête à faire face au fait qu'elle ne

1 rencontrerait pas sa cible une année?

2 R. C'est ça. C'est bien ça. Puis, là, je vous dis,
3 clients existants, aussi, par exemple, on sait que
4 je peux vendre ces unités-là en inventaire dans les
5 semaines, prochainement. Donc, effectivement, on
6 accepterait peut-être de ne pas socialiser tout de
7 suite à ce moment-là pour ne pas mettre le fardeau
8 sur la clientèle alors qu'on sait qu'on peut vendre
9 ces unités-là dans les prochaines semaines sous
10 forme volontaire.

11 Q. **[12]** O.K. Maintenant, ce qui me préoccupe... Ça,
12 c'était pour le trente-cinq (35). Il y a ce quinze
13 (15) qui, vous mettez... la cible était de cent
14 vingt (120). Et déjà vous nous dites que vous aviez
15 de la difficulté à trouver les clients pour ça. Et
16 vous auriez une disponibilité de cent trente-cinq
17 (135). Je comprends de ce titre-là que vous auriez
18 acquis du GNR au-delà de la cible réglementaire
19 donc et que c'est pour ça qu'il vous en resterait
20 quinze (15) au-delà de la cible. Est-ce qu'Énergir
21 envisage acquérir du GNR au-delà de la cible
22 réglementaire?

23 R. Deux choses, peut-être par rapport à ça. C'est sûr
24 que ce n'est pas une science exacte, hein, les
25 injections. Donc, je vous garantis qu'on n'arrivera

1 jamais pile poil sur la cible à cent vingt millions
2 (120 M).

3 Autre chose aussi, il y a une croissance
4 dans les cibles prévues par le gouvernement. Donc,
5 pour être capable éventuellement en deux mille
6 vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six (2026) de
7 répondre à la cible de cinq pour cent (5 %), il
8 faut commencer à signer des contrats aujourd'hui,
9 puis à s'assurer d'augmenter notre inventaire pour
10 arriver au bon niveau en deux mille vingt-cinq
11 (2025), deux mille vingt-six (2026).

12 Donc, je vous dirais que si, t'sais, oui,
13 probablement qu'on va atteindre, on va être un peu
14 au-delà de la cible parce qu'on va toujours viser
15 d'en avoir assez pour couvrir la cible et même, on
16 va aller plus loin pour, au cours des années, se
17 bâtir un inventaire, mais ça ne sera pas
18 probablement pas pour répondre à une demande ou ça
19 va être aussi pour répondre à cette croissance-là
20 de la cible.

21 Q. **[13]** Ce que je cherche, j'avais une question, là,
22 ça c'était avec votre... en fait, c'est parce que
23 dans votre preuve, je vais vous donner la... vous
24 mentionnez, là, vous pourriez, je vais y aller de
25 mémoire, vous mentionnez que vous pourriez acquérir

1 du GNR en surplus des cibles en vue d'une future
2 réglementation.

3 Puis la Régie vous a d'ailleurs questionnée
4 là-dessus. Et en fait, ce dont l'ACEF de Québec
5 voudrait s'assurer, c'est que vous n'allez pas
6 acquérir, parce que vous pensez que la
7 réglementation a changé, mais vous allez acquérir,
8 là, en vertu de la réglementation en vigueur, à
9 moins d'avoir une demande solide qui veut plus que
10 cette réglementation-là. Est-ce que je peux avoir
11 une confirmation de votre part, à cet effet-là?

12 R. Je vous rassure, Maître Sicard, c'est vraiment la
13 réglementation en place qu'on regarde. Quand on
14 parlait de la demande, de la réglementation future,
15 on parlait de l'augmentation jusqu'à cinq pour cent
16 (5 %) et on essayait aussi de prévoir le coût, là
17 pour couvrir tous les cas de figure.

18 Donc, si rendu à cinq pour cent (5 %), par
19 exemple, on se positionne en deux mille vingt-cinq
20 (2025), deux mille vingt-six (2026), si... je dis
21 bien « si », à ce moment-là, le règlement a été
22 revu pour toutes sortes de raisons et que, là, on
23 est rendu à dix pour cent (10 %) cinq années plus
24 tard, si la réglementation est en place, à ce
25 moment-là, on va continuer à accumuler au-delà du

1 cinq pour cent (5 %), mais on va toujours se fier
2 vraiment à la réglementation en place, là.

3 Q. **[14]** Existante. Vous n'allez pas acquérir des
4 surplus...

5 R. Existante. Non.

6 Q. **[15]** ... ou conserver en inventaire des surplus
7 pour prévenir une future réglementation qui vous
8 demanderait dix pour cent (10 %), par exemple?

9 R. Non, à moins que ça soit, là, vraiment en vigueur,
10 là, on ne fera pas de spéculation.

11 Q. **[16]** O.K. Je vous amène à la pièce B-0508 à la page
12 10, c'est le demande de renseignements... O.K., là,
13 maintenant, je vais travailler avec les demandes de
14 renseignements de la Régie, les trois dernières qui
15 touchent ce dossier.

16 Alors, ce sont 508, 513 et 560 et la 540
17 qui est la demande de renseignements de l'ACEFQ et
18 évidemment, la pièce B-0489 qui est devenue 0542
19 qui est devenue 0558 et je vais vous faire une
20 demande, là, par rapport à ça.

21 S'il vous plaît et j'implique la Régie pour
22 qu'elle me donne raison là-dessus, à l'avenir,
23 quand vous déposez des pièces amendées, parce que
24 vous avez cette habitude de le faire régulièrement
25 dans vos dossiers, puis je ne veux pas vous enlever

1 ce droit, mais pourriez-vous, dans votre lettre de
2 dépôt, indiquer à quelle page vos modifications ont
3 été faites?

4 Parce que surtout dans un document de cent
5 (100) pages, quand on cherche les petits points
6 gris, et parfois les petits points gris ne sont pas
7 là, c'est une perte de temps et donc d'argent pour
8 les consommateurs. De notre temps, là, qui est
9 investi pour réviser tout ça. Et ça pourrait être
10 réglé très facilement en nous donnant les pages
11 dans la lettre de dépôt de la pièce amendée. Est-ce
12 que je pourrais avoir un engagement de... vous
13 allez faire ça à l'avenir, s'il vous plaît?

14 R. Bien, je pense qu'on peut prendre cet engagement-
15 là, effectivement.

16 Q. **[17]** Merci. Alors, donc, pièce B-0508, page 10,
17 vous référez à la B-0489, page 92, et à l'exigence
18 qu'il y ait une connexion physique avec le réseau
19 gazier d'Énergir. Et vous donnez la définition
20 suivante de la connexion physique au réseau gazier
21 nord-américain, c'est dans les conditions de vos
22 contrats, semble-t-il :

23 La connexion physique [du] réseau
24 gazier nord-américain signifie que le
25 producteur a physiquement injecté le

1 GNR dans un réseau de distribution
2 local interconnecté à un réseau de
3 pipelines qui permet le relais
4 jusqu'au point de livraison convenu.

5 Maintenant, je comprends également de la preuve et
6 du système que le fait qu'un producteur injecte un
7 volume de GNR dans un réseau de distribution, loin
8 aux États-Unis, là, n'implique pas que le réseau de
9 distribution va livrer ce même volume de GNR dans
10 le réseau de transport auquel il est interconnecté.

11 Dans le sens où... Ça ne veut pas dire que
12 parce qu'un fournisseur de GNR injecte dans son
13 réseau, puis que ça passe par tous les réseaux, que
14 quand on arrive à l'interconnexion avec Énergir,
15 qu'il reste encore du GNR dans le tuyau.

16 Alors, pouvez-vous nous expliquer, dans ce
17 contexte-là, l'importance qu'il y ait une
18 connexion, considérant le fait que la livraison
19 physique et matérielle de GNR, et son
20 identification propre, ne peut être faite à
21 l'interconnexion avec Énergir?

22 Puis, je vais vous expliquer, là, vous
23 allez... Parce que, ce que je cherche à savoir au
24 bout du compte, là, c'est : en quoi cette
25 livraison, dans un réseau interconnecté, est-elle

1 différente - parce que, finalement, le GNR, on ne
2 le voit pas, puis on ne sait pas s'il est là quand
3 on arrive sur le réseau d'Énergir - de celle d'une
4 injection dans un réseau qui ne serait pas
5 interconnecté, au niveau de la consommation du GNR
6 au Québec?

7 M. RAPHAËL DUQUETTE :

8 R. Donc, Raphaël Duquette, bonjour. C'est qu'en
9 faisant ça...

10 Q. **[18]** Bonjour.

11 R. Bonjour. C'est qu'en faisant ça, on s'assure que la
12 molécule qui sera injectée remplacera une molécule
13 de gaz fossile qui pourrait être acheminée jusqu'à
14 Énergir.

15 Q. **[19]** Alors, finalement, c'est pour maintenir le
16 niveau de gaz, quel qu'il soit, dans le même tuyau?
17 Parce que si c'est dans un autre réseau non
18 interconnecté, bien, là, il y a aura... une
19 différence. C'est ça? Allô? Ah...

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Juste avant... Juste un instant. Donc, Philip
22 Thibodeau. Avant de laisser le... les témoins
23 aller, là, j'ai... Je veux formuler un
24 commentaire... bien, en fait, ce serait plutôt une
25 objection à la ligne de questions. En fait, j'ai

1 bien pris connaissance de la preuve de l'ACEF, là-
2 dessus, puis je comprends bien l'argument qui va
3 être avancé, à l'effet que selon l'ACEF, dans la
4 mesure où il n'y a pas de garantie que le GNR,
5 physiquement, est complètement livré en franchise,
6 le GNR qui provient en dehors du Québec, par
7 exemple, aux États-Unis, ne devrait pas être
8 utilisé aux fins du Règlement.

9 Ce que je vous soumetts, c'est que dans le
10 cadre de l'étape C, ce n'est pas une question qui
11 est pertinente. Maintenant, dans le cadre de
12 l'étape D, si l'ACEF veut dire que pour ce qui est
13 des contrats qui sont requis pour atteindre la
14 cible réglementaire, ce qui est l'étape D, on ne
15 peut pas considérer des contrats américains
16 contrairement à ce qui a été décidé dans l'étape B
17 et on aura un débat à ce moment-là, mais ce que je
18 vous soumetts c'est que ce n'est pas dans le cadre
19 de l'étape C qu'on devrait avoir ce débat-là.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Avec respect, Maître Thibodeau, d'instinct j'ai eu
22 le même réflexe que vous avec mon analyste qui m'a
23 expliqué que dans le contexte, et c'est ce que je
24 soumetts à la Régie, dans le contexte où vous allez
25 décider du traitement du GNR, de la fixation de

1 tarifs, les inventaires et les surplus dans ce
2 dossier-ci, on est conscients que pour le deux pour
3 cent (2 %) et le trois pour cent (3 %), les
4 caractéristiques des contrats se font à l'étape D,
5 mais il faut mettre la table de façon claire et
6 précise globalement sur la signification de livrer
7 qui est dans le décret et d'un bien qui n'est pas
8 matériel et il faudrait vraiment qu'on sache quelle
9 est la position de la Régie et quelle
10 interprétation elle fait du règlement de la voie de
11 la politique énergétique qui est le Québec.

12 Maintenant, parce que ça peut nous éclairer
13 sur la revente, puis j'aurai des questions là-
14 dessus tout à l'heure et sur la façon de procéder
15 pour acquérir ce GNR-là. Pour mon analyste, c'est
16 essentiel et je vous dirais qu'après l'avoir
17 expliqué, il vous l'expliquera peut-être un petit
18 peu plus dans son témoignage, je dois être d'accord
19 avec lui. Ce n'est pas juste... Il ne faut pas
20 attendre à l'étape B. Il faudrait penser à ces
21 sujets-là maintenant, mais ma ligne de questions
22 pour vous rassurer, Maître Thibodeau, sur ce sujet-
23 là, elle est complétée. Ça va être lorsqu'on va
24 présenter notre preuve qu'on va y revenir.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Parfait pour les questions, mais je maintiens quand
3 même... Parfait, mais je maintiens quand même
4 l'objection d'ailleurs notamment également pour la
5 preuve et évidemment pour l'argumentation. Écoutez,
6 je comprends l'intérêt de votre témoin à avoir
7 cette information-là, mais je le soumets encore une
8 fois que ça serait de devancer le débat sur l'étape
9 B et demander à la Régie tout de suite de décider
10 sur la façon de s'approvisionner pour rencontrer la
11 cible de deux pour cent (2 %) et de cinq pour cent
12 (5 %) qui est directement le sujet de l'étape D.

13 Alors, à moins que la Régie décide de faire
14 un revirement et de traiter tout de suite de ce
15 sujet-là et de demander aux intervenants de déposer
16 leur preuve là-dessus, je vous soumets que ce n'est
17 pas la façon de procéder. Le cadre clairement a été
18 défini pour l'étape C et pour l'étape D et donc ce
19 sujet-là clairement se retrouve dans l'étape D.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Sicard, Maître Thibodeau, Énergir demande
22 des modifications aux conditions de services
23 actuellement à 11.2.3.5 où Énergir indique :

24 Fournir sur demande toute pièce
25 justificative requise par le

1 Distributeur démontrant la chute
2 contractuelle d'acquisition du gaz
3 naturel renouvelable du Producteur au
4 client permettant notamment de
5 constater l'origine organique du GNR.
6 La connexion physique au réseau gazier
7 nord-américain.

8 Alors, c'est Énergir qui amène ce sujet-là de la
9 connexion physique au réseau gazier nord-
10 américains. Maintenant, on peut regarder si ce
11 critère-là qui est requis par Énergir auprès de ses
12 clients, en achat direct ici dans ce cas-ci, si
13 elle est nécessaire ou pas, mais quand même c'est
14 vous qui avez abordé le sujet de la connexion
15 physique au réseau gazier nord-américains.

16 Alors, dans ce contexte-là, je pense que la
17 question de maître Sicard elle s'inscrit à l'étape
18 C. On n'ira pas dans tous les contrats
19 d'approvisionnement on le comprend. Bien c'est
20 l'étape D ça, mais vraiment dans la... si c'est
21 vous qui abordez la question et que c'est un
22 critère que vous souhaitez imposer vous-même à vos
23 clients, je pense que ça peut être débattu.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Ah, je vous rassure et puis si on peut se

1 comprendre bien, effectivement on a proposé ça puis
2 le débat sur : est-ce que la connexion physique
3 devrait avoir lieu ou non, est-ce que la CST est
4 bonne? Je n'ai pas d'enjeu avec ça. Maintenant,
5 si la question est de savoir : est-ce que la Régie
6 devrait décider maintenant si Énergir peut
7 s'approvisionner hors Québec pour les arguments qui
8 sont avancés dans la preuve de l'ACEF, j'ai un
9 problème avec ça.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Et ça, je pense, mais en fait, je ne l'avais pas
12 comprise comme ça, là, la question. Maître Sicard,
13 on va rester avec la connectivité ou, enfin, je ne
14 sais pas si on dit « connectivité », mais la
15 connexion avec le réseau Nord-Américain.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Exact.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Non. Oui, oui. D'ailleurs, ma question n'était pas
20 là-dessus. Juste pour prendre quelques minutes de
21 plus, là, j'ai compris, entre les lignes de ce que
22 disait mon confrère, qu'il s'objectait à cette
23 partie de notre preuve, mais je n'ai vu aucune
24 demande de rejet de cette preuve-là ou d'exclusion
25 de cette preuve-là du dossier. Et je vous

1 soumettrais, là, qu'il est un peu tard pour faire
2 cette demande-là à ce stade-ci et qu'il ne l'a pas
3 présentée dans les moyens préliminaires non plus.
4 Alors, je prends pour acquis que, ma preuve, elle
5 continue et elle avance, là, et que... Bien, si
6 Énergir voulait s'objecter, bien il est trop tard.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Écoutez, la preuve est au dossier, effectivement.
9 J'ai exprimé mes commentaires par rapport à la
10 portée de l'étape C et de l'étape D. Maintenant, la
11 Régie pourra décider si elle veut en traiter
12 immédiatement ou dans le cadre de l'étape D.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Oui. O.K.

15 Q. [20] Alors, je continue avec mes questions parce
16 que, ma question, elle a été répondue, là. Puis
17 j'ai demandé une précision. Est-ce que c'est parce
18 que c'est une question de volume dans les tuyaux
19 qu'ils veulent balancer en ayant l'injection de GNR
20 à même leur réseau parce qu'il remplace du gaz
21 conventionnel, pour l'appeler comme ça. Et
22 c'était... on en était rendu là. Les gens se sont
23 mis à se parler puis ils n'ont pas vraiment répondu
24 à cette dernière question.

25

1 M. RAPHAËL DUQUETTE :

2 R. Déjà d'emblée, je ne suis pas sûr de comprendre la
3 question, là, mais on répète, là, que l'objectif de
4 cette phrase-là, là, c'est de s'assurer justement
5 que le gaz renouvelable injecté remplace bel et
6 bien du gaz fossile.

7 Q. **[21]** Mais, est-ce que vous ne pourriez pas tout
8 simplement diminuer votre commande de gaz fossile
9 qui vous est livré à l'interconnexion puis à
10 acheter contractuellement du GNR d'un autre réseau
11 non connecté? Je veux que vous m'expliquiez la
12 mécanique physique qui fait que vous ne pouvez pas.
13 Parce que je comprends que c'est une mécanique
14 physique. Mais en même temps, le GNR, c'est
15 virtuel, c'est contractuel. Alors, j'essaie de voir
16 le lien entre les deux.

17 M. VINCENT REGNAULT :

18 R. Bonjour, Maître Sicard. Vincent Regnault à
19 l'appareil.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Q. **[22]** Allô!

22 R. Pas à l'appareil, mais à l'écran. Il faut baisser
23 ça aussi. Je ne suis pas certain d'avoir... je ne
24 suis pas certain d'avoir bien bien saisi votre
25 question, mais je vais essayer, là, je vais tenter

1 de répondre à votre question.

2 Donc, l'idée, je pense qu'on s'entend tous
3 pour dire que le gaz naturel, c'est un bien qui est
4 fongible, là, que la molécule de GNR qui est
5 injectée en Oklahoma ou à un autre endroit, là. Ne
6 se rend pas physiquement à Dawn qui est l'endroit
7 où les producteurs de GNR doivent nous livrer du
8 gaz. Donc, c'est certain qu'il y a un prix. Il y
9 a... mais pour répondre à votre question, donc si,
10 par exemple, demain je devais commander ou nommer
11 cent (100) unités de gaz naturel fossile, d'origine
12 traditionnelle, mais que j'ai acheté dix (10)
13 unités de GNR. Bien, à ce moment-là, je vais me
14 faire livrer dix (10) unités par le producteur de
15 GNR à Dawn et je vais acheter quatre-vingt-dix (90)
16 unités de gaz naturel d'origine fossile à Dawn.
17 Donc, je ne sais pas si ça vous éclaire dans la
18 mécanique...

19 Q. **[23]** Hum, hum.

20 R. ... qu'on met en place ou qu'on utilise, là, qui
21 est mise en oeuvre pour opérationnaliser le tout.

22 Q. **[24]** O.K. Écoutez, je vais prendre vos réponses. Je
23 ne reviendrai pas là-dessus puis on verra après
24 parce que je veux avancer là, mais c'est... Ça ne
25 m'éclaire pas plus pourquoi vous ne pourriez pas

1 l'acheter à un réseau non connecté dans ce cas-là,
2 mais je passe donc à la B-508, page 16, la question
3 5.2. Vous avez un tableau sur la variation de
4 consommation en temps de pandémie.

5 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

6 R. Bonjour. En effet ici ce qu'on présente, c'est
7 vraiment les variations de consommation de la
8 clientèle GNR. Donc, on a fait le portrait globale
9 de la consommation totale des clients qui sont
10 actuellement clients GNR. Et on a juste identifié
11 les variations qui étaient liées à leur
12 consommation totale. Donc, c'est uniquement ce que
13 ce tableau-là représente.

14 Q. **[25]** Oui. Mais moi ce que je cherche à savoir, là,
15 parce que, là, on parle de GNR, mais moi je vise,
16 pour avoir une idée, est-ce que c'est parce que
17 c'était du GNR que les clients et que la
18 consommation a varié ou si votre consommation
19 globale de gaz conventionnel et de GNR a varié
20 selon la même tendance pendant la pandémie?

21 R. On n'a pas fait l'analyse globale sur l'ensemble de
22 la clientèle. Je ne pourrais pas vous dire si la
23 tendance est exactement la même. Il y a eu des
24 variations de consommation qui ont été constatées
25 pendant la pandémie évidemment, certaines à la

1 hausse, certaines à la baisse, comme vous pouvez le
2 voir même dans le tableau que vous présentez à
3 l'écran. Par contre, on n'a pas ciblé le GNR. C'est
4 vraiment la variation de consommation totale. Il
5 n'y a pas de clients là-dedans qui ont fait une
6 demande de passer, par exemple, de deux pour cent
7 (2 %) à un virgule cinq pour cent (1,5 %). J'ai un
8 client qui veut deux pour cent (2 %) de GNR et sa
9 variation totale... peut-être que sa consommation
10 totale a varié. Donc, évidemment, la consommation
11 de GNR autant que de gaz traditionnel a varié aussi
12 par le fait même.

13 Q. [26] Écoutez, ma question, elle est simple. Est-ce
14 que vous pouvez faire une corrélation entre les
15 variations... Parce qu'on parle, la question était
16 sur la pandémie. Est-ce que... Parce qu'il y avait
17 des problèmes économiques et tout, là, les gens ont
18 consommé moins de GNR. Et ma question est : il y a,
19 oui, moins de consommation de GNR, mais est-ce que
20 ce profil qui est différent, qui varie est en lien
21 avec le profil de la consommation globale de gaz?
22 Et donc, ce n'est pas parce que c'était du GNR que
23 ça a monté ou diminué, c'est juste parce que votre
24 profil de consommation globale des clients, lui,
25 aurait... s'est modulé dans le même sens?

1 R. Je vous confirme. Il n'y a pas de lien avec la
2 consommation de GNR comme telle.

3 Q. [27] O.K. Alors, est-ce que la modulation est en
4 lien avec la consommation de gaz général? Je vais
5 vous dire, là, c'est parce que ma deuxième
6 question, ça va être sur ce même tableau-là, parce
7 que vous indiquez un peu plus tard dans votre
8 preuve, dans vos réponses avoir connu une hausse de
9 la demande. Ça ne veut pas dire que vous y avez
10 répondu, là, mais vous avez eu une hausse de la
11 demande de GNR pendant la même période. Ça fait
12 que, là, j'aurais voulu que vous conciliez les
13 deux, cette baisse, cette fluctuation, puis
14 pourtant on a une hausse de la demande.

15 R. Ici, on parle de deux sujets. Le premier élément,
16 le tableau présente la variation de consommation
17 liée aux clients GNR. Donc, c'est une variation de
18 consommation globale, comme on a dit, qui n'est pas
19 liée au fait ou non qu'ils consomment du GNR. Donc,
20 pour l'ensemble de nos deux cent dix mille
21 (210 000) clients, il y a eu des variations autant
22 à la hausse qu'à la baisse. Ici, on a un
23 échantillon qui représente l'ensemble des clients
24 GNR. Encore là, c'est difficile de dire si les
25 variations correspondent exactement aux variations

1 de l'ensemble de la clientèle, parce que l'analyse
2 n'a pas été faite en ce sens-là.

3 Par rapport à votre autre question. Donc,
4 on a indiqué qu'il y a eu des demandes
5 additionnelles de clients GNR qui ont été faites en
6 temps de pandémie, donc des clients qui ont demandé
7 de se faire ajouter à la liste d'attente. Donc,
8 c'est ce qu'on entend par augmentation de la
9 demande.

10 Q. **[28]** O.K. Est-ce que la variation de consommation
11 de GNR était liée de quelque façon que ce soit aux
12 livraisons que vous avez réussi à avoir? Ce qu'on
13 retrouve au tableau à la page 16.

14 R. Non, il n'y a aucun impact de ces variations-là qui
15 sont dues à des...

16 Q. **[29]** À des livraisons... c'est ce que vous
17 invoquez. Maintenant, je suis à la pièce B-0513, à
18 la réponse, alors, ça, c'est 0513, c'est la demande
19 de renseignements 14 de la Régie. Je suis à la
20 page... la réponse 1.1, à la page 3. Je m'excuse,
21 j'ai de la misère à lire mes propres documents,
22 parce que je n'arrive pas à porter mes lunettes
23 entre l'écran et tout. Je ne suis pas... je ne vois
24 plus.

25 Alors, à la page 3, vous présentez des

1 descriptions des différentes solutions de revente.
2 Veuillez confirmer que la revente du GNR qui serait
3 en surplus, là, les inventaires, ne peut avoir lieu
4 que pour les quantités de GNR acquises au-delà des
5 quantités prévues au Règlement?

6 Que ce qui vous est nécessairement,
7 finalement, pour répondre au règlement, vous ne
8 pouvez pas le revendre, vous devez le garder ou le
9 socialiser ou... comme madame Dallaire m'expliquait
10 un peu plus tôt, là, le conserver pour répondre à
11 la demande du Règlement, plus tard.

12 Mme CAROLINE DALLAIRE :

13 R. Effectivement, je vous le confirme, excusez-moi.

14 Q. **[30]** O.K.

15 R. Je vous le confirme, on n'utilisera pas ces mesures
16 de mitigation-là, si la cible n'est pas atteinte.

17 Q. **[31]** Maintenant, pouvez-vous confirmer, vous
18 présentez, là, les options de revente, différentes
19 options de revente. Elles ont toutes des avantages
20 et des inconvénients, mais ma compréhension, c'est
21 qu'elles ont toutes plus d'inconvénients que
22 d'avantages et que vous n'en prévoyez pas la
23 revente comme étant une possibilité pratique?

24 R. En fait, je vous dirais que dans tous les cas, il y
25 a des avantages et des inconvénients, puis c'est,

1 je pense que ces mesures-là demeurent
2 intéressantes, mais c'est sûr que notre stratégie,
3 c'est vraiment de favoriser l'achat volontaire et
4 de pousser là-dessus pour ne pas avoir à se rendre
5 à ces solutions-là, justement.

6 Q. [32] Et en fait, parce que... à la page 4, là, où
7 vous indiquez d'ailleurs que :

8 La vente par Énergir du GNR sur des
9 marchés hors Québec, serait
10 incompatible avec les obligations qui
11 incombent à la majorité des projets
12 québécois ayant reçu une subvention.

13 Et à la page 5, là, réponse 1.3, vous revenez là-
14 dessus.

15 Donc, moi, je comprends de cet énoncé-là
16 que j'ajoute à vos autres conditions de revente,
17 là, que vous ne pourriez revendre finalement que
18 les quantités équivalentes aux achats que vous avez
19 faits aux États-Unis ou en Ontario? Vous ne
20 pourriez pas revendre ce que vous achetez du
21 Québec?

22 M. RAPHAËL DUQUETTE :

23 R. Donc, deux choses. Première chose, il y a des
24 projets au Québec qui n'ont pas cette condition-là,
25 de ne pas pouvoir vendre ailleurs qu'au Québec,

1 donc, ces projets-là, il serait possible de les
2 vendre à l'extérieur du Québec. Et deuxième chose,
3 il serait possible, pour des projets qui ont cette
4 condition-là, de revendre à des clients au Québec,
5 en achat direct, qui ont démontré la volonté
6 d'acheter des volumes de GNR.

7 Q. **[33]** OK. Mais moi, je parlais de revente, là, à
8 l'extérieur, parce que vous avez parlé de céder des
9 contrats, céder une partie de tant sur le contrat,
10 dans votre réponse, alors je visais vraiment les
11 reventes à l'extérieur du Québec, dans ma question.
12 Autrement, c'est écoulé au Québec, là, alors ce
13 n'est pas... Ça, c'est votre réponse, parce que...

14 R. Effectivement, là, si les... si les projets ont des
15 conditions qui les empêchent de vendre au Québec...
16 euh, de vendre à l'extérieur du Québec, on ne
17 pourra pas vendre à l'extérieur du Québec.

18 Q. **[34]** O.K. Maintenant, si toutes les conditions
19 étaient réunies pour que vous puissiez revendre aux
20 États-Unis, est-ce que vous... J'ai compris, là,
21 que la gestion du GNR se fait premier rentré,
22 premier sorti.

23 Mais est-ce que vous pourriez revendre en
24 désignant quelque chose qui n'est pas le premier
25 entré, mais en disant, par exemple : « Je te

1 revends à des conditions qui sont associées à un
2 contrat "X", donc qui ne touchent pas ces contrats
3 québécois, où la revente est interdite. »?

4 Est-ce que, finalement, vous pouvez, au
5 niveau de la revente, jouer avec le moment de
6 livraison où vous avez reçu, là, ce GNR-là, pour le
7 faire ressortir sans prendre ça en considération,
8 pour pouvoir revendre des quantités, ou si vous
9 êtes liés par date d'entrée, date de sortie?

10 Est-ce que vous comprenez ma question? Moi,
11 je me comprends, mais je me rends compte que je ne
12 suis peut-être pas...

13 M. VINCENT REGNAULT :

14 R. Donnez-nous un instant, Maître Sicard. Je pense que
15 oui.

16 Q. [35] O.K. Madame la Présidente, considérant les
17 temps de réflexion, je vais malheureusement, encore
18 une fois, dépasser mon quarante-cinq (45) minutes
19 annoncé. Si, à un moment donné, quelqu'un voulait
20 une pause, juste me le laisser savoir, je peux
21 m'interrompre à peu près n'importe quand.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Parfait. Je vais vous... On va attendre,
24 évidemment, la réponse, mais est-ce que ça serait
25 un bon moment pour prendre une pause, puisqu'il est

1 dix heures trente (10 h 30), après la réponse à
2 cette question-là?

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 J'aurai deux petites sous-questions, puis on
5 pourrait s'arrêter après, si vous voulez, puis ça
6 complétera sur ce sujet-là.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait, je vous remercie. Maître Thibodeau?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Je voulais dire que c'est parfait après les deux
11 sous-questions de maître Sicard.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Q. **[36]** Mais je veux une réponse à celle-là, par
14 exemple, pour pouvoir continuer avec les deux
15 autres.

16 M. VINCENT REGNAULT :

17 R. Bon, désolé, là, pour cette longue... ce long...
18 pas ce long, mais ce petit intermède, là, pour
19 discuter. En fait, on est... en discussion, on
20 réalise qu'on n'a peut-être pas tous même compris
21 la même question de votre côté. T'sais, quand...

22 Puis, peut-être la précision que vous
23 pourriez nous apporter, c'est : est-ce que vous...
24 lorsque vous posez votre question, vous visez des
25 volumes qui ont déjà été acquis par Énergir, qui

1 sont donc dans l'inventaire de GNR existant? Ou on
2 parle de contrats ou de molécules qui vont être
3 livrés dans le futur? Parce que c'est deux genres
4 de...

5 Q. **[37]** En fait...

6 R. ... c'est deux genres de réponse.

7 Q. **[38]** En fait, je parle des deux. Parce que moi, je
8 cherche un moyen d'avoir le moins de choses
9 possible à socialiser. Puis, vous vous rappelez
10 dans le graphique, tout à l'heure, là, on avait un
11 quinze (15) restant en inventaire...

12 R. Oui.

13 Q. **[39]** ... qui était au-delà du Règlement.

14 R. Oui.

15 Q. **[40]** Alors, ce quinze (15) là, s'il provient, par
16 exemple... Il est déjà là, là, il est acquis. S'il
17 provient de contrats québécois où on ne peut pas
18 revendre, bien, vous pourriez... Ma question est :
19 pourriez-vous, par exemple, revendre, avant même
20 d'en prendre livraison, quinze (15) qui arrivent,
21 là, dans les prochains deux ou trois mois, d'un
22 contrat américain, de retour aux États-Unis, et
23 garder le vieux quinze (15) québécois en stock ou
24 si vous êtes obligé de par les règles du marché de
25 revendre ce que vous avez déjà acquis et qui est en

1 inventaire. C'est à dire le plus vieux, la plus
2 vieille molécule, êtes-vous obligé de revendre
3 votre plus vieille molécule si vous faites une
4 vente ou si vous pouvez vendre n'importe quoi. Ça
5 peut arriver demain matin comme ce qui est arrivé
6 il y a deux jours, plutôt que ce qui est arrivé il
7 y a vingt-quatre (24) mois de façon à le matcher à
8 quelque chose qui peut être vendu.

9 R. Donc, quand on vise des contrats, Maître Sicard,
10 puis du GNR qui va nous être livré à ce moment-là,
11 il n'y a pas de... On peut choisir un contrat, puis
12 décider de céder ce contrat-là et cette molécule-là
13 qui doit nous être livrée. Ça il n'y pas de...

14 Q. **[41]** Mais pas tout le contrat. Une...

15 R. Je ne vois pas de problème.

16 Q. **[42]** ... certaine quantité.

17 R. Non, mais ça peut être une partie du contrat. Ça
18 peut être une partie de la quantité à revendre et
19 tout ça. Ça c'est faisable.

20 Q. **[43]** O.K. Donc, votre gestion au niveau de la
21 revente de vos surplus, appelons-les comme ça, est
22 très flexible? Au niveau de la date d'entrée des
23 molécules de GNR? Vous n'avez pas de restrictions à
24 ce niveau-là? Votre restriction c'est sur la
25 provenance seulement? Et ça, Madame la Présidente,

1 ce n'étaient pas mes sous-questions là. C'est de
2 clarifier la vieille question qui n'a pas été
3 comprise. Et je suis contente de voir qu'il y a des
4 gens qui rient.

5 R. Bon. Ce sont toutes des bonnes questions, puis je
6 veux peut-être juste avant de répondre à votre
7 question, Maître Sicard, je veux juste rappeler
8 quelque chose, parce que je pense qu'on poursuit
9 tous le même objectif. C'est-à-dire de faire en
10 sorte que le GNR soit vendu le plus possible à la
11 clientèle volontaire, puis que les impacts,
12 ultimement, soient les plus faibles possible. Ça
13 fait qu'on est tous au même endroit. Je pense qu'il
14 n'y a absolument aucun intérêt de la part d'Énergir
15 de faire en sorte de ne prendre ce genre de geste-
16 là.

17 Ceci dit, au niveau de... Pour revenir à
18 votre question. Donc, la façon dont tout est
19 organisé à l'heure actuelle c'est qu'une fois qu'on
20 a acquis une molécule qui nous a été livrée, elle
21 se retrouve donc dans l'inventaire et ce qu'on va
22 suivre évidemment c'est les molécules... L'âge un
23 peu des molécules et donc nécessairement la
24 provenance de chacune de ces molécules-là, mais ce
25 qu'on va faire, c'est que pour... C'est qu'on va

1 généralement vendre... Ce qu'on ferait là, c'est
2 parce qu'on s'entend que c'est quelque chose qui
3 est en... Qui n'a jamais été fait encore, c'est
4 qu'on vendrait la molécule sur la base de la
5 première entrée, première sortie. C'est de la même
6 façon qu'on vend le GNR.

7 Donc, c'est cette façon-là qu'on a imaginé
8 à l'heure actuelle pour... Si jamais on devait,
9 bien quand on livre la molécule à un client, du GNR
10 à un client ou qu'on a imaginé utiliser si jamais
11 on devait revendre de la molécule un moment donné
12 ou à un autre.

13 Cela étant dit, si un moment donné on
14 réalise qu'il peut y avoir des avantages à peut-
15 être déroger de cette règle-là pour vendre un
16 contrat différent ou des molécules de GNR
17 différentes, ça sera certainement quelque chose qui
18 sera envisagé encore une fois toujours avec la même
19 optique, c'est-à-dire de réduire au maximum tout
20 impact qu'il pourrait y avoir sur la clientèle
21 d'Énergir.

22 Q. **[44]** O.K. Je prends ça comme réponse pour tout de
23 suite, parce que vous aviez invoqué entre autres le
24 vingt-quatre (24) mois des attributants
25 environnementaux aux États-Unis où après vingt-

1 quatre (24) mois ce serait plus compliqué de
2 revendre, parce qu'ils n'ont plus les attributants
3 environnementaux et Maître Regnault, je pense que
4 c'est vous qui allez répondre à la prochain
5 question.

6 À la page 4 de ce même DDR, vous indiquez
7 également que la revente de GNR sur les marchés
8 secondaires américains demandent des accréditations
9 supplémentaires qui engendreraient des coûts de
10 conformité et une complexité juridique accrue.

11 J'aimerais savoir de quelles accréditations
12 d'abord il s'agit? Comment ils sont obtenus et est-
13 ce qu'il n'y aurait pas moyen dans un clause
14 supplémentaire à vos contrats d'acquisition de GNR
15 de faciliter, de mettre une clause qui faciliterait
16 l'obtention de ces accréditations et le processus
17 de possibilité de revendre aux États-Unis? Si vous
18 ne l'avez pas regardé, là, vous pouvez me dire que
19 vous ne l'avez pas regardé, mais si vous y avez
20 pensé, dites-moi pourquoi ça ne marche pas. Je veux
21 vraiment comprendre pourquoi. Ou voulez-vous
22 prendre la pause pour y réfléchir puis me revenir
23 au retour de la pause?

24 R. Donnez-nous juste un instant, je préfère y
25 répondre.

1 Q. **[45]** O.K.

2 R. Battre le fer pendant qu'il est chaud.

3 Q. **[46]** O.K.

4 M. RAPHAËL DUQUETTE :

5 R. Alors, pour répondre, dans nos contrats actuels, on
6 a déjà des clauses qui stipulent que, le cas
7 échéant, Énergir puisse faire des audits ou avoir
8 accès à des documents des producteurs qui nous
9 permettraient justement d'obtenir ces
10 accréditations supplémentaires là. Donc, c'est
11 possible de le faire. C'est seulement que ça
12 implique une complexité supplémentaire, mais c'est
13 pas un obstacle qui est insurmontable, mais c'est
14 une complexité supplémentaire.

15 Q. **[47]** O.K. Est-ce que, Monsieur Duquette, cette
16 accréditation-là doit-elle être... est-ce qu'il
17 doit y avoir une accréditation pour chaque
18 fournisseur de GNR? Donc, pour chacun des... pour
19 les producteurs ou pour le fournisseur, c'est-à-
20 dire vous seriez le fournisseur de GNR si vous
21 revendez, mais vous n'êtes pas le producteur.
22 L'accréditation, est-elle attachée au fournisseur
23 ou au producteur?

24 R. L'accréditation est attachée au producteur, donc
25 c'est par producteur.

1 Q. **[48]** Donc, est-ce que vous demandez cette
2 accréditation au cas où vous voudriez vendre à
3 chacun de vos producteurs?

4 R. On ne la demande pas l'accréditation, mais on a une
5 clause qui nous permet d'aller chercher les
6 informations nécessaires au besoin, si nous avons
7 à vendre sur les marchés secondaires.

8 Q. **[49]** Est-ce qu'il y a une raison particulière pour
9 laquelle vous ne l'obtenez pas tout de suite? Au
10 moment où vous contractez en disant : « bon, bien
11 regarde, là, ça, c'est pour moi. Mais si je suis
12 mal pris, je n'ai pas envie de prendre six mois ou
13 un an pour revendre. Je veux pouvoir revendre tout
14 de suite? »

15 R. C'est seulement que c'est des coûts supplémentaires
16 qui ne sont pas nécessaires à engager, donc on ne
17 les engage pas.

18 M. VINCENT REGNAULT :

19 R. Dans une perspective, Maître Sicard, où est-ce
20 qu'on n'envisage pas d'avoir besoin de revendre des
21 contrats sur le marché secondaire. Puis là je fais
22 juste une parenthèse là...

23 Q. **[50]** O.K.

24 R. ... parce que vous parlez, vous parlez du marché
25 secondaire américain, là. Mais vous avez

1 probablement vu qu'Enbridge a, en Ontario, un
2 nouveau, un nouveau programme de GNR. On peut
3 également en vendre en Colombie-Britannique. Donc,
4 il n'y a pas juste le marché américain qui est un
5 marché de débouché, donc.. Mais, sincèrement, c'est
6 une question de coût, comme le disait monsieur
7 Duquette, là.

8 Q. **[51]** O.K. Est-ce que vous avez besoin
9 d'accréditation pour vendre en Ontario ou en
10 Colombie-Britannique? Parce que, ça, vous n'en avez
11 pas parlé dans votre preuve.

12 M. RAPHAËL DUQUETTE :

13 R. À l'heure actuelle, non.

14 Q. **[52]** O.K. Et ma dernière question sur cette ligne-
15 là. Vous avez mentionné tout à l'heure qu'il y a
16 des projets au Québec qui n'ont pas la restriction
17 de revente à l'extérieur. Savez-vous lesquels?
18 Parce que dans votre preuve, vous mentionnez, dans
19 vos réponses, que la majorité des projets québécois
20 ont reçu une subvention, donc ont la restriction.
21 Alors, quels projets n'auraient... Pouvez-vous nous
22 fournir une liste des projets qui n'auraient pas de
23 restriction? Je ne vous la demande pas tout de
24 suite, là, vous pouvez me la fournir demain après-
25 midi. Il n'y a pas d'audience. On pourrait la

1 préparer demain après-midi si vous voulez.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Ce n'est pas pour faire un suspense, mais on vous
4 reviendrait après la pause avec ça.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 O.K. Merci. Alors, vous pouvez prendre la pause,
7 Madame la Présidente, si vous voulez. Je m'excuse
8 pour tout ce temps.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Il n'y a pas de... il n'y a pas de problème et
11 puis.. Mais avant d'aller à la pause...

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... j'ai maître Roy qui voudrait poser une
16 question.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui.

19 Me NICOLAS ROY :

20 Q. **[53]** Je veux juste faire un suivi. Je veux savoir
21 si j'ai bien compris. Quand c'est un producteur
22 québécois qui est soumis à une contrainte de vente
23 pour des consommateurs québécois, si je comprends
24 bien, vous l'achetez et vous dites que vous vous
25 sentez lié par cette même contrainte, c'est ce que

1 j'ai cru comprendre.

2 Est-ce que c'est une contrainte pour vous
3 qui émane d'un contrat ou c'est une contrainte que
4 j'appellerai morale de votre part?

5 M. VINCENT REGNAULT :

6 R. Oui. Bien, en réponse à votre question,
7 effectivement, à l'heure actuelle, il n'y a pas de
8 clause qui sont... qui lie Énergir, qui
9 l'empêcherait de le faire. Mais on se verrait, je
10 vous dirais, mal venu de finalement contourné cette
11 contrainte ou cette exigence que le gouvernement a
12 mis sur les épaules d'un producteur en échange
13 d'une aide financière.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, je pense que ça... ça va répondre à la
16 question. On va prendre la pause. Il est onze
17 heures moins quart, alors on va se revoir à onze
18 heures avec la fin du suspense par Énergir. Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 (11 h)

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bonjour. Maître Thibodeau. Bonjour, Maître Sicard.

25 Je voulais juste voir avec maître Thibodeau si

1 Énergir avait une réponse au suspense.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 La réponse est oui. La réponse s'en vient.

4 M. RAPHAËL DUQUETTE :

5 R. Désolé, je cherchais mon micro. Pour répondre à la
6 question d'avant la pause, à l'heure actuelle,
7 l'ensemble de nos... bien, en fait, tous les
8 contrats signés avec des producteurs québécois en
9 ce moment ont cette exigence-là de vente au Québec.
10 Il y aurait un seul contrat pour lequel on a acquis
11 des volumes dans le passé du Québec qui n'avait pas
12 cette contrainte-là, parce qu'il n'avait pas été
13 subventionné. On parle du projet de EBI. Oui, c'est
14 ça, du producteur EBI.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Q. **[54]** Juste pour compléter votre réponse. Est-ce que
17 vous prévoyez sur votre liste d'acquisitions
18 futures possibles ou probables, là, est-ce qu'il y
19 a d'autres fournisseurs québécois qui ne seraient
20 pas soumis à cette restriction-là?

21 R. Donc, dans notre liste de projets futurs pour les
22 approvisionnements futurs, il y aurait certains
23 sites d'enfouissement qui n'auraient pas cette
24 contrainte-là aussi.

25 Q. **[55]** Mais vous ne voulez pas dire lesquels parce

1 que c'est en discussion, c'est ça, ce serait
2 confidentiel?

3 R. Exactement.

4 Q. **[56]** Écoutez, je vérifierai avec mon analyste s'il
5 veut que vous déposiez ça confidentiellement ou
6 pas. Mais est-ce qu'il y en a plusieurs?

7 R. En termes de producteurs, il n'y en a pas
8 plusieurs. En termes de volumes, il y en aurait
9 plusieurs.

10 Q. **[57]** O.K.

11 Madame la Présidente, avec votre permission, je
12 reviendrai un peu plus tard pour savoir si on veut
13 ça confidentiellement pour le moment. Merci.

14 Alors je continue. Je vais vous lire... Et
15 ma question va probablement s'adresser à madame
16 Ratelle. Occasion pour vous de retirer votre
17 masque. Je vais vous lire, par contre, plusieurs
18 extraits, parce que la ou les questions que je vais
19 vous poser, j'aimerais que vous les situiez dans le
20 contexte des extraits de différentes réponses
21 fournies que vous avez données. Alors à B-0513,
22 c'est la réponse à la demande de renseignements 14,
23 si je ne me trompe pas, de la Régie. À la page 13
24 la Régie vous demandait :

25 Veuillez indiquer si et quand Énergir

1 obligation de livrer, elle aura
2 désormais l'obligation, comme l'ACEFQ
3 le mentionne, d'être proactive, afin
4 d'intéresser des clients à l'achat de
5 GNR et à identifier des clients en
6 achat direct qui achètent du GNR.
7 Ce côté proactif pourrait également se
8 retrouver dans son plan
9 d'immobilisation en prévoyant des
10 raccordements de sites de production
11 de GNR québécois, à son réseau de
12 distribution.

13 Et vous ajoutez, en page 13 de la pièce
14 B-0547, que vous allez :

15 Mettre en oeuvre un plan de
16 commercialisation adapté aux besoins
17 des clients, afin de maximiser la
18 demande volontaire et d'éviter, autant
19 que possible de se retrouver avec des
20 unités invendues de GNR.

21 Et à la page 59, c'est plus loin, ça, vous
22 nous dites :

23 Les résultats du sondage
24 démontrent....

25 On parle du sondage de SOM évidemment...

1 ... que les clients ont une
2 connaissance encore limitée du produit
3 et de ses qualités environnementales.
4 Fidèle à ses orientations, Énergir a
5 déployé des efforts afin d'améliorer
6 la notoriété du GNR de façon à
7 bonifier l'intérêt de la clientèle.

8 Alors, je note : a : déployer des efforts,
9 donc, ça serait déjà fait.

10 ... afin d'améliorer la notoriété du
11 GNR de façon à bonifier l'intérêt de
12 la clientèle. À cette fin Énergir a
13 créé une campagne de notoriété grand
14 public via les médias traditionnels et
15 numériques, de laquelle émaneront des
16 impacts positifs sur les résultats
17 démontrés dans les modèles d'analyse
18 des couleurs du sondage auprès de la
19 clientèle.

20 Première question. Cette campagne de
21 notoriété est-elle en place? Si oui, où? Si non,
22 quand et où sera-t-elle diffusée? Alors, ça, ça
23 répondrait à si et quand de la première question de
24 la Régie qui était à la page 13 de 513.

25

1 Mme ANICK RATELLE :

2 Si vous me permettez, ça serait important de
3 distinguer qu'est-ce qui est une campagne de
4 notoriété versus une campagne de commercialisation.

5 Q. **[58]** O.K.

6 R. La campagne de notoriété, effectivement, celle-ci,
7 elle est débutée. La campagne de notoriété
8 qu'Énergir fait actuellement, on la retrouve, entre
9 autres dans la section « À propos d'Énergir, nos
10 énergies » et pas dans la section de la clientèle.

11 Q. **[59]** O.K.

12 R. L'objectif e cette campagne est de faire connaître
13 cette énergie renouvelable là. Lever la filière,
14 démontrer à des producteurs potentiels qu'il est
15 possible de produire de l'énergie renouvelable.

16 Donc, vous allez retrouver des cas
17 municipaux, des cas de production à partir de
18 matières agricoles. Vous allez retrouver ça sur
19 cette page-là de GNR, vraiment pour susciter
20 l'intérêt de producteurs éventuels au Québec, pour
21 leur démontrer que c'est possible de le faire.

22 Q. **[60]** Je vais vous arrêter, là, je m'excuse, mais
23 juste pour bien suivre vos réponses, là. Là, vous
24 parlez d'une campagne qui se fait auprès de
25 producteurs, donc, de fournisseurs de GNR. Moi, la

1 campagne, quand je lis, là, les... la notoriété,
2 c'est en réponse à les résultats du sondage
3 démontrent que les clients ont une connaissance
4 encore limitée.

5 Alors, vous voulez améliorer la notoriété
6 du GNR de façon à bonifier l'intérêt de la
7 clientèle. Moi, je ne vous parle pas des
8 fournisseurs, je vous parle de la clientèle et de
9 ce que vous faites pour la clientèle.

10 R. Ensuite, même... bien c'est ça, j'arrive à la
11 notion de citoyen qui a... un citoyen, on va
12 démystifier le produit. Ça fait que ça, c'est
13 vraiment l'ensemble de la population au Québec. Ça
14 fait qu'on retrouve... là, on commence à expliquer
15 la produit. Ça fait que ça, c'est vraiment la
16 notoriété, puis on va pouvoir, à travers ça, aller
17 augmenter le niveau de connaissance des citoyens.
18 Si on arrive plus du côté client...

19 Q. **[61]** Alors, est-ce que vous le faites à l'heure
20 actuelle, ça, la campagne de notoriété, pour le
21 client, pour qu'il... pour susciter l'intérêt de la
22 clientèle et qu'ils comprennent mieux quel est le
23 produit que vous offrez, est-elle en place? A-t-
24 elle débuté? Où, quand, comment?

25 R. Actuellement, elle a débuté - point de vue client -

1 elle a débuté auprès de clients ciblés, comme
2 démontré au début de la journée. Là, c'est vraiment
3 de l'approche au cas par cas des clients. On va
4 aller leur expliquer, vraiment, en tant que
5 consommateur de gaz naturel, quel est... c'est
6 quoi, le gaz naturel renouvelable, c'est quoi les
7 avantages. Ça, c'est vraiment la force de vente qui
8 va rencontrer le client.

9 Fait que ça, elle est comme... ce n'est pas
10 de la notoriété pure, là, on est plus dans un
11 aspect commercial, d'amener à faire augmenter en
12 connaissances nos clients. Mais ça, on ne l'a pas
13 fait de façon massive, encore. On est encore à
14 moduler nos efforts.

15 Q. **[62]** O.K. Quand prévoyez-vous le faire? Parce que
16 vous nous dites, là, que vous avez créé une
17 « campagne de notoriété grand public ». Je
18 comprends de votre énoncé via des médias
19 traditionnels et numériques, que cette campagne-là,
20 elle est créée, elle existe. Mais vous me dites
21 qu'elle n'est pas encore diffusée?

22 R. Au niveau du grand public, je confirme que la
23 campagne est débutée.

24 Q. **[63]** O.K. Alors, comment... Je vais être honnête
25 avec vous, là, moi, je ne l'ai pas vue. Moi, je

1 n'en ai pas entendu parler. De quelle façon est-ce
2 que c'est diffusé? Où est-ce que j'aurais pu voir
3 ou connaître ça?

4 R. Entre autres, elle est diffusée à travers certains
5 partenariats qu'on a pu avoir avec des émissions de
6 télévision, de type « Génial! » à Télé-Québec. On a
7 fait des partenariats en contenu, qu'on a avec
8 certains influenceurs, pour démontrer que les
9 déchets peuvent produire de l'énergie. On l'a aussi
10 retrouvée à l'intérieur de vidéos sur les médias
11 sociaux.

12 Q. [64] Allez-vous vérifier, à un moment donné,
13 l'efficacité de cette campagne-là, puis à savoir
14 si, de fait, elle a rejoint des gens?

15 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

16 R. Donc... Bonjour. Donc, oui, en effet, on a fait
17 des... ce qu'on appelle des « sondages post-test
18 publicitaire ». Donc, on a été capable de voir à
19 quel point, t'sais, la publicité ou l'information a
20 été vue, et reconnue, et le message compris, là.
21 Donc, ce que je peux vous dire, c'est...
22 évidemment, que c'était des résultats quand même
23 très positifs. Donc, à ce niveau-là, c'est une...
24 des messages qui ont été vus, et entendus, et
25 compris, là.

1 Q. **[65]** Par l'ensemble du public?

2 R. Évidemment, ce que les sondages cherchent à savoir,
3 c'est dans quelle proportion, évidemment, le
4 message a été, premièrement, vu et/ou entendu.
5 Puis, après ça, si la compréhension du message...
6 donc, quelle était la compréhension du message du
7 citoyen, là.

8 Q. **[66]** Avez-vous un rapport sur ça, pour... qui
9 pourrait nous dire, là, quelle proportion l'a vu et
10 entendu, puis quelle compréhension le citoyen a eue
11 de ça?

12 R. Pour l'instant, ce que je peux vous dire, là...
13 Donc, mon témoignage est à l'effet que c'est des
14 résultats très positifs, là. Maintenant,
15 évidemment, il y a des documents internes, là,
16 qui... t'sais, pour lesquels il y a des résultats
17 qu'on contient, que ce n'est pas nécessairement
18 sous format de dépôt, là. Donc, je pense que pour
19 l'instant, t'sais... je pense que vous pouvez
20 prendre mon témoignage, qu'en effet, c'est des
21 résultats positifs, qui sont en ligne avec nos
22 attentes.

23 Q. **[67]** O.K. Pour l'instant je dois prendre votre
24 parole. Vous n'avez aucun document à m'offrir ou si
25 je vous demandais de déposer le résultat de ces

1 tests-là, vous n'avez rien que vous puissiez
2 déposer?

3 R. Ça demanderait du travail supplémentaire pour
4 fournir un document donc prêt à un dépôt.

5 Q. **[68]** Combien de travail?

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Écoutez, j'aimerais peut-être que vous expliquiez
8 quelle serait la pertinence dans le cadre d'avoir
9 ce résultat de sondage interne là?

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Bien, la Régie vous a dit dans 2020-0057, puis vous
12 l'avez vous-même noté, puis c'est le but que vous
13 recherchez, puis on est d'accord avec ça. C'est
14 d'élargir la clientèle volontaire pour répondre aux
15 cibles du gouvernement. Et partie des sujets de la
16 présente audience c'est ce que vous faites pour
17 aller chercher et rejoindre cette cliente
18 volontaire là. Nous on veut s'assurer un, que vous
19 allez la rejoindre et deux, que le message envoyé
20 est le bon message.

21 Alors, ça fait partie de vos actions. En ce
22 sens-là, les résultats, surtout s'ils sont
23 positifs, mais même s'ils étaient négatifs,
24 devraient se retrouver au présent dossier pour
25 éclairer la Régie sur nos risques de socialisation

1 ou de revente.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Oui. Le seul élément que... Je vais laisser après
4 le témoin continuer là-dessus, mais le seul élément
5 que je veux rajouter aussi c'est, puis je posais la
6 question par rapport à la pertinence, parce que ce
7 matin les témoignages qui ont été faits sont à
8 l'effet que pour l'instant ça a été modulé ces
9 efforts de commercialisation là, en raison des
10 quantités d'unités de GNR.

11 Donc, la raison pour laquelle je pose la
12 question de pertinence c'est qu'à ce stade-ci est-
13 ce que c'est pertinent d'aller chercher un résultat
14 de sondage interne pour mesurer cet effort de
15 distribution là d'informations de
16 commercialisation.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Maître Thibodeau, avec respect, puis là je vais
19 m'adresser à la Régie, j'ai compris ce que vous
20 avez dit ce matin, mais les réponses qu'on vient de
21 me donner ne sont pas tout à fait balancées,
22 disons-le comme ça, et ne sont pas tout à fait la
23 même chose que ce qui a été dit ce matin.

24 Là, ce qu'on me dit, c'est ça a été fait.
25 Il y a eu des publicités. Il y a eu des choses avec

1 certaines émissions. On a même des résultats sur la
2 perception que les gens ont eue du GNR.

3 Je comprends qu'à ce stade-ci, puis si j'ai
4 mal compris cette partie-là, vous allez me
5 corriger, à ce stade-ci c'est plus de l'information
6 sur qu'est-ce qu'est le GNR pour susciter l'intérêt
7 que l'offre de GNR qui est faite auprès du grand
8 public et c'est correct.

9 Alors, mes questions c'est la réaction par
10 rapport à l'information qui a été diffusée et je
11 pense que c'est tout à fait en lien avec ce que
12 vous aviez à faire dans la présente étape et je
13 vais laisser, Madame la Présidente, et le banc
14 décider.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître Sicard, la formation juge que ce n'est pas
17 nécessaire à ce moment-ci sachant qu'Énergir pense
18 réserver un cinquante mille mètres cubes
19 (50 000 m³) pour la clientèle résidentielle. Ça
20 vous donne déjà une indication que la demande pour
21 la clientèle résidentielle disons qu'elle n'est pas
22 à son maximum ou à son zénith ou du moins on le
23 souhaite et que, à ce temps-ci au dossier savoir à
24 quel point les clients ont répondu à des
25 partenariats qui ont été faits avec Télé-Québec ou

1 certains influenceurs, je pense que on peut tirer
2 nos conclusions des moyens qui ont été pris et puis
3 je pense que vous pourrez faire valoir en
4 plaidoirie, si vous voulez, que vous pensez que les
5 moyens n'ont pas été suffisants. Mais connaître les
6 résultats du sondage qui pourraient demander
7 beaucoup de travail à cette étape-ci du dossier, on
8 pense que c'est peut-être pas nécessaire.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 O.K.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors, voilà!

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 O.K. Alors, je continue.

15 Q. **[69]** Alors, finalement, et je vous amène à la page
16 68 de la pièce B-0547 où vous ajoutez :

17 Outre les actions de promotion [...]

18 et de

19 [...] notoriété du GNR déjà
20 entreprises par Énergir, certaines
21 stratégies conçues et déployées visent
22 à mieux faire connaître le GNR à sa
23 clientèle, pour les inciter à
24 augmenter les volumes d'achats. [...]

25 À cet effet, dans sa demande de renseignements, à

1 7.10, l'ACEFQ vous demandait, c'est la pièce B-0540
2 à la page 25 :

3 Veuillez déposer la documentation
4 utilisée par Énergir à des fins de
5 promotion du GNR (mentionnée [...])

6 Votre réponse a été :

7 Les outils internes sont utilisés dans
8 le cadre de la stratégie commerciale
9 déployée par Énergir, et sont appelés
10 à évoluer. La circulation de la
11 documentation en support de cette
12 stratégie n'est donc pas pertinente à
13 l'examen du dossier.

14 Moi, je vous dirais : considérant que vous avez
15 vous-même invoqué cette stratégie que vous nous
16 dites qu'elle est déployée puis qu'il y a même des
17 stratégies d'accès au grand public qui sont
18 déployées et autres... et autres moyens envisagés
19 pour promouvoir leur GNR auprès de votre clientèle
20 ans votre preuve à cette étape du dossier. Pouvez-
21 vous déposer votre documentation, s'il vous plaît?
22 Et ce que je cherche à avoir, c'est pas toute votre
23 documentation, c'est ce qui constitue la
24 description de la nature du produit que vous allez
25 offrir aux clients.

1 J'aimerais savoir ou avoir ce qu'il y a
2 dans vos documents, là. Comment vous décrivez le
3 GNR à vos clients potentiels. J'aimerais savoir
4 c'est quoi cette description-là de ce que vous
5 allez vendre aux clients. Est-ce que, ça, c'est
6 possible?

7 Mme ANICK RATELLE :

8 R. Actuellement, comme démontré ce matin, on est très
9 à l'approche client par client. On n'a pas
10 d'approche massive que ce soit des dépliants,
11 section de site internet. Si vous allez dans la
12 partie client de notre site internet, vous ne
13 verrez pas nécessairement d'informations sur le -
14 ah! Je vais enlever mon masque - d'informations sur
15 le GNR parce qu'on n'est pas dans une approche de
16 masse.

17 Donc, c'est... ce qu'on a déployé comme
18 outil jusqu'à présent, c'est beaucoup de la
19 formation de notre force de vente, des gens qui
20 accompagnent nos clients. Des questions-réponses
21 pour ces employés-là. Ça, c'est des informations,
22 des documents internes qui ont été travaillés. Et
23 après ça, quand les représentants rencontrent les
24 clients, ils ont à leur disposition des outils pour
25 faire des simulation de factures, des profils de

1 consommation. Puis ce qu'on présente comme
2 avantages du GNR, bien évidemment, tout ce qui est
3 énergie renouvelable, flexibilité dans l'achat.

4 Q. [70] O.K. Mais vous n'avez pas une description,
5 c'est ce que je comprends de votre réponse, prête,
6 là, si quelqu'un vous appelle puis vous demande :
7 « Bien, c'est quoi ça du GNR? » Vous n'avez pas,
8 là, une description facilement disponible qui dit :
9 « Bien, du gaz naturel renouvelable, c'est du gaz
10 qui provient de telle telle source, de tel tel
11 endroit. C'est tel type de produit. Ça remplace
12 très bien du gaz régulier, mais ça a moins
13 d'effets. » Tout ce qu'on a pu discuter, là,
14 dans...

15 R. Oui.

16 Q. [71] ... le présent dossier qui fait que, nous, on
17 a une connaissance un peu plus de ça. Mais un
18 résumé abordable et compréhensible pour la moyenne
19 des gens de ce que serait ce produit de
20 consommation qui est le GNR, vous n'avez pas ça? Et
21 Madame la Présidente, et aussi pour les gens
22 d'Énergir, là, je m'excuse. Je ne pensais vraiment
23 pas que ces questions allaient susciter autant de
24 difficultés. Je m'excuse.

25 R. Actuellement, un client qui téléphone pour poser

1 des questions sur le GNR ce qu'on a donné à nos
2 employés, c'est des questions-réponses, qu'on n'a
3 pas un courriel qu'on peut transférer spontanément
4 à la clientèle.

5 Q. **[72]** O.K. Et ces questions-réponses, c'est-tu un
6 petit pamphlet que vous donnez à vos employés puis
7 ils doivent répondre? C'est-tu quelque chose... Ou
8 c'est général sur une formation, puis ce n'est pas
9 écrit nulle part?

10 R. C'est un document Word. C'est vraiment un document
11 interne.

12 Q. **[73]** O.K. Merci. Je passe à un autre sujet. CFR. Je
13 vous demande d'abord de me confirmer une
14 compréhension que j'ai en lisant votre preuve qui
15 est que les sommes au CFR temporaire, Écart de prix
16 GNR, seront au terme de cette phase versées au
17 nouveau CFR, Écart de prix GNR, et il n'y aura plus
18 de CFR temporaire?

19 Mme CAROLINE PROVENCHER :

20 R. Effectivement, c'est le cas, on va le transférer.

21 Q. **[74]** Maintenant, on s'en va alors à la pièce 483.
22 Et ce qui va être transféré évidemment, c'est
23 capital et intérêt de ce qu'il y a dans le compte
24 d'écart temporaire?

25 R. Absolument.

1 Q. [75] Bon B-0483 page 4, vous faites référence à
2 B-0513 page 30. Alors la question touche la
3 référence (i) où il est dit :

4 Le CFR temporaire reconnu par la Régie
5 pour cumuler l'écart prix du GNR en
6 lien avec le tarif provisoire porte
7 selon la décision de la Régie intérêt
8 au coût du capital prospectif (le
9 CCP)...

10 Vous demandez de modifier l'intérêt applicable à ce
11 CFR. Donc, je parle vraiment pour le moment juste
12 du CFR temporaire.

13 ... afin qu'il soit plutôt celui du
14 coût moyen pondéré en capital (CMPC).

15 Vous indiquez également en réponse à la question
16 9.1 de la Régie, pages 32 et 33 que :

17 Tel que mentionné, sous réserve de
18 l'approbation par la Régie, le solde
19 du CFR temporaire sera recalculé en
20 appliquant rétroactivement...

21 et j'insiste sur le mot « rétroactivement »,

22 ... le CMPC plutôt que le coût du
23 capital prospectif (CCP). Le nouveau
24 solde du CFR ainsi obtenu sera intégré
25 dans le tarif de GNR, [...].

1 L'ACEFQ comprend donc que vous demandez à la Régie
2 d'approuver rétroactivement une modification de
3 l'intérêt du CPP (sic) pour qu'il soit... l'intérêt
4 de CPP (sic) à du CMPC sur ce CFR temporaire. Est-
5 ce que j'ai bien compris?

6 R. Oui. Exactement.

7 Q. [76] Sur quelle base la formule déterminée par la
8 Régie pour le calcul de l'intérêt couru depuis la
9 mise en place du compte par sa décision passée
10 pourrait-elle être modifiée rétroactivement et non
11 seulement prospectivement s'il y avait une décision
12 en ce sens?

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui. Bonjour. Donc je vais intervenir là-dessus.
15 Ça, ça va être plaidé évidemment dans le cadre de
16 l'argumentation sur l'Étape C. Je rappelle
17 notamment la décision qui a été rendue, Maître
18 Sicard, en révision et les conclusions qui ont été
19 rendues à cet égard-là. Mais ça va être un aspect
20 qui va être discuté en argumentation et non par un
21 témoin.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 O.K. Alors, mais, Maître Thibodeau, si je comprends
24 bien donc, vous vous appuyez sur la décision rendue
25 en révision et vous allez le plaider?

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Notamment, oui.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 O.K.

5 Q. **[77]** Alors, pouvez-vous aussi confirmer que le
6 solde du compte existant CFR temporaire, Écart
7 coûts GNR, sera récupéré par Énergir soit auprès
8 des clients GNR existants, soit sera socialisé en
9 respect de l'atteinte du un pour cent (1 %) prévu
10 au Règlement et que donc il n'y a pas de risque de
11 perte pour Énergir sur ce compte?

12 Mme CAROLINE PROVENCHER :

13 R. Le compte de frais reportés va être récupéré à même
14 le futur tarif de GNR tel que proposé par Énergir.

15 Q. **[78]** O.K. Et donc, il n'y aura pas de
16 socialisation.

17 R. Pardon?

18 Q. **[79]** Excusez-moi, il n'y aura pas de socialisation.
19 Il va être récupéré via le tarif de GNR.

20 Q. **[80]** Via le tarif de GNR, donc, il n'y a pas de
21 risques pour vous.

22 R. Non.

23 Q. **[81]** O.K. Maintenant, on change de sujet pour tout
24 de suite. À la pièce B-0540 en réponse à la demande
25 de renseignements de l'ACEF, c'était la question...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Sicard.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Oui?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je m'excuse, mais en avez-vous encore pour
7 longtemps? Parce que, là, on est quand même une
8 heure en retard sur... je comprends que ce n'est
9 pas, il y a des réponses qui sont plus longues...

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je sais, mais on est quand même une heure plus
14 tard. Vous estimez en avoir pour encore combien de
15 temps?

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Aie, aie, aie, c'est difficile d'estimer...
18 écoutez, là, il y a bien des questions...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je comprends, je comprends...

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 C'est... ça me rend la vie, je peux vous dire que
23 j'en ai plus de la moitié de faites, que j'ai des
24 longues citations aussi.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Ça fait qu'on va se rendre à l'heure du dîner, à
3 tout le moins?

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Oui, oui. J'ai l'impression que je vais me rendre à
6 l'heure du dîner, oui.

7 O.K. Alors, attendez, là, celle-ci, je vais
8 la sauter, celle-ci puis y revenir si j'ai le
9 temps, autrement, je l'argumenterai.

10 Q. **[82]** O.K. Je vous amène à la pièce... aux questions
11 de la Régie 8.1 et .1.4 et 8.1.5, à la demande de
12 renseignements numéro 0560. Alors, à la question
13 8.1.4, la Régie vous demandait, sous le scénario de
14 la question 1.3, la Régie comprend que :

15 En fonction du mode de gestion premier
16 entré premier sorti, les molécules de
17 GNR en inventaire les plus âgées que
18 l'on retrouverait à la fin de l'hiver
19 seraient donc âgés d'environ dix-huit
20 (18) mois.

21 Veuillez commenter cette
22 compréhension.

23 Et tant pour la réponse 8.4, 8.1.4 que pour la
24 réponse 8.1.5, vous répondez que vous ne pouvez
25 commenter la compréhension de la Régie en fonction

1 du scénario de la question 8.1.3.

2 Énergir ne peut établir l'âge de
3 l'inventaire, parce que la Régie n'a
4 pas précisé, dans son scénario, à quel
5 moment les molécules de GNR en
6 inventaire au début de l'hiver ont été
7 achetées.

8 Mais la Régie, si on va à la question 8.1.3, vous
9 disait qu'il y avait... que l'inventaire avait
10 vingt-quatre (24) mois au début de l'hiver, douze
11 (12) mois de... en prenant l'hypothèse d'un profit
12 hivernal de la consommation de réception uniforme
13 du GNR et d'une durée de période hivernale de six
14 mois, la Régie comprend que dans le cas où un
15 inventaire de vingt-quatre (24) mois était accumulé
16 au début d'une saison hivernale, alors le... au
17 début de la saison hivernale, il y avait vingt-
18 quatre (24) mois.

19 Je vais essayer de vous donner des chiffres
20 pour que vous puissiez répondre aux questions 8.1.4
21 puis 8.1.5.

22 Parce que si un client chauffage vous
23 achète du GNR, pour cinquante pour cent (50 %),
24 O.K., qu'il a cinquante pour cent (50 %) de son
25 volume annuel en chauffage. Il veut acheter vingt-

1 cinq pour cent (25 %) de sa consommation totale en
2 GNR.

3 Si, avant d'avoir... sa consommation, GNR
4 ou pas GNR, elle va rester la même, mais il y a
5 juste une portion qui va devenir du GNR. S'il
6 consommait du gaz conventionnel à raison de douze
7 mille mètres cubes (12 000 m³) par mois, pendant
8 les six mois d'hiver et quatre mille mètres cubes
9 (4 000 m³) par mois, pendant les six mois d'été, ça
10 lui donne une consommation totale de quatre-vingt-
11 seize millions de mètres cubes (96 Mm³), son ratio
12 de volume hiver-été est de trois pour un.

13 Une fois que ce client-là, vous lui vendez
14 et vous lui livrez vingt-cinq pour cent (25 %) de
15 ses volumes totaux en GNR, livrés uniformément, sa
16 consommation mensuelle devient pour les six mois
17 d'hiver dix mille mètres cubes (10 000 m³)
18 conventionnels et deux mille (2000) GNR. Puis, pour
19 les six mois d'été, deux mille mètres cubes
20 (2000 m³) conventionnels et deux mille mètres cubes
21 (2000 m³) GNR.

22 Parce que je comprends que vous, vous
23 considérez qu'il y a une livraison stable de GNR,
24 même si c'est vingt-cinq pour cent (25 %) de sa
25 consommation. Est-ce que j'ai bien compris? Mais

1 que vous facturez vingt-cinq pour cent (25 %) de la
2 consommation. Mais vous le livrez, selon vos
3 inventaires, de façon stable.

4 Mme CAROLINE DALLAIRE :

5 R. Mais, en fait, Maître Sicard, on ne livre pas de
6 façon stable, là. On livre selon un pourcentage de
7 la consommation...

8 Q. **[83]** O.K.

9 R. ... donc qui va fluctuer selon le profil de
10 consommation du client.

11 Q. **[84]** Alors...

12 R. Et peut-être juste préciser, par rapport à la...
13 réponse à la question de la Régie, quand nous
14 disions que nous ne pouvions pas déterminer l'âge
15 de l'inventaire. C'est que dans le scénario de la
16 Régie, ce qu'on comprenait - peut-être qu'on a mal
17 compris - mais ce qu'on comprenait, c'est que la
18 Régie posait l'hypothèse qu'un inventaire de
19 vingt-quatre (24) mois en quantité était cumulé. Et
20 non en marge.

21 Et c'est là où... Cet inventaire-là, quand
22 il a été acheté, on ne le savait pas. Donc, il
23 pouvait être en inventaire depuis six mois, depuis
24 un mois, depuis... Il pouvait avoir été acheté la
25 semaine passée ou l'année d'avant. Alors, ça, on ne

1 le savait pas. Donc, c'est pour ça qu'on a dit :
2 « On ne peut pas se prononcer sur l'âge de
3 l'inventaire. »

4 Q. **[85]** Bon. Si... Prenant pour acquis - je vais
5 laisser tomber mon exemple - que l'inventaire, son
6 âge, c'était vingt-quatre (24) mois. Pouvez-vous
7 répondre à 8.1.4? Puis à 8.1.5?

8 R. Dans votre supposition, si l'inventaire avait déjà
9 vingt-quatre (24) mois d'âge, c'est sûr que passé
10 l'hiver, il serait à plus que vingt-quatre (24)
11 mois d'âge, à ce moment-là.

12 Q. **[86]** Oui, mais la question était... Oui, mais il va
13 être consommé, là... Il a peut-être vingt-quatre
14 (24) mois au début de l'hiver, mais il est
15 consommé. Vous avez gardé en inventaire des
16 quantités de GNR, parce que justement, l'hiver,
17 votre consommation est plus forte. Vous m'avez...
18 vous venez de me répondre, là.

19 Le client qui veut vingt-cinq pour cent
20 (25 %) de son volume, l'hiver, vous ne livrez pas
21 uniformément. Vous livrez vingt-cinq pour cent
22 (25 %) du... Dans mon exemple, c'était douze mille
23 millions de mètres cubes (12 000 Mm³), bien, vous
24 livrez vingt-cinq pour cent (25 %) de ça. Donc,
25 vous devez avoir une réserve en début d'hiver.

1 Puis là, ce que je comprends de la question
2 de la Régie, c'est au début de l'hiver,
3 l'inventaire avait vingt-quatre (24) mois. Alors,
4 vous devez soit le socialiser, soit le revendre ou
5 le garder pour l'utiliser. Puis là, on l'utilise,
6 les gens consomment pendant l'hiver, puis ils
7 consomment plus que pendant l'été.

8 Alors, prenons pour acquis que ce
9 vingt-quatre (24) mois-là... Mais, entre-temps, il
10 y a d'autres livraisons qui arrivent, là. Alors...
11 Donc, considérant ça, la Régie vous pose la
12 question :

13 Sous le scénario de la question 8.1.3,
14 la Régie comprend qu'en fonction du
15 mode de gestion « premier entré,
16 premier sorti »...

17 Donc, ce qui avait vingt-quatre (24) mois
18 d'inventaire au début de l'hiver est, en principe,
19 tout sorti, il a été consommé. Ça fait que c'est ce
20 qui est rentré pendant cet hiver-là qui, à ce
21 moment-là, constitue votre inventaire et s'avance?

22 Donc, la nouvelle réserve... La Régie vous
23 demande si la nouvelle réserve aurait environ dix-
24 huit (18) mois, parce que ce qui avait vingt-quatre
25 (24) mois aurait été consommé. Puis, elle vous

1 demande de commenter : « Est-ce que ça a du bon
2 sens, ça? »

3 R. Bon, j'avoue que je m'y perds un peu. Je m'y perds
4 un peu, alors je vais... je vais quand même tenter
5 de vous réexpliquer.

6 Dans l'exemple 8.1.3, la Régie nous dit
7 qu'il y a vingt-quatre (24) mois... vingt-quatre
8 (24) mois d'inventaire accumulé. Donc, on en a pour
9 couvrir la demande des vingt-quatre (24) prochains
10 mois.

11 Et elle nous dit : douze (12) sont
12 consommés dans l'été... euh, dans l'hiver. Excusez,
13 je vais essayer de ne pas complexifier plus la
14 chose, là, mais douze (12) sont consommés dans
15 l'hiver et six de plus sont accumulés. Donc, il me
16 reste un... Des molécules que j'avais au départ, il
17 m'en reste à la fin de l'hiver et en plus, j'en ai
18 accumulées d'autres.

19 Donc, ce que l'on répondait à 8.1.3, c'est
20 qu'on confirmait ce que la Régie nous disait. Donc,
21 oui, à ce moment-là à la fin de l'hiver je vais
22 avoir pour dix-huit (18) mois en inventaire mais
23 maintenant ça c'est une quantité et ce que...

24 Là, vous me dites quel âge aura cet
25 inventaire-là? Et je vous dis je ne peux pas vous

1 répondre, parce que les unités que j'avais avant
2 l'hiver je ne sais quand elles ont été achetées.

3 Si vous me dites elles ont toutes été
4 achetées cette journée-là disons là, tout de suite
5 au début de l'hiver, en une journée précise, bien
6 il...

7 Q. **[87]** Madame Dallaire, je vous arrête là. Vous
8 connaissez vos contrats, puis vos contrats là,
9 c'est tous les jours la même livraison. Ils ne sont
10 pas livrés d'un seul coup à un moment donné là.
11 C'est une cumulation...

12 R. Exactement.

13 Q. **[88]** ... de tous les jours.

14 R. Exactement.

15 Q. **[89]** Quand vous livrez vous livrez tous les jours.
16 Vous êtes d'accord avec moi?

17 R. Oui. Tout à fait. Tout à fait.

18 Q. **[90]** Bon. Alors, pour accumuler vingt-quatre (24)
19 mois de réserves, c'est que j'en ai reçu pendant
20 vingt-quatre (24) mois, puis là ça se perpétue
21 avec... À moins que les quantités de fourniture, ce
22 que vous achetez augmente, là les quantités vont
23 augmenter, mais si on parle du même niveau, ça se
24 continue dans le temps de la même façon. Alors...

25 R. Quelle est votre question, Maître Sicard?

1 Q. [91] Bien, ma question c'est, écoutez, j'essaie...
2 La Régie vous demande quand on arrive à la fin de
3 l'hiver, pas au début de l'hiver, à la fin.

4 Au début de l'hiver, je comprends que s'il
5 y a une réserve de vingt-quatre (24) mois, elle
6 peut avoir vingt-quatre (24) mois, mais c'est donc
7 si elle a vingt-quatre (24) mois au début de
8 l'hiver, à la fin de l'hiver comme il y a eu
9 consommation importante, la réserve... On n'a plus
10 vingt-quatre (24) mois de réserve. On a dix-huit
11 (18) mois, puis elle aurait à peu près dix-huit
12 (18) mois, puisque c'est consommé. Non?

13 R. Non. Non. Je vais essayer qu'on se comprenne bien,
14 puis ce n'est pas que je ne veux pas répondre du
15 tout à votre question. C'est vraiment que je ne
16 comprends pas ici.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Si je peux aider, parce que c'est quand même les
19 questions de la Régie.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Mais la référence à cette question, à cette série
24 de questions-là 8 montrait en préambule et en
25 référence l'inventaire de GNR en date du huit (8)

1 février deux mille vingt et un (2021) et cet
2 inventaire-là démontrait que les molécules de GNR
3 les plus âgées avaient été achetées le huit (8)
4 novembre deux mille vingt (2020).

5 Alors et il y avait quand un âge et ce que
6 l'on comprend et puis vous pourrez continuer votre
7 conversation, c'est qu'Énergir a un inventaire à
8 tout le moins mensuel là où il connaît l'âge de son
9 inventaire de façon mensuelle. Alors, là-dessus
10 j'espère que ça peut aider à votre conversation.

11 R. L'important... puis ça éclaire, merci Madame la
12 Présidente, en fait, effectivement, on connaît très
13 bien l'inventaire, puis l'âge en inventaire. Il
14 faut le suivre hein? C'est un facteur dans notre
15 gestion de l'inventaire important. Donc, on connaît
16 l'âge des molécules, mais ici on se retrouvait
17 devant un exemple, une hypothèse qui était
18 hypothétique. Donc, un scénario créé pour répondre
19 à la question.

20 Donc, je reviens à... Maître Sicard, je...
21 En fait, je ne sais pas comment vous répondre outre
22 que c'est ça que j'ai un inventaire en début
23 d'année qui a un certain âge. Au début de l'hiver
24 j'ai un inventaire qui a un certain âge.

25 Maintenant, cet inventaire-là, de ce que je

1 comprends de l'exemple de la Régie, n'a pas été
2 complètement écoulé pendant l'hiver. Donc, à la fin
3 de l'hiver, j'ai encore des molécules. Donc,
4 l'inventaire n'a pas été à zéro là. Il y a peut-
5 être une partie de l'inventaire qui a été écoulée
6 par la consommation des clients qui ont consommé
7 cet inventaire-là pendant l'hiver et il y a aussi
8 de nouveaux achats qui ont été faits.

9 Donc, les molécules qui étaient présentes
10 dans mon inventaire au début de l'hiver,
11 nécessairement à la fin de l'hiver, donc six mois
12 plus tard, elles auront six mois de plus. Donc,
13 elles seront âgées de six mois de plus, alors qu'il
14 y a aussi de la nouvelle molécule de GNR qui aura
15 été acquise pendant l'hiver qui elle sera plus
16 jeune si on veut, mais donc tout ça roule et j'ai
17 de la nouvelle molécule, j'ai de l'ancienne et
18 voilà. Je pense que c'est le mieux que je peux vous
19 dire.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Q. [92] O.K. Bien, en fait, c'est parce que ma
22 compréhension c'est qu'en début d'hiver, vous avez
23 une plus grosse réserve et donc des molécules qui
24 pourraient être plus âgées parce que pour compléter
25 cette réserve-là, il faut en avoir reçu pendant

1 plus longtemps parce que vos livraisons sont les
2 mêmes à chaque jour. Pendant l'hiver, c'est votre
3 grosse consommation. En principe, on espère que
4 tout ce qui a été accumulé et plus ce qui rentre va
5 être consommé. Mais c'est possible qu'en fin
6 d'hiver, il reste quelque chose. Puis évidemment on
7 présume que ce qui va rester en fin d'hiver est
8 moins que ce qu'on avait en début d'hiver. Correct?
9 Est-ce que c'est correct?

10 R. Là-dessus, on se comprend bien. Oui.

11 Q. **[93]** Bon. Alors donc, en fin d'hiver, comme vous
12 avez eu une grosse consommation, si vous avez bien
13 prévu vos besoins, en fin d'hiver, ce qui vous
14 reste, en principe, ça devrait être ce qui a été
15 acheté ou ce qui a été reçu en... ce qui vous a...
16 ce qui a été reçu par vous, là, je n'ose plus dire
17 « livré », pendant l'hiver. Donc, ces molécules-là,
18 c'est difficile de penser qu'elles pourraient
19 avoir... Elles vont avoir en général, au maximum,
20 le six mois d'hiver et peut-être quelques mois
21 avant, mais c'est difficile de penser qu'elles vont
22 avoir vingt-quatre (24) mois, là, si vous avez bien
23 fait votre prévision de la demande.

24 R. O.K. Je vous comprends, là. Donc, si, oui, dans la
25 mesure où l'inventaire est bien balancé, que tout

1 roule, il y a des molécules qui rentrent et qui
2 sortent, vous avez raison. Je pense que j'ai bien
3 compris votre exemple, là. À la fin de l'hiver, on
4 devrait effectivement avoir des unités qui ont
5 moins de vingt-quatre (24) mois d'âge, là. Puis
6 d'ailleurs, c'est toujours le but de ne pas
7 atteindre ce vingt-quatre (24) mois-là, là, pour ne
8 pas avoir à socialiser dans le fond. Mais, oui, il
9 y a un roulement. Donc, effectivement, les unités
10 qui restent devraient être plus jeunes.

11 Q. [94] O.K. Pour clarifier, là, je vais vous référer
12 à votre présentation de ce matin. À la page 9,
13 l'avant-dernière section, vous dites :

14 Dans le cas où des unités invendues de
15 plus de vingt-quatre (24) mois
16 seraient détenues, ce serait le
17 déclenchement d'une réflexion pour
18 décider si les unités de GNR doivent
19 être socialisées ou maintenues en
20 inventaire [...]

21 et vous avez ajouté, et c'est là que je vais
22 essayer de bien comprendre :

23 [...] et ça dépend de la prévision de
24 la demande future [...]

25 O.K. Par « prévision de la demande future » est-ce

1 que... vous entendez quoi, là? Celle des acheteurs
2 volontaires ou la prévision de la demande basée sur
3 la réglementation? Votre prévision, là, c'est...
4 c'est basé sur quoi?

5 R. En fait, c'est basé sur les deux. Donc, on prend la
6 photo au rapport annuel. On se rend compte qu'il y
7 a des unités qui sont plus vieilles de... qu'elles
8 ont plus de vingt-quatre (24) mois d'âge. Et à ce
9 moment-là, la question qu'on va se poser, c'est :
10 quelle est la réglementation en place. Donc, à quoi
11 je dois répondre dans les prochaines années
12 considérant l'inventaire que j'ai, considérant mes
13 injections à venir aussi. Est-ce que je me retrouve
14 avec un trop gros bassin d'unités? Là on va faire
15 une bonne gestion puis on ne veut pas se rendre là,
16 mais si ça arrivait, est-ce que j'ai trop d'unités?
17 Et en second lieu, est-ce qu'aussi j'ai,
18 par exemple, je sais qu'il y a un gros client qui
19 s'en vient qui veut des millions de mètres cubes.

20 Q. [95] O.K.

21 R. Où donc il y a à la fois la réglementation qui va
22 être regardée, les seuils et la demande des clients
23 volontaire. Et c'est là où on va regarder : est-ce
24 que j'en ai trop en inventaire.

25 Q. [96] O.K. Puis je...

1 R. Pour mes besoins.

2 Q. [97] Je vais vous poser une autre question parce
3 que j'en suis à la demande, là, pas nécessairement
4 à la fourniture. Mais comment vous évaluez... La
5 prévision de la demande future, vous l'établissez
6 selon quels critères? Est-ce que c'est les mêmes
7 critères que la demande générale, prévision de
8 température, et caetera, et caetera, ou s'il y a
9 d'autres critères? Par exemple, ça pourrait être le
10 niveau de commercialisation et de publicité que
11 vous avez fait, là. C'est quoi vos critères pour
12 établir la demande future? Puis à quelle fréquence,
13 vous allez l'établir puis dans quel forum?

14 R. En fait nos critères, Maître Sicard, pour regarder
15 la demande future, ça va être beaucoup basé, ça va
16 être surtout basé en fait sur la liste d'attente.
17 Pour l'instant, à court terme, c'est ça. Donc, les
18 clients qui ont levé la main et qui ont dit, on en
19 veut, donc ils se sont commis. Et je vous donne un
20 exemple qu'on vient de me donner, et que je juge
21 très pertinent pour répondre à votre question. On a
22 un client qui nous a dit en avril : Je lève la
23 main. Moi, je veux du GNR pour les années à venir.
24 Puis lui, ce client-là, c'est un client chauffage.
25 Il veut plus d'un million de mètres cubes.

1 Bien, cette année, ce client-là ne
2 consommara presque pas, parce que l'hiver est fini.
3 C'est un client chauffage. Mais je dois en garder.
4 Donc, moi, quand je vais prendre la photo, je vais
5 dire, oups, je le sais que ce client-là en veut et
6 je sais que l'hiver prochain, bien, il faut que
7 j'en prévois pour lui, il faut que j'en aie assez
8 suffisamment pour répondre à son besoin pour
9 l'hiver qui s'en vient.

10 Donc, c'est ça qui va être regardé. Quel
11 client a levé la main, qui nous en a demandé. Puis
12 ça ne sera pas juste basé sur les douze (12)
13 derniers mois, mais aussi sur... bien, comment je
14 couvre mon prochain hiver. Donc, quel bassin
15 clients j'ai qui ont levé la main, comment je vais
16 répondre à ces clients-là. Donc, ce n'est pas, je
17 vous dirais, comme vous me donniez l'exemple de la
18 demande générale, là. Quand on fait notre prévision
19 en demande, c'est effectivement basé sur des
20 modèles économétriques, la température, et caetera.

21 Là, dans ce cas-là, on connaît nos clients.
22 On sait qui va avoir levé la main. Ça fait que,
23 essentiellement, c'est sûr qu'on va tenir compte de
24 la température et tout ça. Mais c'est basé sur...
25 J'ai le goût de vous dire quelque chose d'un peu

1 plus concret, là.

2 Q. **[98]** O.K. Non, ça répond à ma question. Ça va. Je
3 passe à... O.K. Cette question, ça concerne le
4 sondage SOM. Et je change de sujet complètement
5 puis je... Madame la Présidente, j'aurai presque
6 fini. On pourra prendre la pause-lunch peut-être
7 quand j'aurai terminé. Avez-vous vérifié dans vos
8 sondages la sensibilité des acheteurs volontaires à
9 consommer du GNR de source québécoise? Il y a
10 beaucoup de publicités, le Panier Bleu, Produits
11 Québec, et tout ça. Le nouveau gouvernement semble
12 vraiment se pencher là-dessus, et les gens aussi.
13 Avez-vous vérifié la sensibilité des acheteurs
14 volontaires à consommer du GNR de source Québec, à
15 possiblement un coût légèrement supérieur, plutôt
16 que de consommer du GNR de source ontarienne ou
17 américaine?

18 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

19 R. Bien, premièrement ce que je peux vous dire, c'est,
20 on a fait aucun sondage destiné à la clientèle
21 volontaire. Donc, c'est cette clientèle-là qui,
22 aujourd'hui, est sur la liste d'attente. C'est ce
23 que je comprends que vous préférez par clientèle
24 volontaire. Il n'y a aucun sondage qui a été...

25 Q. **[99]** Non, ça pourrait être des clients qui ne sont

1 pas encore sur la liste. C'est juste...

2 R. Donc, pour la clientèle en général? Pour bien
3 répondre à votre question. Donc, pour l'instant, il
4 n'y a aucun sondage qui a testé la notion d'achats
5 Québec au niveau de la clientèle quant au GNR.

6 Q. **[100]** O.K.

7 Madame la Présidente, je passe à travers parce que
8 je pense que... O.K. Juste me confirmer, là, Madame
9 Dallaire, quand vous parlez de demandes futures de
10 la clientèle, ce sont les acheteurs volontaires
11 prévus par Énergir, c'est-à-dire qui sont sur la
12 liste d'attente ou c'est une consommation de GNR
13 confirmée par une inscription sur la liste
14 d'attente ou c'est l'atteinte du seuil
15 réglementaire?

16 Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 R. En fait, c'est les deux. C'est la combinaison des
18 deux, Maître Sicard.

19 Q. **[101]** Et quand vous nous dites que sur un horizon
20 de douze (12), dix-huit (18) ou vingt-quatre (24)
21 mois, il pourrait y avoir des excédents, des
22 inventaires non consommés, est-ce qu'il y a des
23 circonstances où ces inventaires pourraient excéder
24 les besoins prévus? Et les besoins prévus, je vais
25 vous demander de me donner, prévus pour le prochain

1 hiver ou prévus pour les prochains deux ans? Votre
2 notion de temps par rapport à la prévision, là,
3 c'est quoi? Et dans quelle proportion vous proposez
4 de le garder?

5 R. Je vais tenter une réponse, vous me direz si ça
6 convient. En fait, à court terme, là, on ne pense
7 pas arriver dans notre cas de socialisation 2, là,
8 où on aurait un inventaire trop grand, mais ça
9 n'arrivera pas, à court terme.

10 Q. **[102]** C'est quoi, pour vous, court terme?

11 R. On a...

12 Q. **[103]** Parlons de période de temps, là.

13 R. Bien, disons dans les deux prochaines années.

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

15 R. Mais je vais vous donner...

16 Q. **[105]** Cour terme, c'est quoi?

17 R. Oui, entendons-nous, dans ma réponse, pour les deux
18 prochaines années, là, on va, je vous dirais,
19 travailler fort, pour tenter d'atteindre les
20 seuils, là, ça va demander beaucoup de travail et
21 on voit que les injections augmentent, là, mais
22 on... il y a des équipes qui travaillent fort pour
23 ça. Donc, il n'y aura pas, à court terme, de risque
24 d'arriver avec un trop gros inventaire.

25 Encore une fois, c'est une situation

1 hypothétique où on essayait de se projeter dans le
2 futur puis de voir tous les cas de figure. Donc,
3 actuellement, ce qu'on constate, c'est que dans la
4 mesure où la demande est même supérieure à l'offre,
5 actuellement, il y a tellement un roulement dans
6 l'inventaire que l'âge des molécules ne devient
7 jamais avancé, ça ne devient jamais un enjeu, là.

8 Ceci dit, c'est sûr qu'il y a toujours des
9 molécules qui doivent être conservées un certain
10 temps dans l'inventaire pour être sûr, comme on le
11 disait comme l'exemple du client que je vous ai
12 donnée, là, il faut être capable de répondre à son
13 hiver futur, à son hiver prochain donc, on se garde
14 toujours un certain niveau d'unité en inventaire,
15 mais le roulement fait en sorte qu'on ne se
16 retrouve jamais avec un inventaire très âgé. Alors,
17 je ne sais pas si ça répond à votre question?

18 Q. **[106]** Oui, mais ça m'amène à une autre question.
19 Si, parce que, entre autres, ça rejoint votre
20 présentation, là, ce que vous nous dites, puis vous
21 avez dit que vous devez conserver une quantité
22 minimum en inventaire pour éviter une interruption
23 de l'approvisionnement, entre autres chez les
24 acheteurs volontaires. Là, vous me dites : « Ils
25 sont tous là. » Ça fait qu'en principe, ce qu'on

1 garde va être utilisé au moins pour les prochains
2 deux ans, mais est-ce que vous avez prévu puis est-
3 ce qu'il y a un moyen de construire quelque part,
4 là, une mécanique qui déterminerait, là, c'est quoi
5 la quantité minimum qui doit être maintenue en
6 inventaire puis est-ce qu'il y a des critères pour
7 déterminer ce minimum-là?

8 R. Alors, j'ai beaucoup d'éléments ici. Je vais
9 essayer de vous rassembler ça, puis n'hésitez pas,
10 chers collègues, à compléter si j'ai oublié des
11 éléments, mais en fait, c'est difficile de se
12 prononcer sur un niveau minimum, Maître Sicard,
13 parce que ça dépend de plusieurs éléments.

14 D'abord, ça dépend de la demande des
15 clients. C'est sûr que plus on a des clients qui
16 souhaitent une certaine quantité de GNR, plus il
17 faut avoir, s'assurer de couvrir, disons, je vous
18 dirais, leur prochain hiver, parce que ce sont
19 beaucoup souvent des clients de chauffage. Donc, il
20 faut en garder suffisamment. La quantité en
21 inventaire dont j'aurais besoin pour assurer cette
22 demande-là serait moins grande, vous conviendrez
23 avec moi, si j'avais un seul client, un petit
24 client versus si j'en ai plusieurs puis que la
25 quantité est très grande à couvrir. Donc, ça, ça va

1 avoir un impact.

2 Il y a aussi le fait combien de producteurs
3 de GNR j'ai. Alors, quand, espérons-le, le jour où
4 on va avoir plusieurs producteurs, vraiment une
5 diversité d'achat, on va avoir moins de crainte de
6 périodes où il y aurait des cessations
7 d'injections, je vous dirais, d'un producteur qui
8 aurait des enjeux puis qui ne pourrait plus
9 injecter. Donc, là, les autres producteurs vont
10 compenser. Un jour, ça va rouler. Présentement, il
11 faut être un peu plus prudent dans notre gestion de
12 l'inventaire, parce que c'est une réalité, là, on a
13 très peu d'injecteurs pour le moment.

14 Je vous dirais aussi que le niveau
15 d'inventaire, vous allez probablement le voir
16 grandir ou grossir - la quantité d'unités
17 conservées - en raison du... de la croissance du
18 seuil du Règlement. Il faut, comme je vous le
19 disais, acheter... commencer tout de suite à
20 prévoir... commencer à emmagasiner, là, je vous
21 dirais faire des petits écureuils de nous-mêmes,
22 là, puis emmagasiner pour être capable de répondre
23 au cinq pour cent (5 %) futur. Et ne pas attendre
24 l'année juste avant, là, deux mille vingt-cinq
25 (2025), deux mille vingt-six (2026), pour répondre

1 à ça. Donc, là, il va falloir commencer à
2 accumuler. Mais c'est tout ça qui va rentrer dans
3 la gestion prudente de notre inventaire.

4 Q. [107] O.K. Quand... C'est ma dernière ligne de
5 questions, mais c'est toujours sur le même sujet,
6 Madame la Présidente, juste pour clarifier, là...

7 Vous gardez en inventaire, pour répondre...
8 Vous m'avez donné des critères, là : la demande, la
9 demande volontaire, mais aussi la demande par le...
10 la hausse réglementaire du décret sur les
11 quantités, les capacités de fourniture du
12 Producteur. Donc, la Régie regarderait tout ça pour
13 voir si on garde des choses en inventaire.

14 Maintenant, le niveau, la demande, le
15 niveau prévisionnel, vous m'avez dit, tout à
16 l'heure, ça, vous faites ça d'année en année.

17 R. Je vous dirais même de mois en mois, là. On le
18 regarde en continu...

19 Q. [108] Donc...

20 R. ... parce que la liste d'attente, on la regarde
21 continuellement, là,

22 Q. [109] O.K. Donc, l'horizon prévisionnel, vous le
23 faites pour la demande volontaire. Je comprends que
24 vous ne le faites pas sur plus qu'une année, ça,
25 pour le moment?

1 R. En fait, habituellement, on regarde deux hivers.

2 C'est ce qu'on regarde, là, être capable de

3 couvrir... On prévoit sur deux hivers.

4 Q. [110] O.K. Maintenant, le seuil du Règlement, pour

5 cinq pour cent (5 %), c'est quand même en deux

6 mille vingt-cinq (2025). C'est quatre ans. Ce n'est

7 pas vingt-quatre (24) mois, c'est dans quatre ans.

8 C'est parce que j'essaye de concilier, là, que vous

9 gardiez en réserve... que vous mettiez une limite

10 d'âge de vingt-quatre (24) mois... Puis, ça va être

11 ma dernière question, Madame la Présidente.

12 Vous mettez... vous dites : « Vingt-quatre

13 (24) mois, là, puis après vingt-quatre (24) mois,

14 je vais revenir à la Régie pour dire : est-ce que

15 je me défais de cet inventaire-là ou pas, puis de

16 quelle façon je le traite? Mais en même temps, je

17 regarde ce qui va se passer dans quatre ans. Mais

18 je garde ton vingt-quatre (24) mois, mais ma

19 prévision, c'est dix-huit (18) mois. »

20 Fait que j'essaye de voir avec vous, parce

21 qu'il ne faut quand même pas revenir devant la

22 Régie tout le temps, puis non, je ne veux pas que

23 les choses soient socialisées si on peut ne pas le

24 socialiser, c'est évident. Mais j'essaye de

25 concilier, dans ma compréhension, ces différents

1 éléments de temps. Qu'on ait comme une règle, là.

2 Parce qu'on fait ce dossier-ci aujourd'hui,
3 mais on le fait pour un long terme. Alors, est-ce
4 qu'il n'y aurait pas lieu d'avoir des critères un
5 petit peu plus définis sur cette gestion de
6 l'inventaire, sur la revente, sur la socialisation,
7 sur la préservation de quantités pour le futur? À
8 vous. Puis, qu'est-ce que vous suggérez?

9 R. En fait, ce que l'on suggère, vous le voyez dans
10 notre preuve. Donc, c'est notre proposition. Je
11 pense qu'on a donné les raisons pour laquelle cette
12 latitude-là était importante, tous les objectifs
13 qu'on cherche à atteindre.

14 Q. [111] Alors, donc, vous garderiez en inventaire,
15 déjà, peut-être, cette année ou l'année prochaine,
16 pour répondre au cinq pour cent (5 %) dans quatre
17 ans. C'est ce que vous me dites? C'est ce que j'ai
18 compris de vos réponses.

19 R. Je fais juste vous rappeler... En fait, pour quatre
20 ans, je me tourne vers les gens qui s'occupent de
21 l'achat, ici, ils trouvent que c'est demain. Vous,
22 je sais que vous trouvez ça très loin, mais les
23 gens à qui on demande d'avoir cinq pour cent (5 %)
24 trouvent que c'est demain. Mais il y a aussi le
25 deux pour cent (2 %), hein?

1 Q. **[112]** Oui, oui...

2 R. Le deux pour cent (2 %) il court, donc, c'est déjà
3 cent vingt millions de mètres cubes (120 Mm³) qu'il
4 faut avoir. Moi, ce que vous dis, c'est qu'au
5 rapport annuel, on va démontrer à la Régie
6 l'importance de conserver, ou non, ces unités-là
7 dans notre inventaire.

8 Q. **[113]** O.K. Bien, je vous remercie. Ça complète pour
9 le moment, Madame Duquette. Merci. Madame la
10 Présidente, je m'excuse. Maître Duquette.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Ça fait pareil. J'avais... je savais à qui vous
13 parliez. Alors, je vous remercie. Alors, oui, ça va
14 être le temps de la pause-lunch. Et il est midi et
15 dix (12 h 10)... Alors, on va revenir à treize
16 heures quinze (13 h 15), avec l'ACIG et maître
17 Hamelin. C'est bon.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 (13 h 15)

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Bonjour à tous. On va en profiter que les gens
24 s'installent pour prendre le temps de féliciter
25 maître Thibodeau. On a su qu'il y avait eu une

1 nouvelle addition à la famille. Et j'espère que vos
2 nuits ne sont pas trop courtes. Félicitations!

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Elles le sont, mais ce n'est pas à cause du GNR, je
5 vous rassure.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, nous étions rendu au contre-interrogatoire
8 de l'ACIG avec maître Hamelin.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Madame la Présidente...

11 Me PAULE HAMELIN :

12 Bonjour...

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Je suis désolé, Maître Hamelin. Juste avant d'aller
15 de l'avant avec le contre-interrogatoire de l'ACIG.

16 Par rapport à ce que vous avez parlé ce matin,
17 Madame la Présidente, du contrat standard avec les
18 clauses relatives aux attributs environnementaux,
19 on me souligne ici qu'on aurait peut-être la
20 réponse déjà à votre question. Ça pourrait peut-
21 être vous éclairer déjà. Donc, si on peut prendre
22 seulement trente (30) secondes, je ... monsieur
23 Duquette peut fournir les explications par rapport
24 à cette demande-là.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Désolée, Maître Hamelin, ça ne sera pas long.

3 M. RAPHAËL DUQUETTE :

4 R. Oui. Donc, je ne prendrai pas trop de votre temps.

5 En fait, à la DDR-14 de la Régie à la question 6.1,
6 on donne déjà la définition des attributs
7 environnementaux. Et c'est en fait un copier-coller
8 d'un contrat standard. Alors, vous pouvez trouver à
9 cette pièce-là exactement ce qui est écrit dans le
10 contrat. Si vous voulez, on peut toujours remettre
11 le contrat. Mais ce qui est écrit là, c'est
12 exactement ce qu'il y a dans le contrat. Il n'y a
13 rien d'autre dans le contrat pour définir les
14 attributs environnementaux. Donc, si ça vous
15 suffit...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Donnez-moi un instant, je vous reviens.

18 Q. **[114]** Monsieur Duquette, si vous auriez
19 l'obligeance de déposer le contrat standard, je
20 pense que ça serait apprécié.

21 R. Ça va être fait. Excellent!

22 Q. **[115]** Merci beaucoup.

23

24 E-1 (Énergir) : Dépôt d'un contrat standard
25 d'achat de GNR

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Donc ça complète. On peut sans problème rajouter
3 une minute trente au temps de maître Hamelin, ça
4 nous fait plaisir.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

6 Je vais le prendre en option, on sait jamais.

7 Q. **[116]** Bonjour aux membres du panel. Je vais revenir
8 tout d'abord avec la présentation de ce matin, la
9 pièce B-0562. Et, Madame la greffière, je vais
10 essayer de vous faire référence aux pièces au fur
11 et à mesure. Mais pour l'instant, je veux revenir
12 sur la présentation de ce matin et certaines des
13 réponses qui ont été données. Les questions vont
14 peut-être s'adresser surtout à madame Dallaire. Je
15 suis à la page 8 de la présentation. Et maître
16 Sicard vous a posé des questions relativement au
17 scénario 3. Et la question à savoir la situation où
18 Énergir pourrait décider de ne pas socialiser. Et
19 si j'ai bien compris une des questions et votre
20 réponse, elle vous demandait si c'était donc
21 possible de considérer que, pour une année donnée,
22 vous pourriez décider de ne pas rencontrer la
23 cible, et votre réponse a été oui. Est-ce que je
24 résume bien les questions-réponses qui ont été
25 posées?

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Oui.

3 Q. **[117]** Dans ce scénario-là, dans ce cas-là, est-ce
4 qu'on doit comprendre qu'Énergir considère donc
5 qu'il n'y a pas de conséquences à rencontrer le
6 seuil du Règlement?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Juste pour intervenir rapidement. Au niveau des
9 conséquences, évidemment au niveau juridique je
10 pourrai intervenir là-dessus dans le cadre des
11 représentations, là, mais je pourrais laisser
12 madame Dallaire compléter au niveau des... au sens
13 plus large par rapport à ça.

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Puis en plus, ça me donnera la chance d'enlever mon
16 masque, ce qui n'est pas rien. En fait, je vous
17 rappellerais juste qu'on a deux grands objectifs
18 qui sont de répondre à l'obligation de livrer du
19 GNR, tel que défini par le Règlement et aussi de
20 limiter l'impact sur notre clientèle de répondre à
21 ce règlement-là. Alors, ça fait toujours partie des
22 réflexions.

23 Maintenant, c'est sûr qu'il y a des
24 conséquences. Je pense que la cible est là pour
25 être atteinte. On veut l'atteindre. Là, on est dans

1 une situation particulière, dans les premières
2 années où l'injection tarde un peu, mais
3 effectivement, il pourrait y avoir des situations.
4 On pense que ça peut même survenir dès deux mille
5 vingt-et-un (2021), où on n'atteindrait pas la
6 cible et pour des raisons précises, là, mais on va
7 toujours chercher le plus possible à l'atteindre.

8 Me PAULE HAMELIN :

9 Q. **[118]** Et dans ce cas-là, ça serait quoi, les
10 conséquences, selon vous?

11 R. Bien, je vous dirais que les conséquences seraient
12 au niveau environnemental. Il y a un objectif de
13 décarbonation qui a été énoncé par le gouvernement
14 et donc, je ne me prononcerai pas sur l'aspect
15 juridique de la chose, mais définitivement, si ces
16 cibles-là ne sont pas atteintes, bien, c'est la
17 société en général qui en subit les conséquences.

18 Q. **[119]** O.K. Je vous amène à la page 10 de la
19 présentation. Dans l'encadré, la deuxième puce,
20 vous indiquez :

21 Énergir n'achètera pas de GNR au-delà
22 des seuils prévus par le Règlement,
23 sans une demande de ma part de clients
24 volontaires.

25 Et je mets en parallèle, à la page 9, en bas de la

1 page aussi, la deuxième puce :

2 Garder de la latitude pour conserver
3 au besoin des volumes en inventaire
4 pour une cible ou une demande future.

5 À première lecture, j'avais l'impression qu'il y
6 avait contradiction entre les deux affirmations.

7 Est-ce que je dois comprendre, suite aux questions-
8 réponses de maître Sicard, que quand vous parlez,
9 dans la parenthèse ici, là, de demandes futures,
10 vous faites référence à votre liste d'attente ou à
11 une liste d'attente?

12 R. Effectivement on réfère, quand on parle de demandes
13 futures, on parle de clients qui auraient déjà levé
14 la main pour signifier un intérêt pour du GNR.

15 Q. **[120]** O.K. Donc, ce n'est pas... Pardon, continuez.

16 R. Non, allez-y, j'allais dire, que ce soit sur la
17 liste d'attente précisément ou peut-être qu'un jour
18 nous n'aurons plus de liste d'attente, là, qui
19 sait, souhaitons-le, mais ça pourrait être aussi
20 parce qu'un client a signifié sa volonté d'en
21 acquérir dans les prochains mois.

22 Q. **[121]** C'est donc en fonction toujours d'une demande
23 volontaire, là, ce n'est pas juste des... un
24 souhait pieux de la part d'Énergir, c'est ça que je
25 voulais essayer de m'assurer.

1 R. Donc, on est dans un contexte où le seuil est
2 atteint. Donc, aller au-delà du seuil, là, je pense
3 qu'effectivement, on s'appuierait sur quelque chose
4 de concret, là, au-delà d'un voeu pieux.

5 Q. **[122]** Alors, il a été question de la certification
6 pour la cession de contrats. Je vais y revenir
7 aussi tout à l'heure dans d'autres questions mais
8 maître Sicard vous a posé des questions là-dessus.
9 Est-ce que je dois comprendre des échanges qu'il y
10 a eus que vous ne demandez pas toujours des
11 certificats de la part des producteurs?

12 M. RAPHAËL DUQUETTE :

13 R. La réponse est non. On ne demande pas toujours la
14 certification, si on entend, là, par certification,
15 les certifications qui sont exigées, là, dans les
16 autres juridictions, à l'extérieur du Québec.

17 Q. **[123]** Donc, ce que vous me dites c'est que... il
18 pourrait y avoir une certification Québec, mais pas
19 nécessairement la certification demandée par nos
20 voisins des États-Unis, est-ce que c'est ça que je
21 dois comprendre?

22 R. Donc, pouvez-vous répéter la question, s'il vous
23 plaît, là, pour que je réponde correctement?

24 Q. **[124]** J'ai... Vous avez semblé dire que ce n'est
25 pas dans tous les cas que vous demandez la

1 certification. Est-ce qu'il y a des... Les fois où
2 vous ne demandez pas la certification, c'est juste
3 par rapport à un transfert qui se ferait, par
4 exemple, aux États-Unis?

5 R. C'est ça, donc, les accréditations, là, qu'on parle
6 dans les options, là, pour... En fait, les
7 accréditations dont on parle, c'est des
8 accréditations qui nous permettent de vendre aux
9 États-Unis. Au Québec, on n'a pas ces exigences-là.
10 Donc, c'est pour ça qu'il n'y a pas d'exigences de
11 ce type-là, d'accréditations qui sont demandées par
12 les producteurs.

13 Par contre, dans nos contrats, on a tout de
14 même des exigences par rapport à des audits. Et des
15 visites ou, par exemple, des demandes d'information
16 qui seraient demandées de notre part si des
17 accréditations devaient être... devaient être
18 demandées, là, dans le futur, par exemple, au
19 Québec, là, ou ailleurs.

20 Q. **[125]** Donc, ce n'est pas quelque chose que vous
21 faites d'emblée. Ce que vous dites, c'est que vos
22 contrats vous ménagent la possibilité de faire
23 cette demande-là?

24 R. Tout à fait.

25 Q. **[126]** Vous avez parlé, au niveau de... je pense

1 d'accréditations, pour permettre d'accéder au
2 marché américain, qu'il y avait des coûts
3 supplémentaires qui étaient requis. Et que c'était
4 une des raisons pour laquelle on ne demandait peut-
5 être pas d'emblée, là, l'accréditation. On parle de
6 quel... on parle de quel coût, environ, de quel
7 ordre de grandeur?

8 R. Le chiffre exact, là, on ne le sait pas, mais on
9 peut s'attendre, là, à ce que ce soit quelques
10 dizaines de milliers par contrat ou par producteur.

11 Q. **[127]** Maintenant, dans la présentation, au niveau
12 du SPEDE, à la page 11... En fait, c'était un
13 commentaire que, Madame Dallaire, vous avez fait,
14 au niveau de la norme sur les carburants propres.
15 Je pense que je vais... Vous me direz si je résume
16 bien votre témoignage.

17 Vous avez indiqué que la dernière mouture
18 du Règlement prévoyait seulement la question des
19 carburants liquides et que ça impacterait
20 possiblement deux clients. Est-ce que vous êtes
21 d'accord avec moi... Je ne veux pas parler de...
22 donner des... de chiffres de volumes exacts - vous
23 comprendrez pourquoi - mais est-ce que vous êtes
24 d'accord avec moi pour dire qu'il s'agit... il
25 s'agirait de volumes importants, pour ces deux

1 clients-là?

2 Mme CAROLINE DALLAIRE :

3 R. Je m'excuse, je cherchais mon micro. Oui, je suis
4 d'accord avec vous.

5 Q. **[128]** D'accord. Maintenant, je vous amène à votre
6 preuve, qui est Gaz Métro-5, Document 3, la pièce
7 B-0558.

8 Et je fais une petite parenthèse, j'abonde
9 dans le même commentaire que ma collègue, maître
10 Sicard. Ce serait vraiment très apprécié de la part
11 de... pour l'ACIG que quand Énergir dépose des...
12 une preuve modifiée, qu'on puisse savoir exactement
13 quelle est la modification, parce qu'on a de la
14 difficulté à s'y retrouver.

15 Alors, donc, dans la pièce B-0558, je vous
16 amène à la page 9... les pages 9 et 10. J'ai juste
17 quelques questions de compréhension de ma part et
18 plus particulièrement, le passage à la fin je pense
19 de la ligne... De la page... Bien, à la page 10. Ce
20 qui se retrouve à la ligne 13 et je cite. Vous
21 dites :

22 Ainsi, la portée de la décision D-
23 2020-0057 quant à la définition des
24 obligations découlant du règlement ne
25 serait déterminante qu'à l'égard des

1 enjeux propres à l'étape B et de la
2 preuve soumise à l'occasion de celle-
3 ci.

4 Alors, je veux juste m'assurer de bien comprendre
5 la position d'Énergir là-dessus. Est-ce que vous
6 êtes d'accord avec moi pour dire que la décision, à
7 l'étape B, n'a pas juste déterminé les
8 caractéristiques des contrats de fourniture pour
9 atteindre le seuil d'un pour cent (1 %), mais que
10 la Régie est effectivement venue interpréter le
11 règlement?

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Je vais intervenir ici. Donc, évidemment, moi j'en
14 ai beaucoup à dire là-dessus, mais au niveau de
15 demander au témoin quelle est sa compréhension de
16 la décision ou la portée de la décision, je vais
17 garder ça pour l'argumentation, puis évidemment,
18 maître Hamelin serait libre de l'argumenter
19 également en argumentation.

20 Me PAULE HAMELIN :

21 Écoutez, je voudrais bien, mais comme... Dans la
22 preuve même d'Énergir et ON ne l'a pas plaidée là,
23 ce n'est pas anodin, on a soumis une preuve là-
24 dessus.

25 Alors, on a soumis une preuve à l'effet que

1 la décision quant à la définition des obligations
2 du règlement ne serait pas déterminante... ne
3 serait déterminante qu'à l'égard de l'étape B et la
4 preuve soumise à l'occasion de celle-ci, si on
5 avait voulu faire un argumentaire on le
6 plaiderait, mais là c'est dans la preuve. Alors, je
7 veux m'assurer qu'il y a quelqu'un qui est capable
8 de répondre à mes questions là-dessus.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Je comprends bien que votre question qui est dans
11 la preuve, puis on parle de la décision dans la
12 preuve, mais je vous soumetts que ce n'est parce
13 qu'on parle dans notre preuve d'une décision que ça
14 implique qu'un témoin doit donner son opinion
15 juridique là-dessus sur la décision.

16 Donc, écoutez, on a... Le passage que vous
17 citez là, ça en est un parmi tant d'autres. C'est
18 une grande section la section à laquelle vous
19 faites référence, sur la question d'interprétation
20 de la décision et la raison pour laquelle la
21 proposition qu'on vous soumet présentement s'en
22 détache, donc vous allez simplement au passage et
23 de poser la question au témoin par rapport à son
24 interprétation de la décision ce n'est dans le
25 cadre d'un contre-interrogatoire que ça doit être

1 fait.

2 Me PAULE HAMELIN :

3 Bien, je vais re...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Maître Hamelin...

6 Me PAULE HAMELIN :

7 Oui.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 ... là je vais intervenir, Maître Hamelin. Là il
10 faut que je donne raison à maître Hamelin ici là.
11 Normalement, Maître Thibodeau, je vous donnerais
12 raison. Si c'était une note de bas de page qui cite
13 la Cour suprême là on ne demanderait pas au témoin
14 de donner son opinion sur la ce que la Cour suprême
15 aurait pu vouloir dire. On est ici dans une preuve
16 que votre témoin a adoptée ce matin. Normalement,
17 ces preuves-là sont faites sous son contrôle et sa
18 supervision et c'est une décision qui par ailleurs
19 a une incidence sur la direction qu'Énergir a
20 décidé de prendre pour l'étape C.

21 Alors, sans faire une interprétation
22 juridique, certainement cette décision a influencé
23 les gestes de madame Dallaire. Je pense que c'est
24 là où maître Hamelin s'en va. Ce n'est pas une
25 opinion juridique en tant que telle, mais comment

1 cette décision-là citée dans la preuve adoptée par
2 madame Dallaire. Alors, là-dessus, je vais donner
3 raison à maître Hamelin.

4 Mme CAROLINE DALLAIRE

5 R. Alors, je vous demanderais de répéter la question
6 s'il vous plaît, Maître Hamelin.

7 Me PAULE HAMELIN :

8 Q. **[129]** Alors, je voulais savoir si vous étiez
9 d'accord avec moi pour dire qu'essentiellement la
10 Régie dans le cadre de sa décision D-2020-057 n'est
11 pas seulement venue déterminer les caractéristiques
12 des contrats de fourniture de GNR pour atteindre le
13 seuil d'un pour cent (1 %), mais qu'elle est venue
14 également interpréter le règlement?

15 R. Alors, je m'abstiendrez de faire une interprétation
16 juridique bien sûr, mais ma compréhension c'est
17 qu'effectivement la décision de la Régie, la D-
18 2020-0057, portait sur... interprétait le
19 règlement, donc, il y a une section qui était sur
20 l'interprétation du règlement, mais c'était
21 également une décision qui a été rendue dans le
22 contexte de l'étape B. Donc, certains éléments de
23 cette décision-là, à mon sens, répondaient à
24 l'étape B. Au contexte précis de l'étape B, mais
25 certains éléments également étaient plus larges.

1 Q. **[130]** Si j'y vais par... Est-ce que vous êtes
2 d'accord avec moi que la Régie a déterminé ce qu'on
3 entendait par le volume livré et ce que les
4 obligations du Distributeur de livrer au sens du
5 règlement?

6 R. Je pense que oui. Je dirais que oui.

7 Q. **[131]** D'accord. Je vous amène un petit peu plus
8 loin dans votre preuve. À la page 10, quand vous
9 citez certains extraits de la décision D-2020-057,
10 vous citez certains paragraphes, à partir du
11 paragraphe 238 à 249. Et là je fais le parallèle
12 avec certains extraits de la décision qui n'ont pas
13 été cités par Énergir. Je vous réfère... vous avez
14 cité 235 et ensuite vous passez à 238, vous n'avez
15 pas cité 236 et 237. Je ne sais pas si, Madame la
16 Greffière, on peut les mettre à l'écran, sinon je
17 peux... peut-être que le témoin voudra s'y référer.
18 Je peux vous retrouver peut-être la cote A de la
19 décision.

20 R. C'est la cote A-134.

21 Q. **[132]** Merci, je ne l'avais pas trouvée. Merci bien.
22 Alors, au paragraphe 236, la Régie indique :

23 Comme il peut être constaté,
24 l'obligation implicite d'acquérir le
25 GNR aux fins de livraison n'est pas la

1 bonne conclusion à la question de
2 l'obligation du Distributeur, parce
3 qu'elle omet de répondre à la question
4 fondamentale de l'obligation de
5 livraison : à qui est remis le GNR?

6 À 237 on peut lire :

7 Ainsi, l'obligation de livraison
8 prévue au Règlement impose au
9 Distributeur de remettre un volume de
10 GNR à des destinataires. Il devra
11 seulement en acquérir pour satisfaire
12 ses obligations prévues à l'article 77
13 de la LRÉ, c'est-à-dire si ces
14 destinataires sont des clients qui lui
15 demandent de fournir, en plus de
16 livrer aux seules fins de satisfaire
17 leurs besoins.

18 Au début de la citation dans votre preuve, vous
19 indiquez que les déterminations de la Régie, dans
20 la décision D-2020-057 doivent être reliées à
21 l'application du Règlement et selon la définition
22 des besoins de la clientèle d'Énergir au sens de
23 l'article 72 de la Loi.

24 Est-ce qu'à la lumière des deux paragraphes
25 que... 236 et 237 de la décision, vous êtes

1 d'accord avec moi que Énergir, pour les fins de
2 l'application du Règlement, que ce soit à l'étape C
3 ou à l'étape D, va également devoir respecter
4 l'article 77 de la LRÉ et je veux juste m'assurer
5 que c'est bien la compréhension d'Énergir qu'il y a
6 l'article 72 des obligations de la clientèle, mais
7 aussi 77 qu'il faudra considérer conformément à la
8 décision de la Régie?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Je vais intervenir à nouveau. Puis écoutez, si vous
11 voulez maintenir la demande, je comprends qu'on a
12 fait référence à la décision. Là on est en train de
13 citer des paragraphes qui n'ont même pas été cités
14 par nous. Puis on nous demande d'interpréter ces
15 paragraphes-là à la lumière de certaines
16 dispositions de la loi. Écoutez, on s'éloigne
17 beaucoup d'un contre-interrogatoire de témoins de
18 fait, là. Ça va me faire plaisir de vous le plaider
19 en long et en large puis d'expliquer le contexte
20 plus général puis l'ensemble des dispositions puis
21 maître Hamelin pourra le plaider.

22 Mais écoutez, si, Madame la Présidente, la
23 décision de la Régie, c'est que dans la mesure où
24 on a cité la décision ou des passages de la
25 décision, ça ouvre la porte à ces interprétations-

1 là, ce sera votre décision. Mais je vous sou mets
2 que ce n'est pas approprié dans le cadre d'un
3 contre-interrogatoire.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Maître Hamelin, avez-vous un commentaire?

6 Me PAULE HAMELIN :

7 Oui. Bien, en fait, encore une fois, c'est qu'on
8 est venu citer certains extraits de la décision. On
9 vient dire qu'elle doit être considérée en fonction
10 de la notion de desservir la clientèle. On omet
11 certains passages. Je veux m'assurer que
12 l'interprétation de... en fait que la position
13 d'Énergir quant à sa proposition respecte également
14 l'article 77 de la LRÉ.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 En fait, pris dans cet angle-là, puis, Maître
17 Thibodeau, je ne pense pas qu'on demande au témoin
18 son opinion juridique. C'est juste l'orientation de
19 madame Dallaire, en fait de madame Dallaire en sa
20 qualité de représentante d'Énergir ici aujourd'hui
21 dans ses fonctions réglementaires. Si ces éléments-
22 là, parce qu'elle est quand même directrice
23 Réglementation. Je veux dire, la Loi, c'est quand
24 même... ça fait aussi partie de son quotidien dans
25 sa façon de gérer son département, sa direction, je

1 devrais dire. Alors, c'est juste de voir comment
2 que ça l'a influencée. Mais je ne demanderai pas
3 qu'elle interprète la Loi. Mais ça serait vraiment
4 juste de voir si ces éléments-là ont pu influencer
5 sa proposition qu'elle a faite à l'Étape C. Bien,
6 pas la sienne, mais celle d'Énergir.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Parfait, on va laisser le témoin répondre dans ce
9 sens-là.

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. En fait, je vous dirais simplement que, bien, la
12 Loi s'applique, que ce soit l'article 72, l'article
13 77. Je pense qu'on n'a peut-être pas la même
14 interprétation de la façon dont ça s'applique. Mais
15 bien sûr les articles de loi doivent s'appliquer.

16 Me PAULE HAMELIN :

17 Q. **[133]** Parfait. Je vous amène maintenant à la DDR 14
18 de la Régie. C'est la pièce B-0513. On y a fait
19 référence. Maître Sicard y a fait référence ce
20 matin au niveau des trois stratégies. C'est
21 tellement petit que je ne vois pas. Je vais vous
22 croire sur parole, Madame... Merci, Madame Lebus.
23 Donc, on parlait de ces trois stratégies-là qui
24 étaient : la cession de capacités contractuelles à
25 des tierces partie; la vente des quantités

1 excédentaires de GNR détenues sur le marché
2 secondaire: puis la vente des attributs
3 environnementaux reliés. Je comprends que ces
4 éléments-là faisaient partie de votre preuve, qui
5 est la pièce B-0360, et que l'objectif initial des
6 stratégies, c'était d'éviter la dévalorisation du
7 GNR et que vous deviez en traiter lors du dépôt de
8 votre preuve sur le traitement des invendus. Est-ce
9 que je comprends bien?

10 R. Oui, c'est bien ça.

11 Q. **[134]** Est-ce que vous avez expliqué à un endroit
12 dans la preuve que je n'aurais pas vu, parce qu'il
13 n'y avait pas eu de souligné, la raison pour
14 laquelle vous avez décidé de retirer ces options?

15 R. Non, vous n'avez pas manqué de passages. Ce n'était
16 pas dans la preuve.

17 Q. **[135]** Ce n'était pas dans la preuve. Vous n'avez
18 pas expliqué...

19 R. Nous ne l'avons pas expliqué.

20 Q. **[136]** Dans la section sur la vente des attributs
21 environnementaux... En fait, là, je vous amène à la
22 pièce B-0513. Excusez-moi! Toujours à la même
23 pièce. Dans la section « Vente des attributs
24 environnementaux », vous indiquez :

25 Énergir rappelle que ces stratégies

1 ont été retirées de la preuve mise à
2 jour et que l'analyse des différentes
3 options sera faite en temps opportun.

4 Pouvez-vous nous dire à quel moment vous considérez
5 qu'il va être opportun d'analyser ces différentes
6 options?

7 R. En fait, le meilleur moment sera probablement au
8 rapport annuel lorsque la photo sera prise et dans
9 la mesure où des actions devraient être
10 entreprises.

11 Q. **[137]** Est-ce que vous entrevoyez qu'il y aurait, à
12 ce moment-là, un débat qui se ferait par le biais
13 d'une audience, une preuve déposée ou juste
14 m'assurer de comprendre comment vous envisagez
15 présenter les différentes options?

16 R. Excusez-moi, il y a trop de choses dans mon visage,
17 là, actuellement. En fait, je vous rappellerais
18 seulement qu'on a le même objectif, je pense, qui
19 est de limiter l'impact pour la clientèle. Donc,
20 première des choses et la photo serait prise, donc,
21 au rapport annuel et la stratégie serait présentée.
22 Moi, ce que je vois, c'est une preuve, une preuve
23 qui détaillerait, de façon transparente, ce
24 qu'Énergir entend faire et pourquoi c'est... et
25 démontrerait que c'est la meilleure chose à faire

1 pour les clients.

2 Q. **[138]** Puis est-ce que ça serait le même, au même
3 niveau pour les trois, pour les trois options, les
4 trois scénarios?

5 R. Oui, je pense que dans les trois cas de figure, en
6 fait, là, puis quand vous avez cité le dernier
7 paragraphe, vous l'associez au point 3, mais en
8 fait, ce paragraphe-là couvrirait les trois options,
9 donc, c'est vraiment, ça serait pour, dans les
10 trois cas de figure, là, je pense qu'on pourrait
11 présenter, au moment du rapport annuel, la
12 meilleure stratégie pour la cliente.

13 Q. **[139]** Puis au niveau du rapport annuel, c'est en
14 l'an quoi? Est-ce que c'est après, après le
15 deuxième, l'année suivant le deuxième seuil, en
16 termes de temps, on veut dire quoi? Ça peut être
17 déposé au rapport annuel, mais en termes de *timing*,
18 vous considérez évaluer ces options-là quand, de
19 façon plus précise?

20 R. En fait, déjà pour le présenter au rapport annuel,
21 il faut qu'il y ait un besoin de socialisation
22 possible ou en fait, sans qu'il y ait un besoin, je
23 pense qu'il va falloir justifier pourquoi on
24 socialise ou non, comme on l'a présenté, et ça, ça
25 veut dire qu'il y a des unités qui auraient vingt-

1 quatre (24) mois, qui auraient dépassé le vingt-
2 quatre (24) mois d'âge et à ce moment-là, donc, le
3 rapport annuel, donc l'année se termine, pardon, le
4 rapport annuel est déposé en décembre suivant
5 l'année, la fin de l'année financière et c'est à ce
6 moment-là que les options seraient présentées.

7 Q. **[140]** Et puisqu'on veut tous aller vers un même
8 objectif qui est celui d'éviter, dans la mesure du
9 possible, la socialisation puis éviter des coûts
10 potentiels pour la clientèle, vous ne trouvez pas
11 que ça serait peut-être intéressant et avantageux
12 de considérer dès maintenant ces options-là, même
13 si l'objectif ça serait de les appliquer seulement
14 dans un contexte où on aurait un besoin de
15 socialisation?

16 R. Quand vous dites, Maître Hamelin, de les considérer
17 dès maintenant, qu'est-ce que vous voulez dire?

18 Q. **[141]** Bien, analyser ces différentes options-là,
19 comment elles pourraient être faites. Établir des
20 balises, des critères, des paramètres.

21 R. Je pense que, en fait, on s'entendait pour dire
22 qu'il y a déjà des paramètres. Les paramètres,
23 c'est ce qu'on est en train de discuter. À quel
24 moment on socialiserait ou pas. Je vous dirais que
25 pour le moment, l'inventaire roule, comme on se

1 disait, donc, ce ne sera pas avant probablement, je
2 dirais, un an ou deux, là, minimum, avant que ce
3 genre de questions-là se pose. Donc, on pense qu'il
4 n'y a pas de critères à arrêter pour l'instant, là,
5 du moins, les critères importants sont ceux dont on
6 parle aujourd'hui, qui sont présentés aujourd'hui.

7 Q. **[142]** Peut-être que je n'ai pas été assez claire au
8 niveau de la mise en oeuvre, par exemple, pour ce
9 qui est de la vente des attributs environnementaux,
10 il n'y aurait pas des choses à considérer dès
11 maintenant pour la mise en oeuvre de cette option?

12 R. En fait, ce sont des attributs environnementaux,
13 pour le moment comme on le mentionne dans la pièce
14 6 DOC 2. Donc, la 513 je pense. C'est ça. Vous nous
15 amenez, l'option 3, pour l'instant on la retire.
16 On n'envisage pas utiliser cette option-là, parce
17 que pour l'instant, les attributs environnementaux
18 on ne peut pas les dissocier de la molécule de GNR.

19 Q. **[143]** D'accord. Je vous amène aux réponses aux
20 demandes de renseignement de l'ACIG qui est la
21 pièce B-0541. C'est la question-réponse 6.5 à la
22 page 19. Alors, dans votre réponse, Énergir
23 mentionne que :

24 Énergir est d'avis que la
25 socialisation d'unités invendues ne

1 réduirait ni n'impacterait les outils
2 de conformité disponibles pour les
3 industriels en question.

4 On parlait, notamment, de Clean Fuels Standard et
5 de SPEDE. Il y avait une coquille à SPEDE. Est-ce
6 que pour arriver à cette affirmation-là vous avez
7 fait des vérifications pour indiquer qu'il n'y
8 avait pas d'impacts au niveau de la socialisation
9 d'unités invendues pour ce qui est des industriels?
10 Qu'est-ce que vous avez fait comme vérifications?

11 R. Bien c'est sûr que pour l'instant ce qu'on
12 appelle... vous l'appellez le CFS, mais c'est en
13 anglais, alors, je vais me permettre de parler de
14 RCP : règlement sur les carburants propres.

15 Q. **[144]** Oui.

16 R. Mais c'est correct. On se comprend. Donc, le RCP
17 n'est pas en vigueur. Donc, je vais me prononcer
18 sur le SPEDE. En fait, ce qu'on sait c'est
19 qu'actuellement, j'essaie de refaire le lien avec
20 ce que vous me demandez, mais en fait, on s'est
21 assurés avec la juridique que notre proposition
22 était conforme, était valable et on s'est assurés
23 aussi, comme je le présentais dans la présentation
24 que les tous les clients, incluant les grands
25 émetteurs, profiteraient de l'économie liée au

1 SPEDE en cas de socialisation.

2 Q. **[145]** Avez-vous vérifié de façon plus précise avec
3 les industriels quels étaient les impacts que ça
4 pourrait avoir au niveau par exemple des
5 déclarations de conformité, les crédits
6 d'allocation et tout?

7 R. Avec les industriels précisément non. Ce qu'on a
8 fait c'est qu'on a discuté longuement avec notre
9 département juridique, mais une chose est sûre, si
10 les industriels jugent qu'ils ont besoin de
11 déclarer eux-mêmes ces unités-là, alors ils ne
12 doivent pas atteindre la socialisa... ils ne
13 doivent pas attendre la socialisation, mais bien
14 faire un achat volontaire et à ce moment-là, ils
15 pourront le déclarer eux-même et profiter des
16 avantages qu'ils pourraient voir.

17 Q. **[146]** On va pouvoir y retenir plus tard dans le
18 cadre de notre présentation. Alors, ça complète les
19 questions que j'avais de mon côté. Je vous
20 remercie.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je vous remercie beaucoup, Maître Hamelin. Juste
23 avant de passer au contre-interrogatoire de la
24 FCEI, j'aimerais préciser qu'on a inscrit, et
25 Maître Thibodeau, ça va être votre moment de

1 contester si jamais ce n'est pas le cas, mais on a
2 inscrit comme engagement numéro un l'engagement
3 d'Énergir de fournir le contrat standard d'achat de
4 GNR. Alors, à moins de... parce que je ne vous l'ai
5 pas demandé officiellement, Maître Thibodeau, à
6 moins que vous ayez...

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Je ne suis pas si contestataire que ça aujourd'hui.
9 Donc, il n'y a pas de problème, ce sera
10 l'engagement numéro un.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je vous remercie beaucoup. Donc on va pouvoir
13 passer au contre-interrogatoire de la FCEI.

14 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

15 Bonjour, Madame la Présidente...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Est-ce que maître Therriault est là? Ah, oui!

18 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

19 Je pense avoir un problème avec ma caméra. Je ne
20 sais pas si vous pouvez me voir?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Non, c'est noir.

23 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

24 Laissez-moi tenter de nouveau... Donc, ça ne semble
25 pas fonctionner pour le moment. Je ne sais pas

1 pourquoi, ça fonctionnait tout à l'heure. Hum...
2 Peut-être que je pourrais tenter de me déconnecter,
3 me reconnecter. Donc, peut-être prendre... juste
4 suspendre quelques minutes, le temps de me laisser
5 me reconnecter?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Absolument. On va prendre un deux minutes.

8 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

9 Merci beaucoup.

10 SUSPENSION

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors, Maître Therriault, on a le plaisir de vous
13 voir.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

15 Désolé pour ce contretemps. Bonjour, Madame la
16 Présidente, Madame, Messieurs les Régisseurs. Jean-
17 Philippe Therriault pour la FCEI.

18 Q. **[147]** Donc, ma première question serait, je crois,
19 adressée à madame Ratelle. Si nous pouvons
20 retourner à la pièce B-0562 qui est la présentation
21 d'Énergir de ce matin, et plus spécifiquement à la
22 page 13. Donc, lors de votre présentation ce matin,
23 vous avez parlé de la stratégie de
24 commercialisation évolutive d'Énergir. Pouvez-vous
25 élaborer sur les démarches faites par Énergir,

1 décisionnel plus long. La clientèle
2 institutionnelle a donc été la
3 première clientèle ciblée à être
4 rencontrée. Ainsi, cette stratégie se
5 reflète par une prédominance de la
6 clientèle institutionnelle sur la
7 liste d'attente.

8 Pouvez-vous indiquer, ou élaborer, depuis l'automne
9 deux mille dix-neuf (2019), comment s'est
10 développé... comment se sont développées les
11 démarches d'Énergir, par rapport à cette clientèle?

12 R. Euh, oui. Bien, effectivement, on a fait des
13 représentations, donc des représentants rencontrant
14 leurs clients... leurs clients institutionnels.

15 On a pu aussi en voir à travers des
16 rencontres clientèle, des rencontres clientèle
17 regroupant plusieurs clients institutionnels, où
18 est-ce qu'on a pu parler de GNR avec ces clients.

19 Dans les rencontres avec les représentants,
20 avec un... un client, un représentant, des
21 rencontres individuelles, différents scénarios
22 peuvent être élaborés, en collaboration avec le
23 client, pour voir l'impact du choix du GNR,
24 l'impact sur ses coûts d'opération, les coûts
25 d'investissement évités aussi puisque les

1 équipements ne peuvent... ne sont pas obligés
2 d'être changés. Ça fait que c'est le genre de
3 discussions que les représentants peuvent avoir
4 avec les clients. Je ne sais pas si ça répond bien
5 à la question.

6 Q. **[149]** Bien en fait, donc si je comprends bien,
7 depuis deux mille dix-neuf (2019), c'est des
8 échanges, c'est des rencontres qui ont eu lieu avec
9 ces... avec ces clients-là et les représentants
10 pour discuter du GNR?

11 R. Oui. Et aussi les rencontres clientèles, donc on
12 peut avoir des rencontres de clients où est-ce
13 qu'on regroupe plusieurs clients du même type
14 ensemble où est-ce qu'on va aussi pouvoir parler de
15 GNR et d'efficacité énergétique, je vous dirais.
16 C'est les deux sujets principaux avec notre
17 clientèle, notre clientèle institutionnelle.

18 Q. **[150]** Et dites-moi, avez-vous à l'interne une liste
19 de cette clientèle institutionnelle là qui vous
20 permet de les cibler spécifiquement pour pouvoir
21 vraiment vous assurer que vous êtes passé à
22 travers... que vous essayez d'optimiser vos efforts
23 auprès de la clientèle institutionnelle?

24 R. Oui, effectivement, on possède la liste de nos
25 clients où est-ce que, par code d'activités de nos

1 clients, on est en mesure de cibler les clients
2 institutionnels. Est-ce qu'on a passé à travers
3 toute la liste des clients institutionnels? La
4 réponse, c'est non. On n'a pas terminé de
5 rencontrer tous les clients. Puis ça prend
6 plusieurs rencontres, là, avant qu'une décision
7 soit prise pour un client de s'inscrire sur la
8 liste d'attente. Ça fait que c'est plusieurs
9 rencontres avant d'arriver à une formulation claire
10 d'intérêt avec un formulaire complété, là, qu'on
11 pourra inscrire le client sur la liste d'attente.

12 On travaille aussi parallèlement avec notre
13 équipe de relation gouvernementale, aussi auprès
14 des différents ministères pour s'assurer, oui, le
15 client institutionnel qui prend la décision
16 d'achat, mais aussi sa hiérarchie que le GNR soit
17 bien positionné à travers... comme énergie
18 renouvelable dans l'exemplarité de l'État.

19 Q. **[151]** Parfait. Je vous remercie. Ma prochaine
20 question sera probablement adressée à madame
21 Dallaire. Encore une fois, dans la présentation qui
22 a été faite ce matin, B-0562. Si on peut aller
23 maintenant à la page... à la page 10. Donc, dans
24 l'encadré au bas de la page, le troisième boulet,
25 vous avez eu des échanges ce matin avec maître

1 Sicard relativement à ce boulet :

2 Si un client demande une quantité de
3 GNR importante, amenant à lui seul des
4 achats excédent les seuils du
5 Règlement, Énergir verra à mitiger les
6 risques qu'un tel achat pourrait
7 engendrer.

8 Et lors de votre discussion, vous avez indiqué, si
9 je ne me trompe, que pour mitiger les risques d'un
10 tel achat, par exemple, Énergir pourrait prendre un
11 contrat avec ce client.

12 Pourriez-vous peut-être élaborer sur ce que
13 Énergir considère comme étant une quantité de GNR
14 importante qui pourrait déclencher de telles
15 mesures de mitigation?

16 Mme CAROLINE DALLAIRE :

17 R. En fait, dans nos réflexions, on n'a pas vraiment
18 chiffré. Je vous... on a regardé ça peut-être à un
19 niveau un peu plus haut, mais c'est sûr que dès que
20 dans la mesure où on dépasserait la cible et que...
21 Si c'est une masse de clients, on sait qu'il va y
22 avoir un roulement, hein! Certains clients vont
23 quitter, d'autres vont revenir et là il va y avoir
24 une demande qui va se... qui va se bâtir puis qui
25 va être présente. Si c'est un seul client, donc on

1 peut penser, là, je vous dirais, on parle
2 probablement d'un million de mètres cubes (1 Mm3)
3 et de dizaines même de million de mètres cubes,
4 donc une très grosse demande qui ferait en sorte
5 qu'une action particulière doit être prise pour ce
6 client-là. Donc, oblige Énergir à aller acheter au-
7 delà des cibles fixées. C'est dans ce genre de
8 contexte-là où on va assurément mitiger les risques
9 pour Énergir et sa clientèle.

10 J'ai malheureusement pas de chiffre précis
11 à vous donner, mais vous voyez un peu l'ordre de
12 grandeur, là, qu'on a en tête.

13 Q. **[152]** Absolument. Merci. Et selon vous, le fait de
14 pouvoir obtenir un contrat pour ces clients-là
15 spécifiquement qui pourraient avoir des quantités
16 qu'on considère comme étant importantes, est-ce que
17 ça pourrait être quelque chose qui pourrait
18 refroidir un client potentiel à vouloir acquérir du
19 GNR?

20 R. Je pense que, effectivement, dès qu'on demande à un
21 contrat ou à quelqu'un de s'engager, ça peut un
22 peu, je vous dirais, refroidir le client, pour
23 reprendre vos propos. Ceci étant dit, mon collègue
24 me disait que c'est difficile de se prononcer sur
25 la température du client, où est-ce qu'il se situe.

1 C'est sûr qu'on a cherché, vous l'avez vu dans
2 notre proposition, à offrir le plus de flexibilité
3 possible au client. Donc, on demande des préavis
4 assez courts d'entrée et de sortie. On parle d'un
5 soixante (60), trente (30) jours. Pour l'instant,
6 ce ne sont pas des ententes à long terme. Mais dans
7 le cas où un client majeur pourrait être ce que
8 j'appellerais en anglais un « game changer » sur
9 notre approvisionnement puis sur les impacts de
10 coûts qui pourraient en résulter, c'est sûr qu'on
11 va pousser la réflexion plus loin. Mais vous avez
12 raison que, dès le moment où un client doit
13 s'engager, c'est sûr que j'imagine que ça nécessite
14 pour lui une réflexion supplémentaire.

15 Q. **[153]** Et, là, j'essaie juste de comprendre en fait
16 les engagements qu'on exigerait de la part du
17 client dans le cadre d'un tel contrat. Notamment en
18 matière de préavis, qu'est-ce qui est plus
19 spécifiquement envisagé par Énergir?

20 R. Rien n'est envisagé pour l'instant. C'est
21 hypothétique. Cette situation-là ne s'est pas
22 présentée. Mais vous avez entendu comme moi maître
23 Hamelin qui parlait par exemple des besoins de
24 l'ACIG. Est-ce que, éventuellement, parce que,
25 encore là, dans notre proposition, on essaie de

1 couvrir tous les cas de figure, est-ce que,
2 éventuellement, de très grands clients, parce qu'on
3 va parler probablement de clients industriels,
4 pourraient voir une plus-value à acquérir du GNR
5 pour toutes sortes de raisons, parce qu'une
6 nouvelle réglementation pourrait être en place? Et
7 à ce moment-là il va falloir penser au genre
8 d'approche qu'on va faire, comment on va s'entendre
9 avec les clients. Mais ces règles-là pour l'instant
10 n'ont pas encore été réfléchies. Le cas de figure
11 ne s'est pas présenté pour l'instant.

12 Q. [154] Hum, hum. Donc, en fait, je m'interroge
13 également à savoir, notamment en matière de
14 préavis, on sait, il y a un préavis de soixante
15 (60) jours prévu aux conditions de service. Alors,
16 est-ce qu'on pourrait... Comment on pourrait
17 prévoir différemment dans un contrat qui serait
18 conclu avec un client?

19 R. Je dirais que notre proposition est vraiment
20 évolutive. On est en train, on va vivre le marché
21 en même temps que vous. C'est nouveau. Puis on
22 commence à avoir du volume et pouvoir en proposer
23 au client. Alors, je pense que c'est une
24 proposition qui est évolutive. Éventuellement,
25 peut-être qu'il y a des... Je vous donnais le

1 contrat en exemple. Mais si le besoin est, peut-
2 être qu'éventuellement on va vouloir changer nos
3 conditions de services et tarifs et arriver avec
4 des articles supplémentaires pour couvrir certains
5 cas de figure, comme celui-là ou d'autres auxquels
6 on n'aurait pas pensé aujourd'hui. Je pense qu'il
7 va falloir se permettre de vivre un peu le marché
8 et d'accepter d'évoluer là-dedans et de peut-être
9 peaufiner notre offre au fil du temps.

10 Q. [155] En fait, je disais, et je fais peut-être un
11 peu écho à ce que disait maître Hamelin un peu plus
12 tôt, là, dans son contre-interrogatoire, où elle
13 mentionnait que c'était une réflexion qui doit être
14 envisagée plus tôt que plus tard, là, dans le
15 processus, considérant l'objectif commun de ne pas
16 vouloir socialiser des coûts. Donc, je ne sais pas
17 quelle est votre position par rapport à ça, ou
18 quelle est votre réflexion?

19 R. Je vous dirais probablement qu'aujourd'hui,
20 malheureusement, on n'arrivera pas à penser à tout,
21 quoiqu'en collectivité, nous sommes sûrement très
22 intelligents, j'ai l'impression qu'il y a des
23 choses que nous ne connaissons pas encore
24 aujourd'hui, vont survenir. Alors, ça serait
25 dommage, aujourd'hui, de mettre en place une règle

1 pour des cas très précis qui, de toute façon, ne
2 tiendront peut-être pas la route.

3 Je comprends l'inquiétude, ceci dit, des
4 intervenants et concernant la socialisation. Je
5 pense que comme on l'a dit déjà, on partage le même
6 objectif de limiter l'impact pour la clientèle et
7 je ne pense pas, on l'a dit aussi, que le risque de
8 socialisation pour le cas de figure 2, là, qui est
9 présenté dans la présentation, donc un inventaire
10 de GNR trop important, va arriver à court terme, en
11 tout cas, probablement pas dans les deux prochaines
12 années, là. Je ne vois pas de situation où ça
13 pourrait arriver, peut-être même plus.

14 Alors, je pense qu'on peut se laisser le
15 temps de tester l'eau, de voir la température de
16 l'eau pour reprendre l'analogie avec la température
17 et de mettre en place, en temps voulu, les règles
18 adéquates. Mais aujourd'hui, je pense qu'il nous
19 manque encore beaucoup d'information pour arriver à
20 tout couvrir et penser à tout là.

21 Q. **[156]** Merci. Je reviens à la question, je sais que
22 vous avez mentionné que le contrat n'était qu'un
23 exemple, là, mais je reviens à la notion de contrat
24 dont on a parlé. Pourquoi est-ce qu'on exigerait un
25 contrat que si les volumes résultant d'un client,

1 résulteraient en un achat, en fait, un volume
2 supérieur au seuil réglementaire? Pourquoi ne pas
3 exiger un tel engagement de la part des clients qui
4 ont des volumes importants, dans tous les cas.
5 Parce que si on prend, par exemple, un cas avec...
6 un client qui a un volume important qui s'ajoute
7 avant que l'obligation réglementaire ne soit
8 rencontrée, que la demande augmente par la suite,
9 et va au-delà du seuil et que le client quitte par
10 la suite. On se retrouve essentiellement dans la
11 même situation qui serait le cas pour un client
12 dont les volumes excèdent uniquement le seuil
13 réglementaire ou non? Pourquoi ne pas exiger un tel
14 engagement en tout temps, de la part des clients
15 qui ont des volumes importants?

16 R. Bien, j'abonde dans votre sens, vous avez raison,
17 Maître Therriault, je pense qu'on devrait, quand le
18 client a un volume considérable, que le seuil soit
19 dépassé ou non, là, on devrait traiter possiblement
20 les clients de la même façon, là, je suis d'accord
21 avec vous.

22 Q. **[157]** Merci pour la réponse. Puis directement en
23 lien avec ça, en fait, je vous amènerais, si
24 possible, Madame la greffière, projeter la pièce B-
25 0543, puis en fait, c'est juste pour confirmer, là,

1 la discussion qu'on vient d'avoir qui est le
2 tableau Excel qui a été produit en réponse à la
3 question 3.2, si je ne me trompe pas, de la DDR
4 numéro 100 de la FCEI. Puis si on va à l'onglet 1,
5 donc, on peut voir dans cette liste de volume GNR
6 en attente, il y a deux clients en particulier qui
7 sont les clients 13 et 589 qui sont respectivement
8 aux lignes 14 et 590, qui ont des volumes de GNR en
9 attente, très importants. Donc, on parle de, si je
10 ne me trompe pas, quatorze point neuf millions de
11 mètres cubes (14.9 Mm3) et onze point cinq millions
12 de mètres cubes (11.5 Mm3); donc, pour ces clients-
13 là, on n'a pas d'entente qui a été signée, si je
14 comprends bien?

15 R. Non, effectivement, il n'y a pas d'entente qui a
16 été signée pour ces clients-là, pour aucun client,
17 d'ailleurs.

18 Q. **[158]** Parfait. Je vous remercie. Donc, madame
19 Dallaire, c'est mes questions pour vous. Prochaine
20 lignée de questions vont être pour monsieur Bayard
21 qui a été peu fort sollicité jusqu'à maintenant.

22 Donc, Bonjour, Monsieur Bayard.

23 M. JEAN BAYARD :

24 R. Bonjour. Merci de m'activer un peu!

25 Q. **[159]** Je m'excuse à l'avance. Parfois certains

1 termes que j'utilise ne sont pas adéquatement
2 utilisés en matière de sondages et de statistiques.
3 Donc, ça prend de l'indulgence à mon égard.

4 Donc, Madame la Greffière, je vous
5 demanderais d'afficher la pièce B-0313 qui est le
6 sondage de SOM.

7 Donc, plus spécifiquement à la page 35 s'il
8 vous plaît. Donc, sous le titre « Plan
9 d'échantillonnage » vous réferez à une distribution
10 en neuf strates, mais dans le tableau à cette même
11 page là, donc le tableau dont la première ligne est
12 intitulée « Strates » on retrouve que cinq strates.
13 En fait, les segments résidentiel, habitation,
14 industriel, institutionnel et commercial.

15 Pouvez-vous nous expliquer exactement ce
16 que constitue les neuf strates?

17 R. Bien, les neuf strates sont présentées à la page...
18 Dans la métho détaillée du rapport à la page 45 de
19 notre rapport, mais qui n'est peut-être pas la page
20 45 du document. O.K. Vous n'avez pas ça dans cette
21 version-là. Bien, je peux vous les dire vive voix.

22 Alors, quand on a fait le sondage, on avait
23 neuf strates. On a pour des fins de la collecte on
24 a divisé l'industriel, l'institutionnel et le
25 commercial en deux strates. Grand et moyen et petit

1 pour... Petit et grand pour l'institutionnel et
2 petit et grand pour le commercial et grand et moyen
3 pour l'industriel. Donc, les neuf strates font
4 référence à ce découpage plus précis qu'on a fait
5 uniquement à des fins de collecte.

6 Pourquoi on a présenté uniquement cinq
7 strates dans le rapport? C'est qu'il y a une limite
8 bien la précision ou je dirais au découpage qu'on
9 peut faire des résultats en fonction du nombre de
10 répondants.

11 Donc, on a pris ce qui était notre limite
12 en termes de possibilités de détails pour afficher
13 les strates dans le rapport final. Est-ce que ça
14 répond bien à votre question sur les neuf strates?

15 Q. **[160]** Oui. Ça répond à la question. Je veux juste
16 m'assurer que je comprends bien. En fait, donc neuf
17 strates. Il y en a deux pour, en fait, industriel,
18 institutionnel et commercial sont chacun divisés en
19 deux strates. Donc, ça fait six strates pour ces
20 trois-là et sept, huit avec habitation et
21 résidentiel et je veux juste m'assurer de
22 comprendre la neuvième strate.

23 R. Résidentiel, habitation, transport, industriel
24 moyen, grand et petit. Institutionnel petit et
25 grand. Commercial petit et grand.

1 Q. **[161]** O.K. Donc, il y a du transport également?

2 R. Oui. Évidemment, dans certaines de ces strates-là,
3 on a très peu de répondants. Donc, on ne peut pas
4 présenter de résultats sur ces bases-là qui sont
5 trop petites, mais on l'a contrôlé l'échantillon au
6 niveau de la collecte.

7 Q. **[162]** Parfait. Je vous remercie. Si on retourne à
8 la page 35 du rapport. Donc, on voit en fait je
9 veux juste faire un exercice de comparaison entre
10 ce tableau qu'on retrouve à la page 35 et celui à
11 la page 39. On peut constater que le nombre de
12 questionnaire rempli à la page 35 était de deux
13 mille cent cinquante et un (2151) avec un certain
14 nombre pour chacune des strates chacun des segments
15 et quand on va à la page... Je veux juste m'assurer
16 d'avoir la bonne réponse. Et quand on va à la page
17 39 de votre même rapport on a toujours pour un
18 nombre d'entrevues deux cent cinquante et un
19 (2151), mais le nombre individuel d'entrevues pour
20 chacune des strates diffère des nombres qu'on avait
21 à la page 35. Donc, on essaie juste de comprendre
22 là est-ce que c'est un problème au niveau de
23 l'indication des chiffres ou bien il y a une
24 compréhension là sur les différentes valeurs qui
25 sont indiquées?

1 R. Je ne peux pas vous répondre, il faudrait que je
2 vérifie cette information-là après les audiences,
3 là.

4 Q. **[163]** En fait, est-ce que ce serait possible de
5 prendre comme engagement de faire la vérification
6 ou de voir...

7 R. Pas de problème.

8 Q. **[164]** ... quel est... Parfait. Donc, Madame la
9 Greffière, ce serait... En fait, là, on serait
10 engagement...

11 LA GREFFIÈRE :

12 Numéro 2.

13 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

14 2, c'est ça. Exact. Donc...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Auriez-vous la gentillesse de le libeller? Parce
17 que je n'ai pas compris exactement c'était... quel
18 était l'engagement. C'est de fournir ou de faire la
19 vérification sur quoi, exactement?

20 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

21 Sur les différences entre le nombre d'entrevues et
22 le nombre de questionnaires remplis, pour chacune
23 des strates, aux pages 35 et 39.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci beaucoup.

1 E-2 (Énergir) : Expliquer la différence entre le
2 nombre d'entrevues et le nombre
3 de questionnaires remplis, pour
4 chacune des strates, aux pages 35
5 et 39
6

7 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

8 Q. **[165]** Merci, Madame la Présidente. Je reviens à la
9 page 35. À la page 35, en ce qui a trait au nombre
10 de questionnaires remplis pour la strate
11 industrielle, avez-vous fait des analyses ou des
12 vérifications pour vous assurer que les cent quinze
13 (115) répondants, qui sont identifiés pour ce
14 secteur, étaient représentatifs de la population de
15 ce segment?

16 R. On a fait une pondération pour s'assurer que la...
17 chacune des strates... Je vais juste me rendre dans
18 le document. Donc, on a pondéré selon le nombre de
19 contrats dans chacune des strates et le nombre de
20 comptes associés à chaque adresse de courriel.
21 Donc, d'une... C'est la pondération qu'on a fait
22 dans ce sondage.

23 Q. **[166]** Donc, il n'y a pas eu de... de pondération ou
24 d'analyses qui ont été faits pour voir si la
25 distribution des problèmes de consommation pour

1 l'échantillon retenu était similaire? Ou si, par
2 exemple...

3 R. Par rapport à quelles données de référence?

4 Q. **[167]** Bien, en fait, par rapport aux clients qui
5 ont répondu, là, au questionnaire.

6 R. C'est ça. Dans l'ensemble du sondage, on visait
7 plusieurs strates. Alors, on a pondéré, pour
8 s'assurer que chaque strate était bien... avait un
9 poids démographique qui correspondait à celui de la
10 population qu'on étudiait. Et on a contrôlé aussi
11 le critère du nombre de comptes, dans chacune des
12 strates, pour s'assurer que les clients qui avaient
13 plus de comptes avaient plus de poids aussi dans
14 les réponses. Alors, c'est comme ça qu'on a pondéré
15 les résultats.

16 Q. **[168]** O.K. Donc, ça a été fait indépendamment, par
17 exemple, du fait que le type d'activité
18 industrielle était similaire ou non. Ou, par
19 exemple, que les factures mensuelles de ces
20 clients-là étaient similaires, là, d'un point de
21 vue de consommation.

22 R. Il n'y a pas eu de pondération selon le volume de
23 la facture et il n'y a pas eu de pondération sur
24 d'autres critères que ceux que je vous ai
25 mentionnés.

1 Q. **[169]** Parfait, je vous remercie. Donc... Bien, en
2 fait, ça amène à ma prochaine question. En fait, je
3 pense que vous y répondez. Si on va à la page 38 de
4 votre sondage, vous indiquez :

5 La pondération est faite de la façon
6 suivante : selon le nombre de comptes
7 associés à l'adresse courriel de
8 l'échantillon total, incluant les
9 doublons; selon le nombre de contrats
10 uniques par strate.

11 Donc, c'est uniquement en fonction de cette
12 pondération-là que vous avez effectué votre
13 analyse. Est-ce exact?

14 R. Oui. Et évidemment, ça implique qu'on a rétabli le
15 poids relatif de chacune des strates du sondage.

16 Q. **[170]** Je vous remercie. Donc, si je prends un
17 exemple, là, en fait... Si Énergir a deux clients
18 industriels, soit un petit industriel qui pourrait
19 vouloir vingt pour cent (20 %) de GNR et un grand
20 industriel, dont la consommation souhaitée de GNR
21 serait de zéro pour cent (0 %), alors le
22 pourcentage estimé pour ce segment de marché là,
23 pour le segment industriel, serait de dix pour cent
24 (10 %) ?

25 R. Pouvez-vous me répéter votre calcul? Juste pour

1 être certain que je vous comprends bien.

2 Q. **[171]** En fait, c'est les... c'est simple. C'est un
3 petit industriel qui se trouve à vouloir vingt pour
4 cent (20 %) de GNR et un plus grand industriel, ou
5 un autre client, qui pourrait vouloir zéro pour
6 cent (0 %) de GNR. Dans ce cas-là, la pondération
7 qui serait faite, ça donnerait en sorte que pour ce
8 segment de marché là, ce serait de dix pour cent
9 (10 %) ?

10 R. Oui. Les pondérations sont faites sur une base
11 « client ». Donc, les réponses qu'on a dans le
12 sondage, c'est des pourcentages de clients quel que
13 soit leur volume.

14 Q. **[172]** Parfait. Je vous remercie. Donc, si... Peut-
15 être, Madame la Greffière, vous pourriez projeter
16 la pièce B-0508 qui est la réponse à la DDR numéro
17 13 de la Régie. Si on va à la réponse 5.5 qui
18 est... En fait, c'est la page 20/26. Exact.

19 Donc, selon... En fait, je ne sais pas si
20 vous avez déjà vu ce tableau, mais c'est l'exercice
21 que fait Énergir pour les différents, les
22 différents segments de sa clientèle en fonction des
23 pourcentages qui sont obtenus aux termes de votre
24 rapport pour la consommation projetée de GNR.

25 Donc, selon vous... Donnez-moi un instant.

1 Selon vous, est-ce que l'exercice qui est fait par
2 Énergir dans ce tableau-là, sur la projection
3 estimée, n'est valable que si l'échantillon dans
4 chaque segment est représentatif de sa population?

5 R. J'évitais peut-être de commenter ce tableau-là en
6 particulier parce que je n'ai pas... À moins que ma
7 mémoire me fasse défaut, là, j'ai pas collaboré à
8 l'élaboration de ce tableau-là et je n'ai pas non
9 plus étudié ce tableau-là.

10 Mais ce que je peux dire par contre, c'est
11 qu'on essaie d'estimer un potentiel de marché dans
12 l'ensemble de la clientèle de Gaz Métro. Et quand
13 on regarde un peu comment l'intérêt ou le potentiel
14 de marchés varie selon les différentes strates, il
15 n'y a rien qui donne à penser qu'il y a des
16 variations importantes d'une strate à l'autre. Le
17 sondage ne donne aucune indication en ce sens-là,
18 par exemple, qu'il y a des différences majeurs
19 selon le secteur d'activités ou selon les variables
20 qui composaient les strates.

21 Donc, c'est... c'est-à-dire par rapport au
22 sondage, que le pourcentage, là, il donne... le
23 pourcentage de marché donne une bonne image de
24 l'ensemble de la clientèle de Gaz Métro et qu'il
25 n'y a pas lieu de... Oui?

1 Q. **[173]** Excusez-moi de vous interrompre, en fait.

2 Mais je posais la question, peut-être entre les
3 différentes strates, mais au sein même d'une même
4 strate. Donc, pour que les résultats soient
5 représentatifs, encore faut-il que l'échantillon
6 qui a été retenu soit représentatif de la totalité
7 de la clientèle, n'est-ce pas?

8 R. Hum, hum. Oui.

9 Q. **[174]** Donc, et... en fait, je ne veux pas vous
10 mettre des mots dans la bouche, mais si je
11 comprends bien, il n'y a pas eu de... il n'y a pas
12 eu d'analyse qui a été faite pour déterminer si, de
13 l'échantillon de cent quinze (115) clients, que cet
14 échantillon-là était... était représentatif, là, de
15 l'ensemble de la clientèle industrielle?

16 R. À l'exception de ce que je vous disais tantôt, là,
17 où on a ventilé les strates pour la collecte, de
18 façon à contrôler qu'on avait de la réponse dans
19 chacune des catégories. Donc, en ce sens-là, on a
20 fait un certain contrôle. On n'a pas fait de
21 pondération à ce niveau-là.

22 Q. **[175]** Je vous remercie. Si je poursuis... Donc,
23 donnez-moi juste un instant, s'il vous plaît. Je
24 poursuis. Donc, si on va à la page 38 de votre
25 sondage, à la section « Marge d'erreur ». À la

1 section « Marge d'erreur » vous indiquez :

2 Les marges d'erreur présentées à la
3 page suivante sont calculées au niveau
4 de confiance de quatre-vingt-quinze
5 pour cent (95 %) et tiennent compte de
6 l'effet de plan.

7 Si on va à la page 39. Pourriez-vous nous confirmer
8 si, à cette page-là, dans le tableau qui est
9 présenté, dans la colonne « ensemble » pour la
10 proportion de quatre-vingt-dix-neuf (99 %) ou un
11 pour cent (1 %), donc la première cellule sous le
12 titre « proportion », le point cinq pour cent
13 (0,5 %) veut dire que si j'ai un estimé de un pour
14 cent (1 %), l'intervalle de confiance va être point
15 cinq pour cent (0,5 %) à un point cinq pour cent
16 (1,5 %) ?

17 R. Exact. Quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) des
18 fois. Dix-neuf fois sur vingt (19/20) si vous
19 voulez.

20 Q. **[176]** Parfait. Et est-ce que cet intervalle de
21 confiance-là s'applique peu importe la méthode
22 d'estimation qui a été retenue ou qui a été
23 utilisée dans le cadre de votre sondage ?

24 R. Ceci s'applique à toutes les réponses données par
25 les répondants au sondage. Dans les méthodes

1 d'estimation des parts de marché, il y a une erreur
2 qui n'est pas statistique, c'est-à-dire qu'il y a
3 différentes méthodes qui donnent différents
4 résultats. Ça, ce n'est pas une erreur statistique,
5 c'est différents modèles qui donnent des résultats
6 différents. Donc, c'est une erreur non statistique
7 qui n'est pas couverte parce qu'il était indiqué
8 ici. Ça, c'est exactement dans l'estimation d'une
9 proportion de répondants qui donnent une réponse à
10 une question quelle que soit la question dans le
11 sondage. Ça s'applique à toutes les questions du
12 sondage, à toutes les réponses qu'on veut exprimer
13 en format de pourcentage.

14 Q. **[177]** Je comprends. Donc, ça s'appliquerait à tous
15 les résultats en forme de pourcentage qu'on
16 pourrait obtenir au terme des méthodes utilisées,
17 donc que ce soit la méthode linéaire, hiérarchique,
18 le modèle à l'état généralisé hiérarchique ou en
19 fait le modèle basé sur les intentions d'achat ou
20 le modèle combiné?

21 R. Oui, ça peut donner un ordre de grandeur de
22 l'erreur statistique sur l'ensemble des résultats.

23 Q. **[178]** Je comprends. Donc, si on pourrait revenir,
24 Madame la greffière, à la pièce B-0508, qui est la
25 réponse à la DDR numéro 13 de la Régie, encore une

1 fois au tableau 5.5. Sans vous demander de
2 commenter sur le bien-fondé du tableau. Donc, à
3 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) pour, par
4 exemple, l'intervalle de confiance à quatre-vingt-
5 quinze pour cent (95 %) pour le secteur, si je ne
6 me trompe pas, en fait le résidentiel, cinq point
7 un pour cent (5,1 %), l'intervalle de confiance est
8 quatre-vingt-quinze pour cent (95 %), serait
9 d'environ quatre point neuf pour cent (4,9 %) plus
10 ou moins. Excusez-moi! Je reprends. Le pourcentage
11 total quatre point neuf pour cent (4,9 %), si on
12 applique l'intervalle de confiance à ce
13 pourcentage-là, ce serait plus ou moins... ce
14 serait quatre point neuf (4,9) plus ou moins,
15 quatre point trois pour cent (4,3 %), donc zéro
16 point six pour cent (0,6 %) à neuf point deux pour
17 cent (9,2 %) ?

18 R. Votre interprétation est en partie exacte. Parce
19 que je dirais quand on analyse le résultat d'un
20 sondage, on ne part pas du particulier pour aller
21 au général. On a un ensemble de sondages qui nous
22 donne un résultat, disons cinq pour cent (5 %). Et
23 puis ensuite on regarde dans les... Quand on essaie
24 de ventiler de façon plus détaillée les résultats,
25 on regarde, est-ce que le résultat de chacune des

1 strates s'écarte différemment du résultat
2 d'ensemble qu'on a constaté d'abord. Dans
3 l'ensemble de la clientèle, on constate que c'est
4 cinq pour cent (5 %).

5 Et ensuite le sondage a, je dirais, a une
6 possibilité qu'il y a des certaines limites d'aller
7 voir, est-ce que ce pourcentage-là semble différent
8 selon des strates plus spécifiques ou selon des
9 groupes plus restreints, des segments de population
10 plus restreints. Donc, ce qu'on va conclure en
11 général quand on analyse les résultats du sondage
12 comme ça, c'est qu'on va dire, la proportion va
13 être cinq pour cent (5 %). Et il n'y a rien qui
14 semble indiquer que, dans le secteur industriel, la
15 proportion s'écarte de cette proportion-là de cinq
16 pour cent (5 %) parce que le résultat est similaire
17 compte tenu des marges d'erreur à celui de
18 l'ensemble du sondage.

19 C'est le sens dans lequel on analyse en
20 général les résultats. On part du résultat
21 d'ensemble qui nous donne une idée de l'ensemble de
22 la clientèle. Et ensuite on va voir est-ce que le
23 sondage nous amène une preuve que certains segments
24 s'écartent du constat général qu'on a fait pour
25 l'ensemble de la clientèle. Donc, dans tout

1 sondage, on va pouvoir, on pourrait... tout sondage
2 qu'on pourrait faire, là, on pourrait découper le
3 sondage en différents segments de population puis
4 trouver des segments de population où les marges
5 sont élevées. C'est la nature même du sondage, là.
6 Quand l'échantillon est plus petit, la marge
7 d'erreur est plus grande, mais la validité du
8 sondage ne vient pas de l'accumulation de
9 différentes strates où il y a beaucoup de marge
10 d'erreur, c'est plutôt l'inverse. On parle d'un
11 constat général puis on regarde, est-ce que le
12 constat semble s'appliquer partout, puis c'est le
13 cas ici.

14 Q. **[179]** J'essais juste de comprendre les difficultés
15 d'avoir prévu, dans ce cas-là, des marges d'erreur
16 pour, par exemple, le secteur industriel, à la
17 lumière de ce que vous venez de dire?

18 R. Si on... on n'a pas...

19 Q. **[180]** Oui, oui allez-y.

20 R. Les marges d'erreur, on ne les prévoit pas, on les
21 calcule puis on les indique. Pourquoi on indique
22 des marges d'erreur? Parce qu'on ne veut pas que le
23 lecteur, par exemple, si on a un segment puis on
24 s'aperçoit que le résultat est deux au lieu d'être
25 cinq, bien, il faut avoir une idée de la marge

1 d'erreur pour... avant de conclure que ce segment-
2 là a un intérêt moins grand ou plus grand.

3 Donc, en général, dans le sondage, là, on y
4 va par un principe de pyramide inversé. On part du
5 grand échantillon, puis ensuite, s'il y a un
6 segment qui semble s'écarter, on va le signaler.
7 C'est un peu la règle qu'on suit dans tout le
8 rapport, là. Vous avez sûrement pris connaissance
9 du rapport dans le détail. À chacun des résultats,
10 on indique les segments où, là, il y a un résultat
11 qui montre qu'un des segments de population
12 s'écarte de l'ensemble. C'est comme ça qu'on
13 l'utilise.

14 Pourquoi on publie les marges d'erreur?
15 Bien, par souci de transparence, pour les mêmes
16 raisons pour lesquelles on est... on fournit le
17 questionnaire, on indique la méthodologie, parce
18 qu'on veut que le résultat soit interprété avec une
19 bonne compréhension de comment a été fait le
20 sondage.

21 Q. **[181]** Non, juste pour m'assurer que je comprends,
22 puis encore une fois, là, je suis désolé si je ne
23 saisis pas toutes les nuances, les subtilités, là,
24 en matière statistiques. Donc...

25 R. Pas de problème.

1 Q. **[182]** Donc, pour le secteur industriel, le quatre
2 point neuf pour cent (4.9 %) tire sa validité était
3 de l'ensemble du rapport et des vérifications que
4 vous avez effectuées. Donc, c'est à la lumière de
5 tout ça qu'il faut l'évaluer, pas à la lumière du
6 chiffre?

7 R. C'est ça, c'est qu'on ne part pas du quatre point
8 neuf (4.9 %) qui est imprécis, du quatre point deux
9 (4.2) qui est imprécis, du quatre point deux (4.2)
10 qui est imprécis, du cinq point trois (5.3) qui est
11 imprécis pour dire : alors, finalement le résultat
12 global n'est pas précis. On part du résultat global
13 qui donne cinq, puis on voit que ça semble assez
14 uniforme quand on regarde les différents segments
15 de population, ce qui nous rassure sur
16 l'applicabilité du constat d'ensemble à l'ensemble
17 des segments. C'est comme ça que je regarderais le
18 résultat.

19 Q. **[183]** Je comprends, parce que si on fait, à
20 l'inverse, là, si on regarde à partir du résultat
21 que vous avez obtenu avec le résultat initial, puis
22 on prend, par exemple, le quatre point neuf pour
23 cent (4.9 %) puis qu'on le traduit en termes de
24 volume, bien dans ce cas-là, ça... ce serait, si je
25 ne me trompe pas, dans les chiffres que j'ai

1 calculés, ce serait cent quatre-vingt-sept millions
2 de mètres cubes (187 Mm³), plus ou moins cent
3 soixante-cinq millions de mètres cubes (165 Mm³),
4 donc j'aurais trois millions de mètres cubes
5 (3 Mm³) à trois cent cinquante-deux millions de
6 mètres cubes (352 Mm³), ce qui est une marge
7 d'erreur assez importante?

8 R. Oui, puis si vous êtes en situation de vente, je
9 vais vous donner un autre exemple où vous allez
10 avoir une marge d'erreur encore plus grande, là,
11 vous me donniez l'exemple tantôt, d'un client qui a
12 quatorze millions de mètres cubes (14 Mm³). Lui, il
13 va le prendre ou il ne va pas le prendre puis il
14 n'y a aucun sondage qui va vous dire que ce qu'il
15 va faire, c'est sa décision de ce client-là, de
16 quatorze millions de mètres cubes (14 Mm³), là. Le
17 sondage, c'est un outil qui donne une idée de
18 l'ensemble de la clientèle, qui peut donner une
19 indication de comment ça s'oriente dans chaque
20 strate, ça semble assez uniforme, selon ce qu'on a
21 pu mesurer dans le sondage. Mais c'est sûr qu'on
22 n'est pas capable de prévoir la décision d'un
23 individu en particulier. C'est bien plus les gens
24 des ventes qui sont en contact direct avec leurs
25 clients, qui sont en mesure de bien jauger ce

1 phénomène-là, puis de voir la température de l'eau,
2 pour reprendre la même expression qu'on a utilisée
3 plus tôt.

4 Q. **[184]** O.K. Merci. Donnez-moi juste un instant, s'il
5 vous plaît. Parfait. Si... je vais vous amener
6 maintenant, aux annexes du rapport, qui portent en
7 fait sur l'utilisation des différentes
8 méthodologie, plus spécifiquement les annexes 3, 4
9 et 5 de votre rapport.

10 Si on commence par l'annexe 3 qui est à la
11 page 46 et je vous amène plus spécifiquement... Là
12 on est, Madame la Greffière, désolée. On est à la
13 pièce B-0313 qui est le titre du rapport du
14 rapport... Ça en fait c'est l'autre onglet dans
15 votre fenêtre affichée à l'écran. L'avant-dernier
16 onglet. Donc, la pièce B-0313.

17 Donc, à la page 48. Donc, pour le secteur
18 résidentiel, est-ce que notre interprétation est
19 correcte à la lecture du rapport si je dis que
20 selon votre évaluation du pourcentage de GNR
21 conformément à la méthode et l'intention d'achat,
22 avec un niveau de confiance que quatre-vingt-quinze
23 pour cent (95 %), le vrai pourcentage de GNR à
24 quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) se situe
25 entre six point quatre pour cent à neuf point huit

1 pour cent (6,4 %-9,8 %), soit huit point un pour
2 cent (8,1 %) qui est le scénario mitoyen plus ou
3 moins un point sept pour cent (1,7 %) qui est la
4 marge d'erreur d'un point sept pour cent (1,7 %)
5 associée à la proportion de dix pour cent (10 %)
6 qu'on a vu plus tôt à la page 38 de votre rapport?

7 R. Oui. Votre raisonnement me semble exact là.

8 Q. **[185]** O.K. Donc, faisons le même exercice en fait
9 pour les annexes 4 et 5. Donc, si on va à la page
10 56, à l'annexe 4, pour la méthode linéaire
11 hiérarchique puis la méthode prédictive, toujours
12 pour le secteur résidentiel, est-ce que notre
13 interprétation est correcte si je dis que selon
14 votre évaluation du pourcentage GNR, selon cette
15 méthode, avec un niveau de confiance de quatre-
16 vingt-quinze pour cent (95 %), le vrai pourcentage
17 de GNR à quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ) se
18 situe entre point neuf et trois point trois pour
19 cent (0,9 %-3,3 %), soit deux point un pour cent
20 (2,1 %) qui est la proportion estimée
21 clients/acheteurs de GNR, plus ou moins un point
22 deux pour cent (1,2 %) qui est la marge d'erreur
23 associée avec une proportion de cinq pour cent
24 (5 %) ?

25 R. Humhum. C'est une bonne estimation je crois.

1 Q. [186] Et finalement, passons maintenant à l'annexe
2 6. L'annexe 5, pardon. Si je vous amène, Madame la
3 Greffière, à la page 62. Encore une fois, le même
4 exercice.

5 Donc, avec un niveau de confiance et
6 maintenant on parle de la moyenne des deux
7 méthodes, avec un niveau de confiance de quatre-
8 vingt-quinze pour cent (95 %), dans ce cas-ci le
9 vrai pourcentage de GNR se situerait entre trois
10 point neuf pour cent et six point trois pour cent
11 (3,9 %-6,3 %), soit cinq point un pour cent (5,1 %)
12 pour la moyenne résidentielle, plus ou moins un
13 point deux pour cent (1,2 %) qui est la marge
14 d'erreur associée à cinq pour cent (5 %).

15 R. Hum hum. Bien, je n'ai pas vérifié que vous avez
16 pris les bons chiffres dans le tableau des marges
17 d'erreur, mais je suppose que vous avez pris les
18 chiffres qu'on a vus tantôt et ça me semble une
19 bonne façon d'estimer la marge d'erreur avec la
20 même réserve que je disais tantôt.

21 On ne part pas des segments pour aller vers
22 l'ensemble. On part de l'ensemble en allant vers
23 les segments. Ça fait qu'on voit que par rapport au
24 quatre point neuf pour cent (4,9 %) d'ensemble, par
25 exemple ici, le cinq point une (5,1 %) n'est pas

1 différent. C'est probablement le même constat qu'on
2 peut faire pour chacune des strates qu'on a
3 considérées

4 Q. [187] Et en fait, ma question plus spécifique
5 c'est, puis là, en fait, je ne peux pas vous
6 l'afficher à l'écran, mais si on séquence les
7 résultats pour chacune de ces marges d'erreur en
8 fonction des trois méthodes, on obtient pour la
9 méthode linéaire hiérarchique entre point neuf et
10 trois point trois pour cent (0,9 %-3,3 %) pour la
11 moyenne des deux méthodes entre trois point neuf et
12 six point trois pour cent (3,9 %-6,3 %) et pour la
13 méthode des intentions d'achat entre six point
14 quatre et neuf point huit pour cent (36,4 %-9,8 %).

15 Donc, on obtient trois, bien en fait, trois
16 intervalles qui ne se chevauchent aucunement en
17 faisant trois méthodes distinctes. Est-ce que selon
18 vous il n'y a pas une certaine incohérence au
19 niveau des résultats qui sont obtenus?

20 R. Bien, ce que ça montre c'est que l'erreur
21 statistique n'est pas le seul phénomène quand on
22 essaie d'estimer ça. Pourquoi on a pris plusieurs
23 méthodes? On aurait pu quand on a mesurer... Quand
24 on a fait ce sondage-là, on a proposé à Énergir
25 de... d'utiliser différentes méthodes qui prenaient

1 les réponses... C'est sûr que toutes les méthodes
2 sont basées sur les réponses, là, des répondants
3 aux sondages, mais l'objectif de prendre plusieurs
4 méthodes, c'est justement pour faire une analyse de
5 sensibilité, un peu, des résultats, puis d'avoir
6 une vue un peu plus solide.

7 Moi, je pense que plutôt que d'affaiblir
8 les résultats, le fait d'avoir pris trois méthodes,
9 ça nous donne une meilleure idée si on fait varier
10 la façon d'interpréter les réponses, comment...
11 qu'est-ce qu'on va conclure. Donc, c'est sûr que ça
12 nous donner quelque chose qui n'est pas
13 nécessairement trois intervalles qui sont
14 cohérents, parce que c'est trois méthodes...

15 Et les différences entre ces trois
16 méthodes-là ne sont pas de nature statistique.
17 C'est qu'on utilise trois façons de calculer, on
18 utilise les réponses, on met les répondants dans
19 des contextes différents, puis on essaye de voir
20 comment ils vont réagir à chacune de ces méthodes-
21 là pour, justement, ne pas se fier sur une seule
22 question. Puis, si on avait présenté dans le
23 rapport une seule question, là... t'sais, il n'y
24 aurait pas eu ce questionnement-là, justement, sur
25 pourquoi il y a un écart entre les méthodes.

1 Mais c'est justement en faisant cette
2 triangulation-là qu'on réussit à avoir une vision
3 plus solide. Puis, notre conclusion, sur l'ensemble
4 de ces méthodes-là, elle se trouve à la première
5 page des conclusions, là. Vous avez un diagramme
6 qui montre l'ensemble des valeurs possibles pour le
7 potentiel de marché. Et puis, c'est sûr que si vous
8 regardez...

9 Puis, peut-être qu'on pourrait, si vous le
10 permettez, on pourrait peut-être afficher la page
11 42 dans notre rapport? Je crois que c'est la page
12 qui affiche les...

13 Q. **[188]** En fait, je pense que c'est la page 32, si je
14 ne me trompe pas.

15 R. C'est juste avant l'annexe, là, c'est la partie
16 « conclusion ». Vous y approchez. Encore un peu en
17 arrière. La page avant. Celle-là. C'est ça.

18 Alors, c'est ici qu'on... t'sais, qu'on
19 présente un peu l'ensemble des modèles avec
20 l'ensemble des valeurs possibles. Alors, c'est ça
21 qui nous donne... qui nous amène à conclure,
22 t'sais, que les valeurs plausibles sont entre deux
23 et huit pour cent (8 %).

24 Et puis, la valeur mitoyenne nous apparaît
25 un bon choix, là, parce qu'à un moment donné, il

1 faut faire un choix, il faut estimer une valeur.
2 Mais en même temps, si on prenait juste l'erreur
3 statistique, on dirait : « C'est cinq, plus ou
4 moins un. »

5 Mais on voit aussi qu'on se base sur des
6 répondants qui vont réagir un peu différemment,
7 selon la façon dont on va leur présenter le
8 résultat. Donc, ça nous donne un portrait, un
9 intervalle, là, dans lequel on pense que le
10 potentiel de marché devrait se situer.

11 Q. **[189]** Je vous remercie. Encore deux petites
12 questions, en fait. La première, je vais juste
13 revenir sur un élément que vous avez mentionné, là,
14 en lien avec les différentes strates. Je n'ai pas
15 nécessairement saisi pourquoi pour le secteur
16 institutionnel, commercial et industriel, vous avez
17 jugé nécessaire de les diviser en deux strates,
18 là...

19 R. Euh, bien, justement, parce qu'on voulait s'assurer
20 d'avoir des grandes entreprises, des petites puis
21 des moyennes. On voulait être sûr que quand on a
22 des réponses, on a des réponses dans chacune des
23 strates. Donc, c'était le but de contrôler... de
24 contrôler ça au niveau de la collecte.

25 Q. **[190]** Je comprends.

1 R. Peut-être un autre élément, aussi, par rapport à
2 l'échantillonnage, là... Dans ce sondage-là, on a
3 échantillonné la clientèle résidentielle, parce
4 qu'il y a un grand volume de clients et c'était
5 possible d'avoir un grand nombre d'entrevues avec
6 un grand nombre de clients.

7 Mais pour tout ce qui est le secteur
8 commercial, là, toutes les strates qui sont non-
9 résidentielles, on a fait un recensement. C'est-à-
10 dire qu'on a envoyé l'invitation à répondre au
11 sondage à toutes les entreprises. Et on a fait deux
12 rappels. Fait qu'à mon avis, on a comme maximisé,
13 disons, la possibilité du sondage par Internet,
14 auprès de cette clientèle-là, dans le cadre de
15 cette étude-là.

16 Q. [191] Donc, en lien avec ce que vous venez de
17 dire... J'essaye juste de comprendre à quoi sert...
18 Comme vous avez fait un recensement puis que vous
19 avez transmis les questionnaires à l'ensemble de la
20 clientèle, quelle était l'utilité de la diviser en
21 strate?

22 R. Bien, ça nous permet de s'assurer qu'on a une
23 réponse dans chacune des strates. Qu'on est capable
24 d'avoir des entrevues autant dans le secteur
25 industriel que dans le commercial. Si on avait un

1 seul envoi à cinq mille (5000) clients ou dix mille
2 (10 000) clients, là, en fait il y a eu plus
3 d'envois que ça, là, mais je donne un chiffre
4 simplement pour illustrer le principe, là. Si on a
5 un seul envoi à dix mille (10 000) personnes, on a
6 mille (1000) réponses, on ne sait pas d'où elles
7 proviennent, c'est mieux de savoir d'où elles
8 proviennent dès le moment de la collecte pour
9 s'assurer qu'on a des clients dans chacune des
10 catégories.

11 Q. **[192]** Je vous remercie. Et ma dernière question, en
12 fait, ou ma dernière petite ligne de questions. Si
13 on va à la page 4 de votre rapport, donc, on peut
14 voir qu'il y a trois objectifs qui sont énoncés en
15 lien avec le sondage réalisé, soit :

- 16 - Comprendre l'attitude des clients
- 17 à l'égard du GNR;
- 18 - Mesurer les perceptions générales
- 19 des clients à l'égard des sources
- 20 d'énergie;

21 et

- 22 - mesurer la valeur accordée et
- 23 la...

24 rédaction des clients

25 ... réaction...

1 pardon

2 ... des clients aux offres
3 énergétiques.

4 À moins que je ne me trompe, les objectifs
5 n'incluent pas le fait de prévoir la demande de la
6 clientèle. Est-ce exact?

7 R. C'est exact que notre objectif c'était pas de faire
8 une prédiction, c'est d'évaluer un potentiel de
9 marché. De voir un peu quelle est la taille
10 raisonnable du marché qu'on peut estimer. Mais on
11 ne prétend pas faire de prédiction avec le sondage,
12 surtout dans le contexte où le produit est encore
13 peu connu, est encore... c'est pas... c'est un
14 produit nouveau. Donc, on ne prétend pas faire des
15 prédictions, là.

16 Q. **[193]** Donc, et on l'a vu tout à l'heure le tableau
17 5.5 à la pièce B-0508, là, qui est la réponse à la
18 DDR numéro 13 de la Régie, c'est un tableau où
19 Énergir, en fait, sur la base des proportions que
20 vous avez calculées, prévoit la demande de la
21 clientèle volontaire. À votre avis, est-ce que
22 c'était raisonnable, sur la base des résultats que
23 vous avez obtenus et considérant que l'objectif de
24 votre sondage n'était pas d'évaluer la demande,
25 qu'Énergir utilise ces résultats-là pour évaluer la

1 demande de sa clientèle volontaire dans un objectif
2 de prendre des engagements financiers, là, pour
3 justement l'approvisionnement en GNR?

4 R. Bien, à mon avis, d'utiliser le quatre point neuf
5 pour cent (4,9 %), là, me semble une approche
6 raisonnable ou une valeur raisonnable pour estimer
7 le volume de marchés. Je pense que de prendre
8 l'estimation moyenne qu'on a eue dans chacune des
9 cinq strates me semblent une application
10 raisonnable des résultats du sondage. Par contre,
11 on ne vit pas dans un monde de certitude, puis
12 c'est pas un phénomène qu'on peut prétendre...
13 C'est pas comme la météo du lendemain. On n'est pas
14 dans un processus physique où on a des modèles
15 mathématiques éprouvés qui permettent de prévoir le
16 volume de vente. C'est une... il ne faut pas non
17 plus... Donc, c'est une bonne estimation du
18 potentiel de marché, là, quatre point neuf pour
19 cent (4,9 %) et l'équivalent qu'on a dans chacune
20 des strates. Mais en même temps, c'est pas... c'est
21 pas la loi de la gravité, là. On est dans l'humain
22 et on est avec un produit qui n'est pas connu.
23 Donc, c'est sûr que c'est pour ça qu'il y a
24 différents modèles qui donnent différents
25 résultats.

1 Q. [194] Sauf que ça ne demeure pas moins que, malgré
2 que le quatre point neuf pour cent (4,9 %) pourrait
3 être raisonnable, les réponses peuvent être entre
4 deux pour cent (2 %) et sept point huit pour cent
5 (7,8 %) considérant les marges applicables.

6 R. Exactement. C'est, entre deux et huit, c'est notre
7 estimation de ce qui est... raisonnablement, notre
8 estimation du potentiel de marché pour ce produit-
9 là.

10 Puis il y a beaucoup qui vient... T'sais,
11 dans le résultat final que Énergir peut atteindre,
12 ça dépend aussi beaucoup de la façon dont le
13 programme va être commercialisé, de la façon dont
14 on va faire des efforts pour le publiciser, pour
15 mousser la vente du produit. Puis il y a quand même
16 plusieurs éléments dans le sondage qui montrent
17 qu'il y a des moyens d'essayer de maximiser ce
18 potentiel-là, mais il y a quand même un accueil
19 très favorable au niveau du principe de payer un
20 peu plus cher pour protéger l'environnement. Il y a
21 une grande préoccupation pour l'environnement. Ça,
22 c'est très clair dans le sondage.

23 D'un autre côté, il y a aussi une
24 préoccupation des coûts qui est réelle. Mais je
25 pense qu'il y a quand même plusieurs indicateurs

1 positifs, là, par rapport à ce produit-là, dans le
2 résultat du sondage.

3 Q. [195] Je vous remercie beaucoup, Monsieur Bayard.
4 Ça complète les questions que j'avais pour vous.
5 Madame la présidente, si vous me permettez, je sais
6 que j'ai dépassé le temps annoncé. J'aurais une
7 toute petite ligne de questions qui ne devrait
8 vraiment pas prendre très longtemps, pour le panel
9 d'Énergir.

10 Donc, je vous référerai, en fait, à la
11 preuve d'Énergir, pour la preuve relative à l'étape
12 C, qui est désormais B-0558, si je ne me trompe
13 pas. Exact, B-0558 et plus spécifiquement à la page
14 43, la section 6.2. Parfait. Donnez-moi juste un
15 instant. Juste un instant, ça ne sera pas très
16 long. En fait, avant de vous amener à la page,
17 désolé de la confusion, avant de vous amener à la
18 pièce B-0558, je vous amènerais à la pièce B-0551,
19 qui est la réponse d'Énergir à la DDR numéro 5 de
20 la FCEI.

21 Donc, à la page 6, la réponse à la question
22 2.4, donc, à cette question, nous avons en b) :

23 Veuillez confirmer que les clients qui
24 consomment du GNR le font selon une
25 proportion de leurs achats totaux

1 comme indiqué à la référence (iii),
2 laquelle proportion est appliquée
3 uniformément sur chacune de leurs
4 factures pour l'ensemble de l'année

5 Vous avez répondu :

6 Selon les Conditions de service et
7 Tarif (CST) actuelles et proposées, un
8 client peut modifier son pourcentage
9 de consommation GNR à plusieurs
10 reprises durant une même année en
11 respectant le préavis de 60 jours.
12 Ainsi, la proportion des achats totaux
13 ne peut être appliquée uniformément
14 sur chacune de leurs factures pour
15 l'ensemble de l'année.

16 Pouvez-vous me confirmer que bien que le
17 pourcentage de GNR puisse changer au cours d'une
18 année, il ne peut pas changer à l'intérieur d'une
19 même période de saturation?

20 Mme CATHERINE SIMARD :

21 Je vous le confirme.

22 Q. [196] Merci, et donc, si je comprends bien, est-ce
23 que c'est exact de dire que vous connaissez le
24 pourcentage de GNR qu'un client consomme à chaque
25 jour?

1 R. Oui, c'est exact.

2 Q. [197] Parfait, je vous remercie. Donc, maintenant
3 on peut aller à la preuve relative à l'étape C, qui
4 est B-0558. Donc, à la section 6.2 que je vous
5 mentionnais tout à l'heure. À la page 43 vous
6 indiquez :

7 Puisque le tarif d'ajustement relié
8 aux inventaires récupère les coûts en
9 fonction du profil de consommation des
10 clients et qu'il est impossible de
11 différencier le profil d'un client par
12 type de fourniture, il serait
13 impossible d'identifier séparément les
14 coûts de maintien d'inventaires entre
15 le GNR et le gaz traditionnel.

16 Je vous réfère à la pièce que la FCEI a
17 déposée aujourd'hui, au dossier qui est, si je ne
18 me trompe pas, Madame la greffière, C-FCEI-0101,
19 qui est, en fait, la pièce B-0606, là, du dossier
20 R-3867-2013. Donc, je vous demanderais d'aller,
21 Madame la Greffière, à la page 205 de 210.

22 En fait, vous indiquez à la section D-1,
23 au-bas de la page, donc il est indiqué dans cette
24 pièce :

25 Lors de la phase 1 du présent dossier,

1 Énergir a présenté les quatre types de
2 compteurs utilisés par Énergir : les
3 compteurs à soufflet, les compteurs
4 rotatifs, les compteurs à turbine et
5 les compteurs ultrasoniques. L'annexe
6 2 de la pièce B-0023, Gaz Métro-2,
7 Document 1 décrit chaque type de
8 compteurs. Tous ces compteurs ont la
9 possibilité de mesurer la consommation
10 à l'heure. La contrainte dans
11 l'acquisition de données horaires ou
12 quotidiennes en temps réel concerne
13 davantage les types de relève de
14 compteurs.

15 Donc, considérant la réponse que vous m'avez donnée
16 précédemment, Madame Simard, à l'effet que vous
17 connaissez la proportion de GNR qui est consommée à
18 chaque jour par un client et que vous connaissez la
19 consommation quotidienne de chaque client grâce aux
20 compteurs, qu'est-ce qui vous empêche ou en fait
21 qu'est-ce qui empêcherait de calculer le profil GNR
22 des clients?

23 R. Oui. En effet, ce que vous dites est vrai. Par
24 contre, j'émettrais un petit bémol qui est en fait
25 l'information qu'on est en mesure d'aller chercher

1 par client... on a de plus en plus d'informations,
2 ça c'est la réalité par rapport à la consommation
3 de nos clients. Par contre, ce n'est pas des
4 données qui sont facturables. C'est-à-dire que
5 c'est de la donnée qui est brute là, puis en fait,
6 tout se fait éventuellement.

7 On pourrait avec les bonnes hypothèses
8 aller chercher un niveau d'informations qui serait
9 très précis. Par contre, notre proposition on a
10 tenu compte également du soucis de maintenir la
11 simplicité de notre position.

12 Q. **[198]** En fait, ma question est aussi en lien avec
13 la preuve que vous avez déposée où que vous
14 indiquiez qu'il est impossible de différencier le
15 profil d'un client par type de fourniture.

16 Donc, je comprends que ce n'est pas le cas.
17 Ce n'est pas une impossibilité?

18 R. Au moment d'écrire la preuve bien on n'avait pas
19 l'ensemble de nos clients qui avait ce niveau de
20 consommation-là, mais c'est quelque chose qui
21 augmente graduellement dans le temps.

22 Q. **[199]** Donc, ce ne serait possible ou du moins à
23 tout le moins potentiellement possible dans un
24 avenir rapproché?

25 R. Ce serait possible sous réserves de comme je vous

1 disais, il peut y avoir des erreurs dans les
2 données brutes qui ne sont pas corrigées, parce que
3 ce n'est pas des données qui sont utilisées à des
4 fins de facturation.

5 Q. [200] Je vous remercie.

6 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

7 Donc, Madame la Présidente, ça fait le tour des
8 questions qu'il y avait à poser en contre-
9 interrogatoire.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je vous remercie beaucoup, Maître Therriault. Ça
12 met presque fin à cette journée d'audience.

13 J'ai une question pour les procureurs du
14 GRAME, de SÉ et de ROÉÉ, à savoir, s'ils ont des
15 question pour monsieur Bayard demain, parce que là,
16 évidemment, vous vous rendez compte qu'il est
17 quinze heures dix (15 h 10). On a deux heures (2 h)
18 de retard. Alors, effectivement, comme des fois ça
19 arrive, on glisse au lendemain. Alors, le GRAME, SÉ
20 et ROÉÉ seront demain matin. Est-ce que vous avez
21 des questions pour monsieur Bayard, parce que
22 j'avais cru comprendre des propos de maître
23 Thibodeau que s'il n'y avait pas de questions pour
24 lui, il pourrait être libéré.

25 Alors, Maître Paquet?

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Donc, non, je
3 n'aurai pas de questions pour monsieur Bayard.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie. Est-ce que, Maître Gertler ou
6 Neuman...

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Oui. Je suis là et je ne sais pas pourquoi vous ne
9 me voyez pas, mais vous m'entendez j'espère?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Absolument.

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 O.K. Bien, je vais essayer de nouveau à... Ah la
14 caméra ne veut pas embarquer. En tout cas excusez-
15 moi. Oui, j'ai des questions pour monsieur Bayard.
16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Ce n'est pas très long, mais j'ai quelques
21 questions pour lui, effectivement.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 D'accord. Alors, d'abord, Monsieur Bayard, on va se
24 revoir demain matin. Je vous remercie. Avant que
25 l'on se quitte, attendez un instant, à nouveau...

1 C'est ici, voilà.

2 C'est pour Énergir et c'est dans les
3 questions qui font suite à la série... les
4 questions 8. Donc, la DDR 16, donc la pièce B-0560.
5 On voulait vous aviser tout de suite, plutôt que
6 d'attendre nécessairement la période du contre-
7 interrogatoire de la Régie.

8 Je vous dirais qu'on comprend que le volume
9 d'inventaire, là, dans les questions, n'implique
10 pas nécessairement un âge équivalent pour les
11 achats de GNR qui sont dans cet inventaire, alors
12 c'est afin de bien clarifier les mouvements du GNR
13 dans l'inventaire d'Énergir.

14 Alors, la Régie, elle aimerait qu'Énergir
15 réponde de nouveau à ces questions 8, en utilisant
16 les hypothèses suivantes. Alors, la première - il y
17 en a trois - la première, c'est : Réception
18 uniforme de GNR dans le passé. J'attends de voir
19 que madame Dallaire ait fini d'écrire.

20 La deuxième, c'est : La gestion
21 d'inventaire de type premier entré, premier sorti.

22 Et à la troisième, c'est : L'âge maximal de
23 la molécule de GNR en inventaire est égal au nombre
24 de mois du volume en inventaire.

25

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Pourriez-vous répéter votre dernière condition,
3 s'il vous plaît?

4 Q. **[201]** Attendez une minute, on me fait signe que la
5 dernière n'est peut-être pas... le dernier critère
6 n'est peut-être pas nécessaire. Donnez-moi une
7 seconde. Oubliez ça, ça va être juste les deux
8 premiers critères.

9 R. Parfait, bien noté.

10 Q. **[202]** Alors, je vous remercie. Alors, ça va être
11 tout pour aujourd'hui. Il est, donc, quinze heures
12 quinze (15 h 15) ou treize (13), en fait, plus
13 exactement. Et demain, on va reprendre le contre-
14 interrogatoire avec le GRAME. Alors, là-dessus, je
15 vais vous...

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Maître Duquette?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Oui? Excusez-moi. Oui, Maître Thibodeau?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Je retarde la journée de trente (30) secondes de
22 tout le monde. Les deux hypothèses dont vous venez
23 de faire état, est-ce que vous voulez qu'on les
24 donne verbalement durant le témoignage ou qu'on
25 redépose la pièce de... des demandes de

1 renseignements?

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Bien, ça peut être... ça peut être verbalement,
4 mais ça va... C'est juste question d'être clair
5 dans le fonctionnement, là, du... de la gestion
6 d'inventaire.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Excellent.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vous remercie. Est-ce que c'est... ça fait le
11 tour? Oui. Alors, je vais vous souhaiter une belle
12 fin de journée et on se revoit demain matin, à neuf
13 heures (9 h).

14 AJOURNEMENT

15

16

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 d'une retransmission en

8

visioconférence, le tout conformément à la Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

Sténographe officiel. 200569-7