

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 27 AVRIL 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 24

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>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE D'ÉNERGIR : Étape C, Mise en place de mesures relatives à l'achat et la vente de gaz naturel renouvelable (suite)	
CAROLINE DALLAIRE	
CATHERINE SIMARD	
ANICK RATELLE	
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	
VINCENT REGNAULT	
RAPHAËL DUQUETTE	
CAROLINE PROVENCHER	
JEAN BAYARD	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	50

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
2 septième (27e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-sept (27)
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 Poursuite de l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Alors, bonjour tout le monde. Alors, nous sommes
15 dans la deuxième journée de l'audience dans le
16 dossier 4008 Étape C et nous sommes dans le contre-
17 interrogatoire des intervenants, mais en fait,
18 contre-interrogatoire des témoins d'Énergir par les
19 intervenants. Et nous étions rendus au contre-
20 interrogatoire du GRAME par maître Paquet.

21

22 PREUVE D'ÉNERGIR : Étape C, Mise en place de
23 mesures relatives à l'achat et la vente de gaz
24 naturel renouvelable (suite)

25

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-et-
2 septième (27e) jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

3

4 CAROLINE DALLAIRE

5 CATHERINE SIMARD

6 ANICK RATELLE

7 MARC-ANTOINE BELLAVANCE

8 VINCENT REGNAULT

9 RAPHAËL DUQUETTE

10 CAROLINE PROVENCHER

11 JEAN BAYARD

12

13 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
14 disent :

15

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Madame la Présidente...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Oui.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Oui. Comme j'ai l'habitude d'interrompre mes
22 collègues avant qu'ils commencent, j'ai des
23 engagements hier qui ont été pris, il y a trois
24 engagements.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Si ça vous convient, on aurait... on serait prêt à
5 les donner, c'est-à-dire l'engagement numéro 1, ça,
6 ça va être déposé sous peu, c'était le contrat,
7 l'exemple de contrat par rapport aux attributs
8 environnementaux, ça va être déposé. L'engagement
9 numéro 2 est une question qui avait été posée à
10 monsieur Jean Bayard de SOM. Et finalement, il y
11 avait des questions au numéro 3, là, par rapport à
12 la série 8 de la DDR-16 qu'on serait également prêt
13 à vous donner, là. Donc, à moins que vous vouliez
14 qu'on attende un peu à la fin des contre-
15 interrogatoires des intervenants pour donner les
16 réponses, mais sinon on pourrait vous les donner
17 tout de suite.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Maître Paquet, je vais vous faire attendre quelques
20 minutes de plus et on va prendre les réponses de
21 maître Thibodeau, en fait, les réponses des témoins
22 de maître Thibodeau, pas ses réponses à lui. Et
23 puis ça pourra peut-être vous aider également dans
24 votre contre-interrogatoire. Alors, Maître
25 Thibodeau, allez-y donc.

1 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

2 Q. [1] Parfait. Donc, peut-être qu'on commencerait
3 avec l'engagement numéro 2. Je ne vois pas par
4 contre monsieur... Ah! Oui. Je vois monsieur Jean
5 Bayard. Donc, Monsieur Bayard, vous pouvez y aller
6 de l'avant avec la réponse à l'engagement numéro 2.

7 M. JEAN BAYARD :

8 R. Bonjour tout le monde. Oui. Donc, la question
9 portait sur l'écart qu'il y avait entre les
10 chiffres qui étaient présentés dans la métho
11 abrégée au début du rapport et dans la métho
12 détaillée à la fin du rapport concernant les
13 nombres d'entrevue selon les secteurs d'activités.

14 L'explication de l'écart entre les deux
15 vient du fait que, pour ce qui est de tout le
16 rapport et des chiffres qui sont présentés dans la
17 méthodologie abrégée, c'est une classification qui
18 vient de la réponse à la question A-2 du
19 questionnaire qui est donnée par le répondant.
20 Donc, c'est sa déclaration concernant la vocation
21 de l'immeuble.

22 Et puis les chiffres qui sont présentés
23 dans la métho détaillée proviennent d'une variable
24 qui est définie dans l'échantillon d'Énergir qui
25 définit les strates différemment des secteurs

1 d'activités différemment.

2 Comme on a utilisé la définition de
3 l'information d'Énergir pour faire l'envoi et que
4 la métho détaillée porte sur les envois
5 d'invitation, c'est pour ça qu'on a utilisé cette
6 variable-là. Donc, c'est deux informations
7 différentes qui n'ont pas nécessairement de lien
8 exact entre elles.

9 Q. **[2]** Parfait. Merci, Monsieur Bayard. Et puis pour
10 l'engagement numéro 3, ce serait madame Dallaire.
11 Mme CAROLINE DALLAIRE :

12 R. Oui. Bonjour tout le monde. Alors, c'était la
13 question concernant la DDR numéro 16 de la Régie,
14 donc la pièce B-0560, plus précisément les
15 questions 8.1.4 et 8.1.6 où nous avons mentionné
16 que nous ne pouvions pas commenter la compréhension
17 de la Régie parce que nous n'avions pas l'âge, nous
18 ne savions pas à quel moment les molécules de GNR
19 en inventaire avaient été achetées. Donc, les
20 indications de madame la Présidente hier nous ont
21 aidé. On a mieux compris la question, donc on s'est
22 démêlé, si je peux dire.

23 Donc, on confirme qu'on est d'accord avec
24 ce que la Régie avance. Donc, à 8.1.4, elle
25 mentionnait que les molécules de GNR en inventaire

1 seraient donc âgées d'environ dix-huit (18) mois.
2 Donc, on a la même compréhension selon l'exemple et
3 le scénario qui sont fournis.

4 Et à la 8.1.6, la Régie mentionnait qu'il
5 n'y aurait pas une socialisation nécessaire parce
6 que les molécules ne seraient jamais âgées de plus
7 de vingt-quatre (24) mois. Donc, on a la même
8 compréhension, toujours selon les scénarios qui
9 sont proposés par la Régie.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci beaucoup. Maître Thibodeau, est-ce qu'il y
12 avait d'autres réponses de votre part?

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Donc c'est complet. Merci, Maître Paquet, pour
15 l'attente. C'est complet pour nous.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Je vais juste passer un message du
18 commanditaire. Donc, à maître Therriault à qui
19 l'engagement² était en réponse à sa demande. Si
20 vous aviez des questions sur cet engagement-là ou
21 sur les réponses à cet engagement-là, on
22 pourrait... je peux vous donner le temps pendant le
23 contre-interrogatoire de maître Paquet de consulter
24 votre analyste et puis de voir si vous avez des
25 questions par rapport à la réponse reçue. Est-ce

1 que ça vous convient?

2 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

3 C'est parfait. Merci, Madame la Présidente.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci. Alors, Maître Paquet, là, c'est vraiment à
6 vous.

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

8 Merci. Bonjour. Geneviève Paquet pour le Groupe de
9 recommandations et d'action pour un meilleur
10 environnement.

11 Q. **[3]** Ma première question va porter sur le rapport
12 Mindex. En fait, on a constaté qu'Énergir avait
13 retiré de sa preuve la section qui s'intitulait
14 « Retour sur le rapport Mindex » qu'on retrouvait
15 initialement à la pièce B-0360, Gaz Métro-5,
16 Document 4, en page 19. Et puis on aurait aimé
17 avoir la position d'Énergir par rapport à une des
18 recommandations ou affirmations qu'on retrouve dans
19 le rapport. Madame la greffière, si vous voulez
20 afficher la pièce A-0083 qui est en fait le rapport
21 Mindex à la page 17. C'est à la page 17 sous le
22 titre « Achats de GNR d'Énergir au-delà des volumes
23 vendus par son tarif de GNR ». Donc, le passage sur
24 lequel j'aimerais avoir la position d'Énergir,
25 c'est le premier paragraphe où on indique que :

1 Les montants payés par Énergir pour le
2 GNR d'origine québécoise contribuent à
3 atteindre l'objectif d'« Augmenter la
4 production au Québec ». Dans ce
5 contexte, une allocation des coûts de
6 ces achats à l'ensemble des clients
7 qui ne s'approvisionnent pas
8 volontairement en GNR semblerait
9 appropriée étant donné le caractère
10 provincial de l'objectif relié à ces
11 achats.

12 Est-ce qu'on pourrait avoir la position d'Énergir
13 par rapport à cette affirmation-là? Je comprends
14 que ce n'est pas la proposition qui est faite au
15 présent dossier, mais on aurait aimé vous entendre
16 par rapport à votre position sur cette affirmation-
17 là.

18 Mme CATHERINE SIMARD :

19 R. Oui. Bonjour. Eh bien, le paragraphe auquel vous
20 faites mention, c'est l'approche d'Énergir pour ce
21 qui est des volumes qui seraient invendus, c'est-à-
22 dire de les allouer à l'ensemble de sa clientèle.
23 Mais évidemment notre approche que l'on préconise,
24 c'est la vente aux clients volontaires incluant les
25 volumes de produits au Québec. J'espère que ça

1 répond à votre question.

2 Q. **[4]** En fait ça répond partiellement. Ça me permet
3 peut-être de revenir sur une question qui avait été
4 abordée, là, par maître Sicard et maître Hamelin
5 hier qui porte... en fait c'est une question qui
6 portait sur la socialisation du surcoût associé aux
7 unités du GNR invendues, et peut-être plus
8 précisément dans l'hypothèse où il y avait une
9 livraison en GNR qui n'atteignait pas le seuil
10 prévu. Donc, la proposition d'Énergir, c'est de
11 pouvoir socialiser ce surcoût-là. Mais elle
12 émettait un bémol en disant que si jamais la
13 socialisation des unités invendues mettait en péril
14 la capacité à approvisionner la demande future,
15 elle pourrait décider de maintenir certaines unités
16 en inventaire. Énergir avait indiqué ça dans sa
17 preuve relative à l'étape C, là, à B-0558, page 71.

18 On avait... le GRAME, également, posait une
19 question là-dessus, à la question 3.1, là, de notre
20 demande de renseignements numéro 1, où Énergir
21 indiquait également qu'elle poserait cette action
22 pour conserver des volumes permettant de répondre à
23 la demande future.

24 Est-ce qu'on comprend bien, là, des
25 réponses qui ont été rendues également hier,

1 qu'Énergir, en fait, entend prioriser l'offre aux
2 clients volontaires futurs, plutôt que le respect
3 de son obligation réglementaire?

4 Mme CAROLINE DALLAIRE :

5 R. Non, je vous dirais que vous ne comprenez pas bien,
6 ce n'est pas ce que Énergir souhaite faire.

7 Q. **[5]** Est-ce que vous pouvez, peut-être, expliquer la
8 raison pour laquelle vous décideriez de ne pas...
9 de ne pas socialiser les unités invendues pour
10 pouvoir atteindre le seuil qui est prévu par
11 Règlement?

12 R. Bien, je vais... Je pense qu'on en a parlé hier,
13 mais je peux répéter l'exemple que je donnais. La
14 présente année, donc deux mille vingt et un (2021),
15 est exactement un cas concret, où on révisé cette
16 situation-là.

17 Donc, je vous donnais des chiffres, hier,
18 juste pour vous rappeler, on prévoit - et là, je
19 suis à la recherche de mes chiffres, pardon - neuf
20 point quatre millions de mètres cubes (9,4 Mm³) de
21 GNR, qui devraient être injectés cette année, là.
22 C'est en prévision, bien sûr.

23 Donc, on va être loin, on va être loin de
24 l'atteinte de la cible, à ce moment-là. On pourrait
25 dire... Sur ces neuf point quatre millions (9,4 M)

1 là, cinq point vingt-quatre (5,24) vont être...
2 sont prévus être consommés, donc en achat
3 volontaire, donc livrés aux clients. Et on pourrait
4 dire la différence entre le neuf point quatre (9,4)
5 puis le cinq point vingt-quatre (5,24), là...

6 Ne m'en portez pas rigueur si ce n'est pas
7 tout à fait les résultats en fin d'année, là, je
8 vous donne les ordres de grandeur.

9 Donc, on pourrait dire : la différence, on
10 va toute la socialiser, mais dans ce cas précis là,
11 où on se dit : bien, ça ne sert à rien de les
12 socialiser tout de suite. Parce que premièrement,
13 la cible ne sera pas atteinte et en plus, ça va
14 mettre en péril l'achat volontaire. Donc, c'est
15 toujours la... la balance et le contexte dans
16 lequel on se trouve qui va déterminer notre action.
17 Mais c'est vraiment une situation court terme, là,
18 selon nous. Parce que l'objectif va être toujours,
19 quand c'est possible, d'atteindre la cible.

20 Q. [6] Alors, si je comprends bien, ce serait pour
21 deux mille vingt et un (2021)... C'est clair que ce
22 serait la décision d'Énergir de ne pas socialiser,
23 là, la balance des unités, pour pouvoir permettre
24 d'atteindre le seuil. Mais dans les prochaines
25 années, ça pourrait être... ça pourrait être

1 socialisé, dépendamment du montant... du montant de
2 volume qui reste pour pouvoir atteindre le seuil?

3 R. C'est ça. Je... Possiblement que deux mille vingt-
4 deux (2022), quand on regarde les tableaux de
5 projections, là, qu'on a déposé quelques fois dans
6 le cadre du présent dossier, de mémoire, là, je
7 pense que deux mille vingt-deux (2022) pourrait
8 être dans une situation similaire, là.

9 Mais à mesure que les injections vont
10 augmenter, on va pouvoir, donc, socialiser pour
11 atteindre la cible. C'est toujours ce qu'on va
12 essayer de faire, le plus possible. Quand les
13 volumes vont être suffisants pour le faire.

14 Q. [7] Et puis, pour pouvoir permettre d'atteindre la
15 cible, là, la première cible en deux mille vingt et
16 un (2021), est-ce que ce ne serait pas possible
17 pour Énergir d'acquérir davantage de GNR, et puis
18 de tout simplement socialiser les... les unités
19 invendues?

20 R. Je pense qu'en termes de possibilités, est-ce que
21 ce serait possible, ce serait toujours possible.
22 Vous conviendrez avec moi, je pense qu'on peut
23 acquérir la quantité de GNR voulue. La question,
24 c'est à quel prix. Et c'est là, là... Il faut
25 penser qu'il manque à peu près cinquante millions

1 de mètres cubes (50 Mm3) dans l'exemple que je vous
2 donnais, pour deux mille vingt et un (2021), si on
3 veut atteindre la cible de soixante millions de
4 mètres cubes (60 Mm3) environ, c'est cinquante
5 millions de mètres cubes (50 Mm3) qu'il faudrait
6 trouver sur le marché, dans les prochains mois.
7 Donc, je peux vous dire que la pression sur les
8 tarifs serait énorme, le tarif de GNR. Et je vous
9 rappelle aussi nos deux grands objectifs, qui sont
10 de répondre à l'obligation de livrer le GNR mais
11 aussi de minimiser l'impact tarifaire pour les
12 clients.

13 Donc, c'est toujours la dualité où il y a
14 des fois que ces objectifs-là s'entrechoquent un
15 peu et je pense qu'il faut y aller avec le grand
16 bon sens aussi, là, donc, est-ce que ça serait
17 possible de les acquérir, ces unités-là? Je crois
18 que oui. Maintenant, est-ce que ça serait
19 souhaitable? Je ne pense pas.

20 Q. **[8]** Et puis donc, la raison pour laquelle ça ne
21 serait pas souhaitable c'est davantage en raison de
22 l'impact tarifaire? C'est principalement ça?

23 R. Bien, ça serait effectivement en raison de l'impact
24 énorme sur le prix, là. Ça seraient des
25 conséquences très très importantes, et je peux vous

1 dire que ça mettrait en grand péril notre objectif
2 qui est de favoriser et d'encourager l'achat
3 volontaire. À ce moment-là, ça nuirait énormément à
4 cet objectif-là aussi.

5 Q. **[9]** Est-ce que vous devez déclarer au ministère du
6 Développement durable et de l'environnement et des
7 parcs, les quantités de GNR qui sont livrées par
8 année, en lien, là, avec le règlement concernant la
9 quantité de GNR qui doit être livré par le
10 Distributeur? Est-ce qu'il y a une déclaration à
11 faire par rapport à ça?

12 R. Maître Paquet, vous avez parlé du MELCC. En fait,
13 la seule déclaration qu'on doit faire au MELCC,
14 c'est dans le cadre du SPEDE. Donc, si des volumes
15 de GNR sont consommées, une déclaration sera faite
16 au MELCC, dans ce cas-là.

17 Q. **[10]** Il n'y a pas de déclaration en lien avec le
18 règlement sur la quantité de GNR qui doit être
19 livrée?

20 R. Non, effectivement, il n'y a pas de déclaration
21 formelle à faire.

22 Q. **[11]** Merci. Dernière question, peut-être sur ce
23 point-là. On avait parlé, lors des audiences
24 précédentes, là, d'un comité de suivi sur la
25 filière du GNR. Est-ce que ce comité-là, et on

1 savait qu'il y avait... Énergir faisait partie de
2 ce comité-là. Est-ce que le comité est au courant,
3 là, de votre stratégie pour cette année selon
4 laquelle, en fait, Énergir ne rencontrerait
5 vraisemblablement pas le seuil minimal de livraison
6 pour les volumes de GNR?

7 M. VINCENT REGNAULT :

8 Bonjour, Maître Paquet.

9 R. Oui, effectivement, donc, le Comité de suivi du
10 cinq pour cent (5 %) est au courant que la cible de
11 un pour cent (1 %) ne sera pas atteinte cette
12 année.

13 Q. **[12]** Merci, Maître Regnault. Donc, je vais aborder
14 un autre sujet. Je demanderais à madame la
15 greffière, en fait ça va porter sur le tarif de
16 contribution pour le verdissement du réseau gazier.
17 Donc, je demanderais à madame la greffière
18 d'afficher la pièce B-0558, Gaz Métro 5, document
19 3, à la page 95 où on retrouve, là, le libellé de
20 l'article 11.4 qui est proposé au texte des Tarifs.

21 Donc, seulement pour préciser, si on
22 comprend bien, à la lecture, là, de l'article,
23 donc, on appliquerait ce tarif-là à tous les
24 clients, à l'exception des clients volontaires qui
25 consomment le pourcentage prévu au Règlement ou

1 plus ou davantage.

2 Mme CATHERINE SIMARD :

3 R. Oui, c'est exact.

4 Q. **[13]** Et donc, seulement si, par exemple, en deux
5 mille vingt-cinq (2025), un client qui
6 consommerait, alors que la cible est de cinq pour
7 cent (5 %), un client qui consommerait quatre pour
8 cent (4 %) de GNR, donc, un peu moins, là, que la
9 cible, il devrait tout de même payer le tarif de
10 contribution au verdissement sur sa consommation
11 totale incluant sa consommation de GNR?

12 R. Oui c'est bien ça.

13 Q. **[14]** Merci. Maintenant, on avait déposé vendredi un
14 tableau, sous C-GRAME-80, qui est un tableau qui a
15 été repris de la cause tarifaire 2021 d'Énergir qui
16 était coté Énergir H document 4 et qui s'intitule
17 « Prévision d'approvisionnement et de distribution
18 de GNR deux mille vingt-deux à deux mille vingt-
19 cinq (2022-2025) ». Donc on constate à la section
20 « Approvisionnement » qu'Énergir prévoit une
21 augmentation substantielle de la proportion des
22 approvisionnements en GNR en territoire. Est-ce
23 qu'Énergir a l'intention de poursuivre dans cette
24 direction en s'assurant qu'il y ait des
25 approvisionnements de GNR en territoire?

1 M. VINCENT REGNAULT :

2 R. À cette question-là la réponse courte, Maître
3 Paquet, c'est oui. On va toujours privilégier les
4 projets qui produisent du GNR en territoire. Je me
5 permets peut-être simplement de rappeler là que ça
6 fait déjà plusieurs années, six sept ans qu'Énergir
7 travaille d'arrache-pied pour développer ce client-
8 là au Québec. C'est des efforts qui ont porté leurs
9 fruits au fil des ans, puis avec le Plan pour une
10 économie verte qui a été publié par le Gouvernement
11 du Québec au mois de novembre dernier, je pense
12 qu'on voit là un souhait très très clair du
13 gouvernement de poursuivre le développement de la
14 filière de GNR et de la consommation par des gens
15 au Québec de GNR. Donc, c'est certain qu'Énergir va
16 continuer à encourager ces projets-là en fonction
17 des différentes propositions qui seront faites pour
18 acheter le GNR.

19 Q. **[15]** Merci. Et puis selon vous, le marché pour
20 l'approvisionnement en territoire de GNR est-ce que
21 ça démontre une possibilité de pouvoir rencontrer
22 la cible de cinq pour cent (5 %) en deux mille
23 vingt-cinq (2025) par de l'approvisionnement au
24 moins peut-être en partie de l'approvisionnement
25 local en GNR?

1 R. Absolument. Je pense que l'atteinte de la cible de
2 cinq pour cent (5 %) va se faire avec le plus de
3 volumes possible provenant du Québec et venant
4 aussi d'ailleurs par nécessité à mon avis.

5 Q. **[16]** D'accord. Donc, je vous remercie. Ça complète
6 pour les questions. Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie, Maître Paquette. Maître
9 Therriault, avez-vous des questions à la suite de
10 la réponse à l'engagement numéro 2?

11 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

12 Madame la Présidente, pourriez-vous me laisser
13 encore un peu de temps pour faire, pour juste
14 finaliser mes discussions avec mon analyste. On
15 pourrait vous revenir au retour de la pause. En
16 fait, peut-être cet avant-midi?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui. Pas de problème et puis oui, en fait, on va
19 passer au contre-interrogatoire du ROÉÉ avec maître
20 Gertler et puis après le contre-interrogatoire de
21 maître Gertler on prendra la pause et puis à ce
22 moment-là vous pourrez régler vos problèmes de
23 caméra et nous dire le résultat de vos discussions
24 avec votre analyste.

25

1 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

2 C'est parfait. Je vous remercie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Maître Gertler.

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Oui. Bonjour membres du panel et à tout le monde.

7 Content de vous voir virtuellement.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Q. **[17]** Bon alors, je vais essayer d'être relativement
10 expéditif, parce qu'effectivement on a du retard.

11 Alors, je vais peut-être limiter le renvoi ou la
12 nécessité de regarder les pièces le plus possible.

13 Alors, première des choses, j'aimerais juste voir
14 avec vous un peu le Plan pour une économie verte et
15 la Politique-cadre d'électrification et de lutte
16 contre les changements climatiques. Et à cet égard,
17 je vais juste vous lire, puis on n'a pas besoin, je
18 pense, de l'afficher, mais juste vous lire un ou
19 deux passages.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Gertler, est-ce que vous cherchez le Plan,
22 le PEV?

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, pour vous dire que la Régie l'a déposé dans
3 le dossier. Alors, si vous pouvez...

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 C'est ça. C'est le A, je pense que c'est 255, je
6 pense, de la Régie, si je ne me trompe pas. Alors,
7 je suis dans... Parce qu'il y aura des extraits.
8 O.K. Vous pouvez le faire comme ça. Je vais juste à
9 la page 32 et ensuite à la page 53, s'il vous
10 plaît. Madame la greffière, est-ce que vous nous
11 amenez à la page 32, s'il vous plaît, puis ensuite
12 55?

13 LA GREFFIÈRE :

14 Nous sommes à la page 32.

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 O.K. Excusez-moi!

17 LA PRÉSIDENTE :

18 C'est parce qu'il y a la Politique-cadre et le Plan
19 d'action. Est-ce que vous voulez parler du Plan
20 d'action?

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Oui, c'est ça. Non, je veux parler de la Politique-
23 cadre. C'est celle-là?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Ça, c'est la Politique-cadre qui est affichée en ce

1 moment.

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 C'est ça. C'est exactement ça que je veux. C'est le
4 premier paragraphe :

5 Avec le Plan pour une économie verte
6 2030, le gouvernement donne priorité à
7 l'électrification de l'économie
8 québécoise, en électrifiant ce qui
9 peut l'être compte tenu des réalités
10 techniques et économiques. Les autres
11 énergies renouvelables joueront un
12 rôle complémentaire à
13 l'électrification dans la réduction
14 des émissions de gaz à effet de serre
15 lorsque l'électrification ne sera pas
16 possible. L'efficacité énergétique et
17 la transformation de certaines façons
18 de faire feront également partie des
19 solutions à mettre en oeuvre.

20 Alors, là, on va aller s'il vous plaît à la page 53
21 également, puis ce n'est pas très long. C'est ça,
22 avec la conversion, c'est... Alors on lit :

23 La conversion vers l'électricité sera
24 donc effectuée dans la perspective de
25 maximiser le potentiel

1 d'électrification de la chauffe au
2 Québec tout en réduisant au minimum
3 les coûts pour les différentes
4 clientèles concernées.

5 Alors, comme première question, je veux juste...
6 Comme maître Regnault vient de le mentionner...
7 Puis, je pense que c'est probablement madame
8 Dallaire qui peut me répondre, mais... Vous avez
9 reçu le plan pour une économie verte au mois de
10 novembre deux mille vingt (2020)...

11 Et bon, ça survient, évidemment, sur fond
12 de la politique précédente, mais j'aimerais savoir,
13 un peu, qu'est-ce que... c'est quoi les actions
14 ou... comment Énergir réagit et travaille avec ce
15 nouveau... la nouvelle politique-cadre. Comment ça
16 vient modifier ou comment est-ce que vous avez
17 étudié la question de comment ça a modifié vos...
18 votre situation puis vos plans, surtout par rapport
19 au GNR?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Est-ce que je pourrais vous demander, Maître
22 Gertler, de préciser votre question? Vous parlez
23 « votre plan » par rapport au... Parlez-vous par
24 rapport à l'étape C ou vous parlez par rapport aux
25 approvisionnements?

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Q. **[18]** Non, non. Je parle par rapport à l'étape C,
3 parce que bon, on va... on va y aller. C'est une
4 question préliminaire, Maître Thibodeau. C'est que
5 j'aimerais juste savoir, ils ont reçu ce plan-là,
6 c'est quoi... quels sont les gestes, les études,
7 les réflexions que ça a amenés dans votre
8 stratégie, par rapport à la... justement, la
9 tarification et la commercialisation du GNR.

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. Votre question est très large, Maître Gertler, mais
12 peut-être dire que oui, on a bien reçu le PEV et
13 que ça a confirmé qu'on devait continuer nos
14 efforts en GNR. Et ça ne change pas notre
15 proposition tarifaire, qui est faite dans le cadre
16 de l'étape C.

17 Q. **[19]** O.K. Bien, je vais vous faire remonter au mois
18 de novembre. Alors, c'était quoi, la réflexion...
19 ou vous ne vous êtes pas ajustés ou vous pensez que
20 ça ne changerait rien?

21 R. En fait, ça a confirmé qu'on prenait les bonnes
22 actions et qu'on avançait dans le bon sens.

23 Q. **[20]** Mais on verra un peu plus sur cette question-
24 là, on va revenir. Dans le cadre de notre demande
25 de renseignements numéro 5, qui est, Madame la

1 Greffière, le B-0535... Et je suis à la page 16 de
2 18. Et là, si vous voulez juste descendre un tout
3 petit peu, plus pointer... c'est dans le préambule
4 de la question... C'est la référence 1, c'est la
5 position... le tableau 17, la « position
6 concurrentielle des différentes sources d'énergie,
7 par rapport au gaz naturel traditionnel ».

8 Alors, lorsque... Avec ce préambule-là, on
9 a posé notre question, qui était peut-être mal
10 numérotée, parce que c'est... en tout cas, vous
11 pouvez l'appeler le « 5.1 » ou le « 5 », tout
12 simplement, qui est à la page 18. Puis, ça vous
13 posait essentiellement la question... Je pense
14 que... à la page... c'est à la dernière page. C'est
15 ça... O.K. C'est ça. Ça devrait se lire : question
16 puis évidemment, avoir un « 5.0 » là, mais il n'y
17 en a pas. Alors, on vous a posé :

18 Veuillez expliquer comment l'analyse
19 de la position concurrentielle du GNR
20 et le plan de commercialisation du GNR
21 d'Énergir respecte (sic) l'esprit et
22 les objectifs du Plan pour une
23 économie verte en ce qui a trait à la
24 primauté de l'électrification des
25 bâtiments et la complémentarité des

1 autres énergies renouvelables.
2 Alors... en guise de réponse, vous avez référé, à
3 ce moment-là, à la réponse de... la demande 3.7 de
4 la Régie, dans cette demande de renseignements
5 numéro 14, qui est le B-0513 et, est-ce que vous
6 pouvez aller là Madame la greffière à cette
7 réponse-là, dans le B-0513?

8 Bon, restez là, c'est à la page 19, s'il
9 vous plaît. C'est ça. Alors, ça, c'est la réponse à
10 laquelle on nous a référés. Or, la question :

11 Veuillez indiquer si Énergir a estimé
12 l'impact de son projet de biénergie
13 avec Hydro-Québec, mentionné à la
14 référence (iv), sur ses livraisons
15 futures de GNR?

16 Alors, là, je ne vais pas le lire, votre
17 réponse, c'est essentiellement qu'il y a
18 différentes façons de faire. Notamment,
19 décarboniser le secteur, notamment, efficacité
20 énergique puis bon, la solution qui est amenée,
21 vous dites par... la biénergie qui est amenée par
22 la politique de l'électrification de l'économie
23 verte, excusez-moi, mais je vous demanderai quand
24 même de retourner à notre question, puis répondre à
25 notre question, s'il vous plaît, parce que notre

1 question, c'est que : quelle est la pertinence de
2 la position concurrentielle, donc, la concurrence
3 du GNR avec notamment l'électricité, dans un
4 contexte où la politique est autre.

5 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

6 Alors, bonjour. Maître Gertler, là, peut-être juste
7 pour faire référence, évidemment, le tableau
8 présenté en référence i) des réponses au ROÉÉ,
9 donc, évidemment on va présenter la position
10 concurrentielle face au Gaz Naturel traditionnel.

11 Donc, on présente les différentes options
12 qui s'offrent à un consommateur potentiel, là,
13 donc, et donc on compare le gaz naturel
14 traditionnel, là, sur une base 100 avec les autres
15 possibilités. On présente le GNR à une consommation
16 de cinquante pour cent (50 %) de GNR, à cent pour
17 cent (100 %) de GNR. On compare avec l'électricité.
18 On compare avec le mazout. L'idée ici est
19 simplement exposer les différentes positions
20 concurrentielles face à la situation actuelle de
21 nos clients, là, qui est le gaz naturel
22 traditionnel.

23 Après ça, donc, vous posez pourquoi c'est
24 intéressant, là, j'essaie de répondre à votre
25 question, mais pourquoi c'est intéressant de

1 regarder la position concurrentielle, bien
2 simplement pour nous donner une idée de où se
3 positionne le GNR par rapport aux différentes
4 offres énergétiques, savoir si le GNR est un
5 produit intéressant pour la clientèle. Donc, c'est
6 là l'intérêt, t'sais, d'avoir... d'exposer la
7 position concurrentielle comme ça.

8 Q. [21] Et c'est parce que moi, j'essaie de... bien on
9 essaie de comprendre mais aussi donner une
10 opportunité, parce que la Régie reçoit, comme vous,
11 la politique d'économie verte, la politique cadre,
12 mais la Régie doit également en tenir compte et
13 décider en conformité avec cela, en vertu de
14 l'article 5 de sa Loi.

15 Alors, moi, je vous demande d'aider et nous
16 éclairer sur comment est-ce que cette politique-là,
17 est-ce que ça ne change rien à votre stratégie
18 tarifaire puis votre commercialisation puis votre
19 évaluation d'une perspective de GNR ou ça change
20 quelque chose? Puis si ça change quelque chose,
21 qu'est-ce que ça change?

22 M. VINCENT REGNAULT :

23 Ça, Maître Gertler, je vais me permettre de
24 répondre. Vous savez, je pense qu'on a ici une
25 perspective différente de ce que le PEV dit ou ce

1 qu'il annonce. Vous semblez, là, prétendre dans vos
2 questions qu'il y a une primauté de
3 l'électrification sur d'autres sources d'énergie.
4 Moi, j'y lis personnellement un peu plus une
5 complémentarité entre différents types d'énergie.
6 Je pense que la question de la biénergie, la
7 démonstration que l'électrification n'est pas le
8 seul moyen qui va permettre de décarboner la
9 société.

10 Je pense que les sommes que le gouvernement
11 souhaite rendre disponible à des projets de
12 production démontrent que le GNR est assurément une
13 énergie renouvelable qui doit être considérée.
14 Décarboner l'économie québécoise ça ne se fera pas
15 qu'avec des électrons verts.

16 Ça va prendre également... Ça va être un
17 mélange d'électrons et de molécules renouvelables
18 et je pense que c'est ça qu'on doit lire dans le
19 PEV. Certainement pas une position absolutiste
20 comme la ROEE semble le lire un peu plus que nous.

21 Donc, dans cette perspective-là, je vous
22 dirais que le PEV nous a encouragé dans la
23 stratégie ou dans nos efforts de développer ou de
24 poursuivre le support qu'on offre pour le
25 développement de cette filière-là.

1 Q. [22] Merci, Maître Regnault. Qu'est-ce que je, puis
2 là c'est certain qu'on a une différence de point de
3 vue, mais j'aimerais la vôtre sur simplement
4 qu'est-ce que vous venez de dire. Est-ce que si je
5 prends l'exemple de la chauffe. Alors, pour moi
6 c'est toute la différence entre... c'est une façon
7 que moi je le comprend c'est que c'est la
8 différence entre chauffer au, puis espérer un monde
9 où ça va être du GNR, certains clients vont
10 chauffer au complet ou bien l'électrification de ce
11 chauffage-là avec le GNR en pointe.

12 On vous soumet que ça ne ferait pas appel
13 nécessairement ou probablement pas aux mêmes
14 structures de tarif, puis mêmes stratégies de mise
15 en marché ou de commercialisation. C'est ça que
16 j'essaie de comprendre.

17 Mme CAROLINE DALLAIRE :

18 En fait, Maître Gertler, vous nous amenez sur le
19 terrain de la biénergie. C'est un dossier qui n'est
20 pas encore devant la Régie. Donc, il y a des
21 discussions qui se font avec le Distributeur
22 électrique et dans les prochains mois on va déposer
23 un dossier à ce sujet-là et on pourra regarder les
24 impacts de ce que vous amenez. Donc, de la
25 biénergie sur l'offre tarifaire. Vous devancez un

1 petit peu le dossier.

2 Q. [23] Merci. O.K. Madame le Présidente, je vais
3 juste prendre une minute avec mon... Merci, Madame
4 la Présidente.

5 Alors, je vous réfère à ma preuve relative
6 à l'étape C dans sa version révisée du premier
7 (1er) avril, c'est la pièce B-0547, et je suis à la
8 page 67, Madame Lehuis, au tableau 22. C'est ça.

9 Alors, sur le bas du tableau on voit que
10 parmi les grands marchés la répartition de volume
11 fait en sorte que l'institutionnel consomme... Sont
12 pour cinquante point quatre pour cent (56,4 %) des
13 volumes.

14 Alors, qu'est-ce que j'aimerais comprendre
15 c'est que si ces institutions-là consomment cent
16 pour cent (100 %) ou dans certains cas de GNR
17 versus être électrifié et leur chauffage et
18 consomment le GNR seulement à la pointe, est-ce que
19 vous convenez avec moi que la demande que ça
20 implique au niveau des volumes de GNR qui sont
21 nécessaires va changer grandement? Nécessaires ou
22 vendus je devrais dire?

23 Mme CAROLINE DALLAIRE :

24 R. Vous semblez nous ramener sur la biénergie encore,
25 Maître Gertler. Je vous rappelle qu'on va en parler

1 dans quelques mois. Mais peut-être juste mentionner
2 que plus la demande de GNR va être grande, que ce
3 soit associé à la pointe, que ce soit associé à la
4 consommation de base du client ou autre, plus le
5 besoin de GNR va être grand, plus la demande va
6 être grande.

7 Encore une fois, la biénergie, c'est pour
8 plus tard. Je vous promets qu'on va avoir la chance
9 d'en parler.

10 Q. [24] Mais moi, moi... Ça va, je vais changer à une
11 autre chose, mais j'ai pensé que si la Régie a
12 déposé ces pièces-là dans le dossier ici, c'est
13 parce qu'ils se sentent interpellés par l'impact
14 dans le dossier ici de la politique. O.K.

15 Alors, maintenant, j'aimerais poser une
16 question à monsieur... madame Ratelle, c'est-à-
17 dire, excusez-moi. Et c'est en rapport avec le
18 témoignage d'hier, mais les notes sténographiques
19 d'hier, le volume 23. Et si vous permettez, on peut
20 peut-être diriger madame la greffière. Parfait.
21 Alors, à la page 160, s'il vous plaît. Parfait.

22 Là c'était lors, vous vous souvenez
23 sûrement, de l'interrogatoire de maître Therriault
24 où vous parlez, vers le bas de la page, des
25 rencontres avec des représentants des clients.

1 Comment différents scénarios peuvent être élaborés
2 en collaboration avec le client pour voir l'impact
3 du choix du GNR, l'impact sur ses coûts
4 d'opération, les coûts d'investissements évités
5 aussi puisque les équipements ne peuvent... ne sont
6 pas obligés d'être changés. Ça fait que c'est le
7 genre de discussion que les représentants peuvent
8 avoir avec les clients. Je ne sais pas si ça répond
9 bien à la question.

10 Alors, moi, ma question, c'est simplement
11 un suivi de celle-là. C'est quel genre
12 d'investissements dont on parle qui vont être
13 évités selon vous?

14 Mme ANICK RATELLE :

15 R. Oui. Alors, quand on parle de...

16 Q. **[25]** Bonjour. Merci.

17 R. Bonjour. Bonjour. Je suis désolée.

18 Q. **[26]** Je comprends. Moi aussi.

19 R. Alors, oui, quand on parle des investissements à un
20 client, c'est que le...

21 ***B1

22

23 R. Je suis désolée. Alors, oui, quand on parle des
24 investissements clients, c'est que le choix du GNR
25 se fait, peut se faire... maintenant la quantité

1 est disponible le mois suivant, le client consomme
2 du GNR et vient de diminuer son empreinte carbone.
3 Ce qu'on évite comme investissements, c'est un coût
4 de remplacement des équipements, donc des
5 investissements de départ. Bien, remplacement des
6 équipements, mise à niveau aux normes, aux
7 capacités qui pourraient être requises, soit pour
8 mettre à niveau ces équipements au gaz naturel ou
9 aller vers une autre source d'énergie. C'est ce
10 genre d'investissements-là qui est évité par le
11 client.

12 Q. **[1]** O.K. Je veux juste comprendre. Quand vous
13 parlez d'une mise à niveau des équipements, est-ce
14 que ça peut être... j'aimerais comprendre, parce
15 que si on a des équipements qui brûlent du gaz
16 naturel, le fait de brûler du GNR ne retarderait en
17 rien des besoins de mise à niveau des équipements,
18 si je comprends bien...

19 R. Je confirme... Excusez-moi, est-ce que vous aviez
20 terminé votre question?

21 Q. **[2]** Oui, oui. C'est ça. Je vous demande... Il n'y a
22 pas d'équipements à changer dans ce cas-là?

23 R. Non, pas pour le GNR. Ce qu'on compare, ce qu'on
24 dit, c'est éviter des investissements. Prenons
25 l'exemple que le client déciderait d'aller vers

1 l'électricité, bien, ce n'est pas seulement
2 l'équipement qu'il aurait à remplacer, mais souvent
3 il y a des contraintes techniques qui vont arriver,
4 est-ce que l'entrée électrique a la capacité de
5 prendre une charge de chauffage additionnelle; est-
6 ce qu'on est en mesure de bien desservir le client.
7 C'est le genre de questions que le client doit se
8 poser et évaluer dans son processus de coût, son
9 processus d'évaluation de choix énergétique.

10 Q. **[3]** Alors, ça peut être aussi des... je ne sais
11 pas, des coûts de la géothermie ou des coûts de la
12 thermopompe, ces choses-là?

13 R. Exactement.

14 Q. **[4]** Merci. Maintenant, les questions vont à
15 monsieur Bayard. Excusez-moi, je n'ai pas la
16 référence exacte. Hier, mais vous avez souvenir, je
17 suis certain, lors de l'interrogatoire de maître
18 Therriault, vous avez, je pense, indiqué que les
19 clients étaient motivés par la protection de
20 l'environnement selon les résultats du sondage.
21 Bien, entre autres. Je ne dis pas que c'est la
22 seule motivation, mais c'est une motivation
23 importante. Est-ce que je le dis correctement?

24 M. JEAN BAYARD :

25 R. Je pense qu'on peut dire ça comme ça. Il y a

1 plusieurs résultats du rapport qui vont être dans
2 ce sens-là, qui sont principalement dans le... par
3 exemple, à la page... à la page 7 du rapport, on
4 voit, à ce qu'Énergir intègre du GNR dans le
5 réseau. C'est un exemple également.

6 Q. **[5]** O.K. Maintenant, quels sont selon vous les
7 autres critères qui pourraient influencer des
8 intérêts de la clientèle pour le GNR? Évidemment,
9 j'imagine le prix, ça peut être une chose. Mais
10 est-ce que vous pouvez nous éclairer sur un peu la
11 gamme de critères qui seraient importants?

12 R. Je dirais que je peux vous éclairer sur ce qu'on a
13 mesuré dans le rapport, pas sur ce qu'on n'a pas
14 mesuré. Donc, ce qu'on a mesuré dans le rapport,
15 c'est la sensibilité du prix, de la réaction par
16 rapport aux offres concurrentielles qu'on a
17 présentées, l'intérêt pour le GNR. Donc, c'est
18 principalement ça qu'on a mesuré. Donc, je ne peux
19 pas vous donner d'autres éclairages que ceux qu'on
20 a mesurés dans le sondage et qui sont décrits dans
21 le rapport qu'on a déposé.

22 Q. **[6]** Hum-hum. Mais dans votre expérience, est-ce
23 que... surtout avec le COVID et la poussée pour
24 l'achat local qu'on connaît au Québec, dans votre
25 expérience, est-ce que la provenance locale ou du

1 Québec pourrait être une considération, un critère
2 important pour la clientèle?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Madame la Présidente, je n'ai aucun doute sur
5 l'expérience de monsieur Bayard, là, mais je vous
6 sou mets qu'il... Il l'a bien dit, là, les réponses
7 qu'il va vous donner... ne devraient pas être des
8 hypothèses sur des choses qui n'ont pas été
9 mesurées dans le cadre du sondage.

10 Je n'ai aucun problème à ce qu'on le
11 questionne sur les données de sondage, la
12 méthodologie, ce qui est répertorié, mais non pas
13 d'aller dans des hypothèses, sur ce qui aurait pu
14 être mesuré, mais qui ne l'a pas été.

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Madame la Présidente, je pense que... Je comprends
17 qu'est-ce que mon confrère dit. D'abord monsieur
18 Bayard n'est pas qualifié, monsieur Bayard n'est
19 pas là comme témoin expert. En même temps, comme ça
20 a toujours... souvent été dit, la Régie n'est
21 pas... ne tient pas rigueur sur cette question-là,
22 de qui est expert et qui ne l'est pas. Et on laisse
23 tout le temps les témoins de... des distributeurs
24 exprimer les opinions selon leur expérience.

25 Alors, moi, je pose simplement la question,

1 à savoir si le... Parce que ce n'est pas... Si
2 le... Parce qu'il dit : « On n'a pas... On peut
3 juste témoigner sur qu'est-ce qu'on a mesuré. »
4 Mais son sondage date de quelque temps. Avant... et
5 avant la COVID, avant le PEV et avant la publicité
6 sur l'origine locale, la nature locale du GNR. Et
7 on y arrivera, mais...

8 Alors, ma question, c'est de savoir si
9 c'est une lacune ou quelque chose qui serait
10 intéressant à être étudié. Puis, je pense que c'est
11 une question légitime dans le cadre du dossier.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bien, en fait, je ne dis pas que la question est
14 inintéressante, mais à ce moment-là, la question
15 serait plus aux membres d'Énergir, sur pourquoi ça
16 n'a pas été inclus dans la demande faite à SOM,
17 pour commencer. Mais à moins de vouloir aller là,
18 monsieur Bayard, avec tout respect pour son
19 expertise... s'il n'a pas posé la question, ça va
20 être difficile pour lui de se prononcer sur quoi
21 les gens... en fait, sur l'opinion des gens.

22 Alors, je pense qu'il faut rester... sur
23 l'expertise de monsieur Bayard, sur comment sont...
24 les sondages peuvent être posés, les différentes
25 méthodes. Mais au-delà de ça et puis, des réponses,

1 évidemment, qu'il a obtenues aux questions qu'il a
2 posées... au public, sur ça, je pense que ça va
3 être un petit peu... aller un petit peu trop loin,
4 que de lui demander l'opinion des gens s'il ne les
5 a pas sondés, à cet égard-là.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 O.K. Très bien, merci. Justement, j'allais poser
8 des questions là-dessus à Énergir, également,
9 Madame la Présidente. Mais je voulais juste donner
10 une chance à maître... à monsieur Bayard de
11 répondre, avant que... il soit... qu'on lui montre
12 le chemin, que son client lui dit comment est-ce
13 que... Vous comprenez.

14 Bon, alors, là, je suis, Madame la
15 Greffière, dans le mémoire du ROÉÉ. Et là, je n'ai
16 pas marqué la cote excusez-moi, mais... Notre...
17 S'il vous plaît. Parfait. Alors, si vous pouvez
18 aller à la page... Bien, commençons à la page 8,
19 mais où est-ce que je veux aller, c'est à la page 9
20 et 10. Alors, là, on est à la section sur la
21 demande en GNR, puis les résultats, justement, du
22 sondage.

23 Puis là, on vous reproduit... Puis là, il
24 faudrait, peut-être que vous pouvez agrandir, mais
25 heureusement, je n'ai pas grand-chose à regarder

1 dans le mini-mini-mini police, là.

2 Alors, là, c'est une capture d'écran puis
3 si vous allez à, si on regarde, on n'a pas besoin
4 d'y aller, mais à la page suivante, à la page 10,
5 on donne la référence d'où ça vient. Alors, une
6 capture d'écran évidemment du site Web d'Énergir.

7 Puis, là, on remarque que... je comprends,
8 c'est ça, c'est bien ça, là. Est-ce que vous pouvez
9 juste remonter s'il vous plaît? À la page 9, puis
10 j'espère que personne n'a le vertige.

11 Bon, alors, Je pense qu'on nous a indiqué
12 hier que vous êtes peut-être, je ne sais pas les
13 mots exactement, mais au stade de l'information, ce
14 n'est pas encore au stade de commercialisation de
15 masse. Est-ce que c'est un peu ça ce que vous avez
16 dit, par rapport à où es-ce que vous êtes rendu,
17 dans votre... dans votre cheminement de mise en
18 marché, qui enlève le masque?

19 Mme ANICK RATELLE :

20 Ça va être Anick.

21 Q. **[7]** Oui.

22 R. Donc, oui, je confirme.

23 Q. **[8]** O.K. Et... merci beaucoup. Et, mais vous
24 reconnaissez les extraits du site Web qu'on a
25 reproduits dans notre preuve?

1 R. Je le reconnais.

2 Q. **[9]** Oui, O.K. Et c'est... là, je pense, puis, là,
3 vous allez pouvoir nous éclairer. Il y a
4 différentes sections et j'avoue que je n'ai pas été
5 faire la cartographie du site. Ça, c'est dans
6 quelle section, puis est-ce qu'il y a d'autres
7 choses qu'on devrait regarder également?

8 R. Cette... ce que vous montrez à cette page-ci et la
9 suivante, là.

10 Q. **[10]** Oui.

11 R. Ça se trouve dans la section « À propos
12 d'Énergir », ça se retrouve dans « Nos énergies »
13 où est-ce qu'on démontre le travail d'Énergir à
14 faire lever la filière au Québec.

15 Q. **[11]** O.K. Alors, ça, c'est de la sensibilisation,
16 c'est de l'information de la connaissance,
17 finalement de la filière. Je pense que c'est un peu
18 les termes que vous avez utilisés hier, c'est ça?

19 R. Oui, puis on peut résumer, là, qu'on vise, qu'on
20 vise le grand public et ce qu'on vise, c'est leur
21 faire comprendre que les déchets égale de l'énergie
22 renouvelable. C'est pas mal le message général...

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

24 R. ... qu'on tente de faire comprendre. On est à un
25 premier niveau.

1 Q. [13] Et là, vous le voyez, on voit le titre :
2 « Énergie produite chez nous » et si on s'en va à
3 la page suivante, Madame la Greffière, on regarde,
4 c'est écrit Saint-Hyacinthe. Puis, là, en bas du
5 paragraphe, « Voici un bel exemple de valorisation
6 des déchets de la production locale d'énergie
7 renouvelable ».

8 Puis ensuite, dans la Coop, si vous
9 descendez un peu plus, mais excusez-moi, la Ville
10 de Québec, bon, « La Ville de Québec injectera dès
11 deux mille vingt-trois (2023) du gaz naturel
12 renouvelable. » Puis ensuite les Coop, Agri-Énergie
13 Warwick. On parle du fait que la Coop d'Énergie
14 Warwick est « la toute première coopérative
15 agricole dédiée à la production d'énergie
16 renouvelable au Québec. »

17 Alors, je vous demande plus de vos
18 explications, en plus, à ce niveau-là, est-ce que
19 vous êtes d'accord avec moi que vous avez quand
20 même mis une certaine emphase sur la nature locale
21 du produit, dans votre information?

22 R. Effectivement, on a mis l'emphase sur le côté
23 local, parce que ce qu'on vise, c'est de faire
24 lever la filière au Québec, de contribuer au
25 développement de la filière au Québec.

1 Q. **[14]** O.K. Et ça veut dire que, je suggère que pour
2 vous, pour Énergir, vous pensez que pour les
3 clients cette question-là de source de gaz
4 serait... pourrait être importante pour les
5 acheteurs au Québec, des clients potentiels?

6 R. Énergir reconnaît que c'est important de faire
7 lever la filière au Québec du gaz naturel
8 renouvelable produit au Québec.

9 De là à dire que c'est un intérêt important
10 pour la clientèle de consommer un gaz nature
11 renouvelable produit au Québec, ça c'est... On n'a
12 pas mesuré cet intérêt-là. On n'a pas cette
13 information-là, à savoir, si c'est un critère
14 décidant pour le client.

15 Q. **[15]** Puis est-ce que vous avez informé les clients
16 du fait que... Bon les clients potentiels, du fait
17 que et là, je ne suis pas parfaitement au courant,
18 mais qu'actuellement ce n'est pas essentiellement
19 du Québec que les approvisionnements viennent et
20 ils le seraient encore moins si les quatre contrats
21 actuellement dont la Régie, dans notre dossier ici,
22 étaient approuvés.

23 Est-ce que vous l'avez déjà dit dans vos
24 communications que c'est la situation actuelle? Que
25 ça pourrait provenir d'Ontario ou des États-Unis?

1 R. Oui. Votre question c'était si on informe les
2 clients de la provenance? C'est bien ça?

3 Q. **[16]** Oui. Pour faire un peu... Complément
4 d'information, je vais le dire comme ça, sur
5 votre... L'emphase que vous mettez sur la nature
6 locale du produit sur votre site Web.

7 R. Sur le site Web, je vais juste vous rappeler qu'on
8 est plus en notoriété là. On est vraiment à faire
9 comprendre aux citoyens et à des producteurs locaux
10 éventuels la possibilité de produire du gaz naturel
11 renouvelable au Québec.

12 Ça fait que c'est vraiment à la
13 contribution de la filiale. Ça fait que ça pour
14 nous c'est complètement une cible différente de
15 clients.

16 Si on regarde ce qu'on dit à nos clients
17 actuellement comme démontré hier en début de
18 rencontre qu'on a commencé beaucoup avec nos grands
19 clients.

20 Les grands clients c'est des clients qui
21 sont bien informés du secteur de l'énergie, ça fait
22 qu'au début quand on les a rencontrés, nos
23 approvisionnements étaient essentiellement
24 québécois. Ils nous demandaient où est-ce qu'on
25 s'approvisionnait. On a donné l'information.

1 Les grands clients continuaient à poser les
2 questions voire si on diversifie nos sources
3 d'approvisionnement? La réponse est oui.

4 Aujourd'hui on se retrouve dans une
5 situation, biens des contrats qui sont à notre
6 porte qui vont nous amener vers un
7 approvisionnement davantage hors Québec, mais
8 éventuellement avec d'autres sites au Québec, parce
9 qu'on parle de faire lever davantage la filière,
10 bien un moment donné on va avoir un mix qui va
11 avoir probablement davantage d'approvisionnement
12 local.

13 Q. **[17]** Hum hum. Et si je vous suggère d'après qu'est-
14 ce que je comprends on vous les questions quand
15 même sur les origines même vos grands clients?

16 R. Effectivement, les grands clients qui ont une
17 connaissance bien poussée du secteur de l'énergie,
18 effectivement, posent des questions sur les
19 approvisionnements, les sources d'approvisionnement
20 davantage.

21 Q. **[18]** Et, alors moi, je vous suggère que si vous
22 changez votre information pour ne pas mettre
23 l'emphase sur le caractère local, parce que c'est
24 ça qui s'en vient, cela pourrait affecter la
25 demande ou l'intérêt des clients institutionnels ou

1 plus petit clients commerciaux pour le GNR?

2 Affecter à la baisse sur (inaudible).

3 R. Bien, je vais juste vous ramener que le site
4 Internet qui est présenté là, c'est vraiment de la
5 notoriété pour faire lever la filière au Québec et
6 elle a comme objectif d'informer la clientèle de la
7 source d'approvisionnement.

8 Q. **[19]** O.K. Bon. Une dernière question, je pense,
9 Madame la Présidente. Je vais vers le B-0562 et
10 c'est l'avant-dernière page, une dernière page
11 substantielle de la présentation d'hier, la page
12 13. Oui. Parfait.

13 Alors, je vais juste revenir. Dans le
14 milieu, vous êtes en deux mille dix-neuf (2019). Je
15 ne sais pas en quelle année nous sommes à droite.
16 Je veux juste me confirmer est-ce qu'on est dedans
17 ou on a un peu de retard par rapport à
18 l'implantation de nos stratégies?

19 R. Comme j'expliquais hier, on est vraiment au centre.
20 Depuis deux mille dix-neuf (2019), on se retrouve à
21 cet endroit-là.

22 Q. **[20]** O.K. Puis là je reviens... C'est parce que,
23 évidemment, ça, c'est vos actions. Je comprends que
24 c'est vos actions de commercialisation. Vous pouvez
25 faire qu'est-ce que vous voulez, mais je vais poser

1 la question plus générale puis je reviens sur la
2 question. C'est que c'est... puis c'est dans le
3 dossier ici, pas dans un ancien dossier. Vous, est-
4 ce que votre stratégie de commercialisation est
5 modifiée par le plan pour l'économie verte et la
6 stratégie mise en marché du plan pour
7 l'électrification et la lutte aux changements
8 climatiques ou ça reste la même chose?

9 R. Ça reste la même chose. Le plan d'économie verte
10 est venu confirmer que l'approche qu'on avait
11 entreprise était la bonne.

12 Q. [21] O.K. Madame la Présidente, je veux juste
13 vérifier avec mon analyste puis après, bien, je
14 pense que j'ai terminé. Donnez-moi un instant, s'il
15 vous plaît. Alors, non, c'est tout, Madame la
16 Présidente. Ça met fin à notre contre-
17 interrogatoire. Je vous remercie. Puis ça n'a pas
18 été trop long, je pense que...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Non. Vous êtes sous votre temps. Vous aviez annoncé
21 soixante (60) minutes aussi.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Non, mais ça ne m'arrive pas souvent, là. Il
24 faudrait aller acheter un billet de loterie! Merci.
25 Bonne fin de journée.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est le Loto Max ce soir, alors... Alors, je vous
3 remercie beaucoup. Il est dix heures vingt
4 (10 h 20). On va prendre une pause de quinze (15)
5 minutes. Alors, on va revenir à dix heures et
6 trente-cinq (10 h 35). Je vous remercie.

7

8 SUSPENSION

9

10 (10 h 35)

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Est-ce que maître Therriault est là?

13 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

14 Bonjour, Madame la Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bonjour.

17 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

18 Nous n'aurons aucune question de suivi ou précision
19 pour le témoin en lien avec l'engagement 2.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Je vous remercie beaucoup. Alors, nous
22 sommes rendus au contre-interrogatoire de SÉ.

23 Maître Neuman.

24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour Madame

1 et Monsieur les régisseurs. Dominique Neuman pour
2 Stratégies énergétiques, l'AQLPA et le GIRAM.
3 D'abord, par souci de transparence, j'informe tous
4 les participants que j'ai envoyé un courriel à la
5 formation hier juste après la fin de l'audience
6 pour signaler que je n'avais pas de questions à
7 monsieur Bayard. Et je m'excuse, pour une raison
8 que j'ignore, je me suis déconnecté moi-même, donc
9 je n'étais pas capable de l'exprimer lorsque
10 l'audience était en train de terminer, puis je ne
11 pouvais pas fermer l'ordinateur et réinitialiser
12 puisque l'audience était en train de terminer.
13 Donc, j'ai envoyé un courriel pour dire que je
14 n'avais pas de questions à monsieur Bayard. Et j'ai
15 envoyé un courriel à Énergir mais pas aux autres
16 intervenants. Je n'avais pas le temps de rassembler
17 toutes les adresses courriel de tout le monde. Je
18 vous remercie bien.

19 Q. **[22]** Mes différentes questions porteront
20 principalement sur la pièce principale qui est Gaz
21 Métro-5, Document 3, B-0558. C'est la version la
22 plus récente de la preuve amendée. J'attire votre
23 attention, et si ça pouvait être projeté, à la page
24 67 au tableau 21 qui indique la répartition de la
25 demande. Madame la greffière, si vous pouvez

1 projeter juste les lignes qui sont un petit peu en
2 bas du tableau aussi. Merci.

3 Donc, comme on le voit sur ce tableau, dans
4 la répartition de la demande, comme vous
5 l'indiquez, la clientèle institutionnelle est
6 dominante, elle représente cinquante-six virgule
7 quatre pour cent (56,4 %) de la demande selon ce
8 qui est établi à la date de ce tableau. Et vous
9 indiquez avec raison que cela provient en partie du
10 fait de l'exigence de l'exemplarité de l'État qui
11 oblige un grand nombre de clients institutionnels
12 d'acheter du GNR. Ce que j'aimerais savoir de votre
13 part, d'abord est-ce que vous pensez que vous avez
14 fait, par les manifestations d'intérêt de ces
15 clients, que vous avez fait le plein de ce secteur
16 institutionnel, que tous ceux qui pouvaient devenir
17 vos clients volontaires GNR se sont manifestés dans
18 ces manifestations d'intérêt?

19 Mme ANICK RATELLE :

20 R. Non. On n'a pas... on n'a même pas terminé le tour
21 de toute la clientèle institutionnelle, pour ne
22 serait-ce que solliciter une première rencontre.

23 Q. **[23]** D'accord. Donc, quand je dis le plein c'est
24 dans les manifestations d'intérêt, ce n'est pas les
25 clients effectifs. Même dans les manifestations

1 d'intérêt, vous n'êtes pas encore complet, vous
2 n'avez pas encore fait le tour de la question?

3 R. Est-ce que vous pourriez juste préciser qu'est-ce
4 que vous entendez par manifestations d'intérêt?
5 Est-ce que vous parlez d'un formulaire complété?

6 Q. **[24]** Oui. Oui.

7 R. Alors, je confirme qu'on n'a pas terminé le tour de
8 la clientèle au complet.

9 Q. **[25]** D'accord. Et est-ce qu'il est correct de
10 comprendre qu'une fois que la clientèle
11 institutionnelle aura été obtenue que les clients
12 qui restent les plus difficiles à obtenir, c'est
13 les clients... bien, ce sont les autres catégories
14 de clients, notamment les clients résidentiels et
15 commerciaux, dont on voit que les proportions de la
16 prévision de la demande sont relativement faibles,
17 que c'est là qu'il y aura un très grand effort à
18 faire pour obtenir des clients volontaires parmi
19 ces catégories de clients?

20 R. Juste préciser, le tableau qui est là, ce n'est pas
21 une prévision de la demande de la clientèle. Par
22 contre, celui-ci reflète les efforts qu'on a
23 débutés, où est-ce qu'on était beaucoup plus en
24 maintien. Et on a ciblé en premier lieu la
25 clientèle institutionnelle, d'où pourquoi on voit

1 le pourcentage de volume, ce qui explique en
2 partie, là, pourquoi on voit un pourcentage de
3 volume plus élevé auprès de la clientèle
4 institutionnelle.

5 On ne peut pas présumer du taux de réponse
6 de la clientèle de masse, étant donné - alors,
7 résidentiel, petit commercial - étant donné que les
8 actions n'ont pas débuté.

9 Q. **[26]** D'accord. Dans la campagne de
10 commercialisation que vous allez mener, est-ce que
11 vous allez attacher une importance particulière à
12 cibler d'abord les clients consommateurs actuels de
13 gaz chez Énergir? Ou... Dans quelle mesure vous
14 allez également cibler les clients qui consomment
15 actuellement soit du mazout, soit qu'ils sont à
16 l'électricité?

17 R. À la base, on vise, en premier lieu, notre
18 clientèle actuelle.

19 Q. **[27]** D'accord. Et dans cette campagne de
20 commercialisation, vous... On a vu dans une
21 question précédente que vous faites une... vous
22 faites certaines publicités sur la notoriété du
23 GNR, sur votre site web, qui ciblent... qui
24 attirent l'attention sur la provenance locale du
25 GNR. Est-ce que dans votre future campagne de

1 commercialisation du GNR, visant à obtenir des
2 clients volontaires de GNR, est-ce que vous allez
3 également attirer l'attention sur la provenance
4 locale du GNR?

5 R. Dans la prise de décision d'un client, il y a
6 plusieurs éléments qui entrent en compte : le prix,
7 la facilité, l'accessibilité, bon. Et la
8 provenance, en tant que telle, c'est un des
9 éléments. Mais je dois vous dire qu'on ne sent pas,
10 pour l'instant, nécessairement de... de
11 commentaires de la clientèle à ce propos.

12 Par contre, est-ce que dans notre
13 argumentaire, on pourrait dire que la contribution
14 des clients, en disant : « Contribuez au
15 développement de la filière en consommant du gaz
16 naturel... du gaz naturel renouvelable, vous
17 contribuez ainsi à aider au développement de la
18 filière, » la réponse serait oui.

19 Q. **[28]** O.K. Donc, malgré le fait qu'il y aurait au
20 moins une partie du GNR qui ne serait pas de source
21 québécoise, donc vous trouveriez un moyen de...
22 d'inclure ça dans votre campagne de
23 commercialisation quand même? En attirant
24 l'attention sur le fait qu'il y a du GNR qui est
25 québécois?

1 R. On croit que c'est important d'informer les clients
2 qu'il y a une partie du GNR qu'ils consomment...
3 serait du GNR produit au Québec.

4 Q. [29] D'accord. Dans la mesure où votre proposition,
5 si elle est adoptée, prévoirait que la masse de la
6 clientèle fournirait un certain montant de
7 contribution au verdissement du réseau, donc
8 payerait une socialisation partielle du coût du
9 GNR, ma question est la suivante : vous
10 publicisez... Énergir publicise déjà, notamment
11 dans sa campagne de notoriété, qu'on a vue il y a
12 quelques instants, qui a été projetée sur l'écran,
13 que des... que l'on peut produire du GNR à partir
14 de matières résiduelles. Il y a un certain nombre
15 de publicités, nous en citons dans notre preuve
16 puis il y en a différents autres, vous avez
17 sûrement à l'esprit la campagne de publicité
18 télévisée où on voit le trognon de pomme, donc,
19 qui... c'est une campagne de publicité qui est
20 actuellement destinée à la masse de la clientèle et
21 qui publicise le fait qu'on peut faire du GNR à
22 partir de matières résiduelles.

23 J'aimerais voir, de votre côté, là, dans
24 quelles mesures vous entrevoyez combiner ou
25 coordonner la campagne de... enfin, les campagnes

1 de publicité que vous faites déjà auprès de la
2 masse de la clientèle et qui attire notamment
3 l'attention sur l'existence du GNR comme source de
4 gaz et la campagne spécifique de commercialisation
5 que vous entreprendriez visant la clientèle que
6 vous désirez attirer comme clientèle volontaire de
7 GNR.

8 En ce sens, comment est-ce que vous allez
9 combiner le fait que la masse de la clientèle aura
10 déjà, dans son mix de gaz, via la contribution au
11 verdissement, qu'elle aura déjà contribué au GNR
12 avec le fait que vous cherchez à avoir des clients
13 volontaires de GNR?

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Je pense que votre question, Maître Neuman,
16 présuppose qu'il y aura socialisation. Ce qu'on ne
17 souhaite pas qu'il y ait à court terme, donc, on
18 pense que dans les prochaines années, on va pouvoir
19 écouler l'ensemble des unités sous forme
20 volontaire.

21 Q. [30] Écoutez, je parlais de la contribution au
22 verdissement qui constitue un outil visant à
23 effectuer une socialisation. Corrigez-moi si...

24 R. Exactement. Vous avez raison, donc, la contribution
25 au verdissement va survenir, le taux, il va y avoir

1 un taux pour associer à une contribution au
2 verdissement, s'il y a socialisation. Donc, sans
3 socialisation, il n'y aura pas de contribution au
4 verdissement du réseau.

5 Q. [31] O.K. Alors, je vais formuler la question
6 autrement. Déjà, aujourd'hui, vous publicisez
7 auprès de la masse de la clientèle d'Énergir, le
8 fait qu'on peut faire du gaz avec des matières
9 résiduelles, notamment le trognon de pomme auquel
10 j'ai fait référence, tout à l'heure. Vous faites
11 déjà, aujourd'hui, ce genre de démarche
12 publicitaire. Il y a déjà la campagne de notoriété
13 qui a été vue tout à l'heure sur l'écran où vous
14 informez l'ensemble de la clientèle qu'il y a des
15 producteurs de GNR au Québec. Donc, cette publicité
16 existe déjà aujourd'hui, indépendamment de toute
17 socialisation.

18 Comment est-ce que vous entrevoyez combiner
19 cette campagne... ce genre de campagne de publicité
20 qui existe déjà aujourd'hui auprès de la masse de
21 la clientèle, avec la campagne de commercialisation
22 que vous entendez mener pour viser les futurs
23 clients volontaires?

24 Mme ANICK RATELLE :

25 R. Tout d'abord, lorsqu'on parle de la notoriété, là,

1 c'est vraiment une première étape et on vise la
2 population en général. On ne parle pas de
3 spécifiquement la clientèle d'Énergir.

4 Ça fait que ce qu'on vise, c'est de mettre
5 la table, première étape, d'informer que les
6 déchets peuvent égaler de l'énergie renouvelable.
7 Ça fait que ça, c'est vraiment le premier objectif
8 de la campagne de notoriété. Ça fait que, là, on
9 veut informer la population en général qu'une
10 contribution est possible avec leur compost,
11 différents moyens sont utilisés en notoriété, qu'on
12 parle de sur notre site Internet, de l'affichage,
13 ou des pubs sur les réseaux sociaux.

14 Ça fait que ça, c'est une chose. Ce qu'on
15 distingue de la commercialisation, là, ce qu'on va
16 chercher à faire, c'est de concrétiser l'offre pour
17 le client, c'est-à-dire la possibilité d'en acheter
18 et là c'est d'autres moyens qu'on va utiliser pour
19 les rejoindre.

20 Q. **[32]** D'accord. En tout cas, c'est votre réponse,
21 mais je continue à une question suivante. Lorsqu'il
22 y aura éventuellement peut-être la socialisation
23 avec contribution au verdissement, est-ce qu'à ce
24 moment vous envisagez de mener une campagne de
25 commercialisation auprès de la masse de votre

1 clientèle pour les informer que leur mix de gaz
2 inclura du GNR, une contribution au GNR?

3 R. On s'entend qu'on est dans une situation
4 hypothétique là. La contribution au verdissement du
5 réseau n'arrivera pas à court terme, mais si vous
6 me demandez aujourd'hui est-ce qu'il va avoir une
7 campagne de publicité pour informer de la
8 contribution au verdissement du réseau, la réponse
9 c'est que ce n'est pas prévu.

10 Q. **[33]** D'accord, je vais passer à une autre ligne de
11 questions relatives à la pièce, toujours la même,
12 Gaz Métro 5 DOC 3, B-0558. Il y a plusieurs pages,
13 mais en fait, à la page 57.

14 Donc, dans l'évaluation de la position
15 concurrentielle, mais un peu plus loin, de l'impact
16 tarifaire, donc vous avez retenu différents coûts.
17 Notamment le coût du SPEDE qui était en vigueur
18 entre deux mille dix-neuf et deux mille vingt
19 (2019-2020) et qui est mentionné un peu plus loin,
20 ce n'est pas la peine d'aller aux autres pages,
21 mais qui est mentionné un peu plus loin comme étant
22 de quatre sous par mètre cube (0,04 \$/m³).

23 Bon, dans vos évaluations de l'impact
24 tarifaire, j'essaie de voir l'aspect long terme de
25 cette évaluation d'impact. Comme vous savez le

1 SPEDE qui est actuellement de quatre sous par mètre
2 cube (0,04 \$/m³) s'il suit l'évolution de la taxe
3 sur le carbone fédérale qui a récemment été
4 confirmée par la Cour suprême du Canada, il
5 passerait, c'est-à-dire, la taxe sur le carbone
6 passerait à cent soixante-dix dollars la tonne
7 (170 \$/t) de GES ce qui équivaldrait à trente-deux
8 sous le mètre cube (0,32 \$/m³) de gaz naturel en
9 deux mille trente (2030).

10 Est-ce que vous avez... et également
11 d'autres aspects de l'évolution, c'est le coût du
12 GNR. Actuellement on essaie de le limiter ou de
13 l'encadrer à quinze dollars le gigajoule (15 \$/GJ),
14 mais on sait que le marché actuel est beaucoup plus
15 élevé.

16 C'est-à-dire il y a encore des occasions
17 d'affaires qui peuvent être trouvées dans cet ordre
18 de grandeur de quinze dollars le gigajoule
19 (15 \$/GJ), mais dans notre preuve nous avons
20 utilisé une source qui est la Banque Royale du
21 Canada qui indique que le coût du GNR actuellement,
22 donc marginal, le GNR marginal, pas le GNR moyen
23 d'Énergir, mais pourrait atteindre vingt-sept
24 dollars le gigajoule (27 \$/GJ).

25 Donc, j'essaie de voir si tout d'abord est-

1 ce que vous avez fait une évaluation de l'impact
2 tarifaire en tenant compte du plus long terme.
3 C'est-à-dire à la fois d'une évolution possiblement
4 à la hausse du coût du GNR moyen qui pourrait
5 graduellement monter vers le prix marginal qu'on a
6 mentionné et aussi du coût du SPEDE évité qui
7 pourrait passer de son niveau actuel de quatre sous
8 par mètre cube (0,04 \$/m³) vers des niveaux qui
9 pourraient atteindre le trente-deux sous par mètre
10 cube (0,32 \$/m³).

11 Est-ce que vous avez fait ce genre
12 d'évaluation à plus long terme de l'impact
13 tarifaire?

14 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

15 R. Bonjour, Maître Neuman. Oui, en effet, on a fait
16 plusieurs analyses sur des scénarios potentiels au
17 niveau... comme on le fait couramment au cas de
18 variations de prix des énergies ou de différentes
19 hypothèses qui sous-tendent les positions
20 concurrentielles. J'imagine, par l'impact tarifaire
21 vous parlez ici de positions concurrentielles.
22 Donc, en effet, il y a différents scénarios qui ont
23 été faits dans le temps.

24 Q. [34] Et donc, votre réponse est oui, c'est-à-dire
25 que vous avez testé des scénarios de SPEDE à

1 trente-deux sous par mètre cube ($,32 \text{ ¢/m}^3$) et de
2 GNR...

3 R. Aujourd'hui, il serait trop tôt pour vous confirmer
4 exactement les différents scénarios. J'imagine
5 qu'on a fait une variété de scénarios par rapport
6 au coût potentiel du SPEDE. Et certainement
7 certains scénarios qui seraient influencés par les
8 montants décrits par le fédéral. Par rapport aux
9 scénarios du GNR, évidemment, on a nos propres
10 scénarios internes, je dirais, propre à Énergir.
11 Donc, c'est dans cette idée-là qu'on fait de façon
12 courante dans le cadre de nos activités
13 quotidiennes des hypothèses et des scénarios de
14 positions concurrentielles.

15 Q. **[35]** O.K. Je parle de l'impact tarifaire. Ce dont
16 je parle, ce n'est pas la position concurrentielle,
17 c'est de l'impact tarifaire des quatre scénarios de
18 socialisation que vous évoquez. Est-ce que vous
19 avez testé cet impact tarifaire en fonction, donc
20 je comprends que votre réponse est oui, corrigez-
21 moi si j'ai mal compris, en fonction de SPEDE, du
22 coût du SPEDE évité plus élevé, donc qui pourrait
23 atteindre les trente-deux sous par mètre cube
24 ($,32 \text{ ¢/m}^3$) et le coût du GNR plus élevé qui
25 pourrait atteindre le vingt-sept dollars le

1 gigajoule (27 \$/GJ)? Est-ce que c'est correct de
2 comprendre que vous avez fait ces évaluations de
3 l'impact tarifaire des quatre scénarios de
4 socialisation du SPEDE en fonction de ces
5 variations d'hypothèses?

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. Juste pour être sûre de bien vous comprendre,
8 Maître Neuman. Quand vous parlez des quatre
9 scénarios, je ne suis pas certaine à quoi vous
10 référez. Et l'impact tarifaire, vous parlez bien du
11 surcoût, donc de la contribution... Là, j'oublie
12 comment on l'appelle exactement. Au verdissement du
13 réseau. Merci. Donc, le taux qui pourrait résulter?
14 Est-ce que c'est...

15 Q. **[36]** Bien, écoutez, je fais référence aux quatre
16 scénarios de socialisation du GNR qui se
17 trouvent... Il faudrait que je retrouve la page.
18 Mais qui se trouvent mentionnés... Attendez! Je ne
19 sais pas si je peux retrouver rapidement la page.
20 Vous n'avez aucune idée de quoi je parle quand je
21 parle de vos quatre scénarios de socialisation?

22 R. Vous parlez dans la preuve ou dans la présentation?

23 Q. **[37]** Dans votre preuve. Bon. Attendez, il faudrait
24 que j'ouvre le document, que j'aie chercher la
25 bonne page. Attendez un instant!

1 R. Je pense que vous parlez des scénarios au tableau
2 26, donc page 79?

3 Q. **[38]** Attendez, je vais aller en même temps que vous
4 à cette page-là.

5 R. Ou plutôt page 80 en fait. Donc, je vois quatre
6 scénarios. C'est de ça que vous parlez?

7 Q. **[39]** Attendez, je suis en train de me diriger vers
8 la page 80. Oui, 79, 80, c'est bien ça.

9 R. O.K. Ça fait que, oui, on a fait plusieurs
10 scénarios.

11 Q. **[40]** Donc, vous avez ces scénarios tels que je les
12 ai décrits? Vous avez... Je ne parle pas du mot
13 « scénario » parce que ça prête à confusion parce
14 qu'il y a déjà le mot « scénario » dans le tableau.
15 Ce n'est pas de ça que je parle. Est-ce que vous
16 avez testé l'impact tarifaire de ces quatre
17 scénarios en fonction d'hypothèses différentes, ces
18 hypothèses différentes étant que le coût du SPEDE
19 évité ne serait pas de quatre cents par mètre cube
20 (4 ¢/m³) mais serait, au contraire, de trente-deux
21 cents par mètre cube (32 ¢/m³) et que le coût du
22 GNR moyen serait non pas de quinze dollars le
23 gigajoule (15 \$/GJ), mais qu'il pourrait monter à
24 vingt-sept dollars le gigajoule (27 \$/GJ). Est-ce
25 que vous avez testé ces...

1 R. Il y a plusieurs...

2 Q. **[41]** ... quatre scénarios, en fonction de ces...

3 R. En fait, deux choses. Bien, il y a plusieurs tests
4 qui ont été faits, en faisant varier le prix du
5 GNR, en faisant varier le prix du SPEDE, pour voir
6 si on socialise beaucoup de volume, moins de
7 volume, quel est l'effet sur le surcoût récupéré
8 des clients... Donc, oui, ça a été testé.

9 Maintenant, vous me référez aux quatre
10 scénarios, mais non. Dans le cadre de ces
11 scénarios-là, donc c'était à titre indicatif, là...

12 Toutes ces analyses-là, dont je vous parle,
13 ce n'est pas nécessairement à partir des quatre
14 scénarios que vous voyez ici, qu'on les a faites,
15 là. Mais à l'interne, il y a plusieurs analyses qui
16 avaient été faites pour tester la sensibilité, puis
17 voir comment le surcoût pouvait évoluer.

18 Q. **[42]** O.K. Fait que... J'essaye de... Ce que
19 j'essaye de comprendre, c'est si vous avez... donc,
20 en fonction de ces variations-là... Bien, écoutez,
21 je vais vous poser la question directement.

22 Si vous les avez, est-ce que vous pouvez
23 déposer des variations de ces tableaux 26 et 27, en
24 fonction de ces variations d'hypothèses, à savoir
25 que le... le SPEDE et le coût du SPEDE évité serait

1 de trente-deux cennes par mètre cube (32¢/m³) et
2 que le coût du GNR moyen serait de vingt-sept
3 dollars le gigajoule (27 \$/GJ)?

4 R. Non, on ne les a pas. Ça n'a pas été testé par
5 rapport à ces scénarios-là. Donc, je n'ai pas ce
6 que vous demandez.

7 Q. **[43]** D'accord. Donc, je vais passer à une autre
8 ligne de questions. D'abord, en ce qui concerne la
9 contribution au verdissement, je fais un suivi sur
10 une réponse que vous avez donnée au GRAME il y a
11 quelques minutes. Est-ce que... Et je veux être sûr
12 d'avoir très très très bien compris votre réponse.

13 Est-ce que ma compréhension est correcte,
14 que la contribution au verdissement d'un client qui
15 consomme volontairement zéro GNR serait la même
16 qu'un client qui consomme... en fait, qui consomme
17 volontairement du GNR pour une... pour une
18 proportion égale au seuil prévu, moins un mètre
19 cube? Donc, il n'en consomme aucun ou... ou un peu,
20 mais pas assez pour dépasser le seuil, sa
21 contribution...

22 Mme CATHERINE SIMARD :

23 R. Oui, je comprends.

24 Q. **[44]** ... serait identique?

25 R. Oui, en effet.

1 Q. **[45]** Est-ce qu'il n'aurait pas été plus logique de
2 prévoir une formule de prorata?

3 R. C'était plus simple d'agir de cette façon-là, là,
4 que de venir procéder par prorata.

5 Q. **[46]** D'accord. Pouvez-vous me confirmer, et je
6 crois que votre réponse est oui, mais je veux être
7 sûr d'avoir très très très bien compris votre
8 réponse, est-ce que vous pouvez confirmer que vous
9 rejetez la distinction que le rapport Mindex
10 propose à certains endroits, pas à tous les
11 endroits, mais à certains endroits, il propose de
12 socialiser le GNR québécois, mais non pas le GNR
13 hors Québec.

14 Est-ce que ma compréhension est correcte,
15 que dans votre proposition, vous ne faites
16 aucunement cette distinction entre le GNR québécois
17 et le GNR non québécois?

18 R. Dans notre proposition, on ne fait pas de
19 distinction entre le GNR de provenance québécoise
20 et de l'extérieur.

21 Q. **[47]** D'accord. Vous avez mentionné que...
22 toujours... en ce qui concerne la distinction entre
23 le GNR québécois et hors Québec, que ces grands
24 clients ou consommateurs volontaires actuels, vous
25 avez posé des... vous avez posé des questions,

1 auxquelles vous avez répondu, quant à la provenance
2 du GNR, que ces clients volontaires...

3 PROBLÈME DE TRANSMISSION

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Q. **[48]** Je m'excuse... vous avez indiqué, un peu plus
6 tôt, en réponse à une question, que vous avez déjà
7 informé certains grands clients, à leur demande, de
8 la provenance du GNR. Vous leur avez fourni...

9 PROBLÈME DE TRANSMISSION

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Q. **[49]** Alors, j'étais en train de mentionner
12 qu'Énergir a répondu tout à l'heure à une des
13 questions posées, Elle a informé, elle a indiqué
14 qu'elle informait certains grands clients
15 volontaires, à leur demande, de la provenance du
16 GNR. Est-ce que ma compréhension est correcte
17 auprès de ces grands clients, vous avez pu aller
18 jusqu'à les informer, leur fournir des informations
19 confidentielles sur cette provenance, parce qu'on
20 sait qu'il y a certains contrats
21 d'approvisionnement en GNR hors Québec qui ont des
22 aspects confidentiels. Dans certains cas, c'est le
23 lieu de production qui est confidentiel ou dans
24 d'autres cas, ça peut être des détails sur la
25 manière dont le GNR est produit. Est-ce que ces

1 informations de type confidentiel au dossier de la
2 Régie, est-ce que ce sont des informations
3 confidentielles que vous pouvez avoir transmis aux
4 grands clients, peut-être avec leurs propres
5 engagements de confidentialité, le cas échéant?

6 Mme ANICK RATELLE :

7 R. On ne partage pas d'information confidentielle...

8 Q. **[50]** O.K. Alors...

9 R. ... à nos clients, à ce sujet.

10 Q. **[51]** Donc, ça veut dire, si un contrat
11 d'approvisionnement est un lieu inconnu, selon le
12 dossier public de la Régie, il le sera aussi pour
13 le grand client, il ne saura pas quel est le lieu
14 d'où provient cet approvisionnement?

15 R. Ce qu'on fait, dans ces situations-là, c'est qu'on
16 reste général. Alors, une partie, on pourrait dire
17 que ça vient qu'une partie vient des États-Unis,
18 qu'est-ce qui est au Québec, était... on informe
19 aussi mais on reste plus général.

20 Q. **[52]** D'accord. Et donc, ça serait la même chose,
21 s'il y avait une campagne plus générale
22 d'information s'adressant à un plus grand nombre de
23 clients volontaires potentiels que vous ne pourriez
24 que rester général, lorsque la provenance,
25 lorsqu'il y a des aspects confidentiels à la

1 provenance?

2 R. Bien, effectivement, on ne peut pas informer la
3 population d'informations confidentielles.

4 Q. **[53]** D'accord. Est-ce qu'on a, et je m'excuse,
5 peut-être que vous avez déjà fourni cette
6 information, est-ce qu'on a le budget de votre
7 campagne de commercialisation qui est prévu sur le
8 GNR, sur plusieurs années? Est-ce qu'on a cette
9 information-là?

10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 En fait, cette information-là, Maître Neuman, n'est
12 pas au dossier. Effectivement, ce n'est pas dans le
13 dossier 4008. Ça n'a pas été présenté.

14 Q. **[54]** O.K. Et est-ce que vous l'avez cette
15 information?

16 R. En fait, les efforts concernant le GNR et la
17 commercialisation ou l'information des clients tout
18 ça c'est beaucoup plus large que la campagne de
19 publicité. Ça va avec notre force de vente. C'est
20 l'équipe GNR aussi qui travaille sur les achats qui
21 parle avec des producteurs.

22 Donc, c'est de l'effort collectif de
23 plusieurs personnes et donc je n'ai pas de montant
24 pour vous, malheureusement.

25 Q. **[55]** D'accord. Je vous remercie beaucoup et j'ai

1 juste une, en fait, deux petites questions.

2 Ma compréhension pour revenir à la
3 contribution au verdissement, c'est qu'elle sera
4 identique dans les deux zones, de toute façon les
5 zones sont en train d'être fusionnées, les deux
6 zones d'Énergir. La zone nord et la zone qu'on peut
7 appeler sud-ouest. Cette contribution ne variera
8 pas selon la zone. C'est ce que je comprends du
9 texte que j'ai dans la preuve. Est-ce que...

10 R. Ce sera un taux unique pour l'ensemble de la
11 franchise, l'ensemble des clients effectivement.

12 Q. **[56]** Est-ce qu'un client peut devenir un client
13 volontaire s'il se trouve dans la zone nord?

14 R. Absolument.

15 Q. **[57]** D'accord. Et dans ce cas on présume que, parce
16 que soit que le gaz, si le GNR s'il provient de
17 l'extérieur du Québec qu'il arrive il est réputé
18 livré à Dawn et à partir de Dawn il est livré dans
19 la zone nord. C'est bien ça?

20 R. À partir de Dawn, il est ensuite livré en
21 franchise.

22 Q. **[58]** Ou en franchise. Et ou est-ce que ça se peut
23 aussi que si c'est du GNR québécois de la zone est
24 ou sud qu'il est... que le GNR est transporté de
25 son point de production jusqu'à l'extérieur de la

1 franchise en Ontario et de là il est retransporté
2 vers la zone nord. C'est bien cela?

3 R. Juste pour être sûre de bien comprendre, Maître
4 Neuman, est-ce que vous parlez d'un client
5 d'Énergir qui s'approvisionnerait en GNR auprès
6 d'Énergir?

7 Q. **[59]** Oui. C'est de ça que je vous parle. C'est-à-
8 dire...

9 R. Alors, on ne fait pas de distinction entre les
10 zones. Alors, la molécule au-delà du chemin qu'elle
11 pourrait suivre, c'est le même taux qui est
12 appliqué à tous.

13 Q. **[60]** D'accord. O.K. Alors, ça termine mes
14 questions. Je vous remercie beaucoup.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie, Maître Neuman. Ça va terminer
17 également le contre-interrogatoire pour
18 aujourd'hui. Il est onze heures vingt (11 h 20). La
19 Régie va poser ses questions demain.

20 Monsieur Bayard, la Régie n'aura pas de
21 questions pour vous, puisqu'enfin les questions
22 qu'on avait ont déjà été posées. Alors, vous êtes
23 exempté.

24 Alors, à moins que Maître Thibodeau
25 souhaite faire une contre-preuve, je pourrais vous

1 libérer maintenant. Je ne sais pas si...

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Je n'aurai pas de questions pour monsieur Bayard.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait. Alors, Monsieur Bayard, vous êtes
6 maintenant libéré. Avec nos remerciements. Merci
7 beaucoup d'avoir participé aujourd'hui et hier.

8 M. JEAN BAYARD :

9 Je vous remercie. Je souhaite une bonne fin de
10 journée à tout le monde.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Bonjour, Madame la Présidente. Il y a beaucoup de
15 gens sur l'écran. Alors, je me permets de parler.
16 Est-ce que vous m'entendez bien?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Allez-y.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 O.K. J'ai calculé, écoutez, nous on vous avait
21 demandé... Vous nous avez mis au calendrier demain
22 pour la présentation de notre preuve. C'est bien
23 apprécié.

24 Maintenant, j'ai fait un calcul rapide à
25 partir de ce qu'il y avait sur le menu de

1 l'audience et je vois que la Régie aurait pour
2 entre quatre et cinq (4 h - 5 h) de contre-
3 interrogatoire, ce qui est une journée complète
4 d'audience normalement et je voulais confirmer avec
5 vous que de fait monsieur Blain va... Donc, la
6 preuve de l'ACEF va pouvoir être entendue demain.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 En toute probabilité, Maître Sicard, oui. Nous
9 n'aurons pas le nombre d'heures de questions qu'on
10 avait imaginé au départ, ce qui soulagera peut-être
11 certains. Évidemment, comme vous l'avez
12 expérimentée hier, ça dépend également des
13 réponses...

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 ... que l'on obtient. Alors, on croit... ce qu'on a
18 planifié, c'est qu'on pense qu'on en aurait
19 suffisamment avec la matinée qui était prévue et
20 qu'on pourrait, si vous voulez, reprendre après le
21 lunch avec la preuve de l'ACEFQ.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 O.K.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Évidemment, je ne peux pas vous faire de garantie,

1 ça dépend des réponses que l'on reçoit.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Écoutez, je comprends que ça dépend des réponses,
4 mais... puis je m'excuse d'avance pour ma demande,
5 là, mais monsieur Blain est dans une situation
6 personnelle difficile à l'heure actuelle. J'avais
7 écrit, je ne sais pas si c'est votre banc ou un
8 autre banc, là, de façon privée, ce qui se passe.
9 Et il devra, s'il ne peut passer demain, il
10 faudrait presque que le sache maintenant pour
11 prendre les mesures nécessaires pour qu'il puisse à
12 ce moment-là passer jeudi. C'est dans ce sens-là
13 que je vous fais la demande. Ou on peut allonger.
14 Moi, si monsieur le greffier (sic) est d'accord, on
15 peut allonger la journée de demain, là, pour qu'il
16 puisse faire sa présentation qui est prévue pour
17 vingt (20) minutes, mais...

18 Je suis désolée, je comprends vos
19 problèmes, vos restrictions puis je vis avec moi
20 aussi, là. Mais je suis obligée, là, de vous
21 demander...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Maître Sicard, ce que je peux vous proposer, mais
24 je vais avoir besoin d'une réponse de maître
25 Thibodeau, c'est qu'on pourrait, au retour du

1 lunch, si la Régie n'a pas terminé ses questions,
2 on pourrait faire une pause dans les questions de
3 la Régie au contre-interrogatoire d'Énergir. Parce
4 qu'on a calculé à peu près une heure, là. Il y
5 avait vingt-cinq (25) minutes pour... de preuve de
6 l'ACEFQ et on en avait pour une demi-heure de
7 contre-interrogatoire. On pourrait faire une pause
8 pendant une heure, passer votre preuve et reprendre
9 le contre-interrogatoire ensuite, si les témoins de
10 maître Thibodeau sont tous disponibles en après-
11 midi, dans l'éventualité où on n'aurait pas
12 terminé.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 O.K. Donc, en fait, je suis rassurée. Donc, on
15 peut, si maître Thibodeau est d'accord... Maître
16 Thibodeau, si vous avez besoin de comprendre la
17 situation, appelez-moi au téléphone, puis je vais
18 vous l'expliquer.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Je vais vous... je vais vous simplifier les choses.
21 Si ça peut accommoder, maître Sicard et son témoin,
22 là, il n'y aura pas de problème. Donc, on peut
23 aller... fonctionner comme ça. Nos témoins vont
24 être disponibles par la suite en après-midi si
25 l'interrogatoire de la Régie doit se poursuivre. On

1 n'a pas de problème avec la façon de procéder,
2 Maître Sicard.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Merci beaucoup. Je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est bien. Alors, on fonctionnera comme ça. Demain
7 matin, on va commencer avec le contre-
8 interrogatoire de la Régie, on fonctionnera
9 jusqu'au lunch. Au retour du lunch, fini, pas fini,
10 si on n'a pas fini, on suspendra, on procédera à la
11 preuve de l'ACEFQ et au contre-interrogatoire de
12 l'ACEF, bien sûr. Et suite à ça, bien on reprendra
13 le contre-interrogatoire de la Régie le cas
14 échéant. Si on avait terminé, on passera ensuite à
15 la preuve du GRAME, comme prévu.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 O.K. Puis c'est...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Est-ce que ça convient?

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Ça me convient, absolument. Puis je vous dirais que
22 s'il vous reste une ou deux questions, au retour du
23 lunch, posez-les, c'est pas de la...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui, mais ceux qui me connaissent savent que mes

1 questions peuvent être longues.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Pensez-vous? Alors, je vais pouvoir rassurer
4 monsieur Blain ce soir pour lui dire qu'il va
5 passer demain. Je vous remercie beaucoup.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Est-ce qu'il y a d'autres questions ou
8 matières que l'on doit considérer avant que l'on
9 quitte aujourd'hui? Je ne vois pas de caméra
10 s'allumer. Alors, j'imagine que ça signifie la
11 suspension de l'audience pour aujourd'hui. Alors,
12 on recommencera demain matin à neuf heures (9 h 00)
13 avec le contre-interrogatoire de la Régie. Alors,
14 je vous remercie et passez une belle journée.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Merci

17

18 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

19

20

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