

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 29 AVRIL 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 26

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	5
PREUVE DU GRAME	
NICOLE MOREAU	
INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	8
CONTRE-INTERROGÉE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	29
CONTRE-INTERROGÉE PAR Me PHILIP THIBODEAU	30
INTERROGÉE PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	33
INTERROGÉE PAR LA FORMATION	38
PREUVE DE L'ACIG	
NAZIM SEBAA	
INTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN	49
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	78
INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	85
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU	93
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	99
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	119
RÉINTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN	136

PREUVE DE LA FCEI

ANTOINE GOSSELIN

INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT 144

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 163

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 167

PREUVE DU ROÉÉ

JEAN-PIERRE FINET

INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER 174

INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD 197

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU 200

INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE 203

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 208

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
2 neuvième (29e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-neuf (29)
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 Bonjour à tous. On est rendu effectivement à notre
15 quatrième journée d'audience et nous allons
16 commencer aujourd'hui avec la preuve du GRAME.
17 Maître Thibodeau, avez-vous un moyen préliminaire
18 ou des engagements à annoncer?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 En fait, il restait, à moins que je me trompe, il
21 restait l'engagement numéro 4 à déposer. On est en
22 train de finaliser, c'est pratiquement finalisé,
23 mais il restait des petits détails à peaufiner. Ça
24 va être déposé cet avant-midi probablement, d'ici
25 la pause. Donc, ce que je suggère, c'est que les

1 témoins ne seront pas libérés d'ici là. Donc,
2 évidemment, quand vous en aurez pris connaissance,
3 vous pourrez les contre-interroger là-dessus au
4 besoin. Et c'est possible que j'aie une ou deux
5 questions de réinterrogatoire.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. Alors, Maître Paquet, on va pouvoir passer à
8 l'exposé de votre preuve.

9

10 PREUVE DU GRAME

11

12 Me GENEVIÈVE PAQUET :

13 Merci. Bonjour. Geneviève Paquet pour le Groupe de
14 recommandations et d'action pour un meilleur
15 environnement. Comme on vous l'avait annoncé, c'est
16 madame Nicole Moreau qui va procéder...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Maître Paquet, on vous entend très difficilement.

19 C'est comme si vous étiez très, très loin.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Comme ça est-ce que vous m'entendez mieux?

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui.

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Un petit peu mieux. O.K.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Un petit peu mieux. Mais vous avez une voix douce à
3 la base.

4 Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Oui, puis j'ai un petit rhume. Peut-être que ça
6 n'aide pas à ma voix. Je vais essayer de parler un
7 peu plus fort.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci beaucoup.

10 Me GENEVIÈVE PAQUET :

11 Donc, comme on vous l'avait annoncé, c'est madame
12 Moreau qui va procéder à la présentation. Donc, je
13 demanderais à madame la greffière de bien vouloir
14 l'assermenter s'il vous plaît.

15

16 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
17 neuvième (29e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

18

19 NICOLE MOREAU, analyste en environnement et
20 énergie, ayant une place d'affaires au 84, rue
21 Saint-Pierre, Chambly (Québec);

22

23 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation
24 solennelle, dépose et dit :

25

1 INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. **[1]** Madame Moreau, c'est vous qui avez préparé la
3 preuve du GRAME qui a été déposée sous C-GRAME-0077
4 ainsi que la présentation qui a été déposée hier
5 sous C-GRAME-0081, c'est exact?

6 R. Oui.

7 Q. **[2]** Est-ce que vous avez des modifications à y
8 apporter?

9 R. Non.

10 Q. **[3]** Donc, vous l'adoptez pour valoir comme votre
11 témoignage pour la présente audience?

12 R. Oui.

13 Q. **[4]** Merci. Donc, peut-être avant de commencer,
14 Madame la greffière, si vous voulez afficher la
15 présentation qui avait été déposée sous
16 C-GRAME-0081. Puis on pourra laisser madame Moreau
17 débiter.

18 R. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur
19 les Régisseurs. Alors, il me fait plaisir au nom du
20 Groupe de recommandations et d'action pour un
21 meilleur environnement de vous présenter nos
22 recommandations et nos conclusions. Merci beaucoup.
23 Pour le plan de la présentation ce matin avec vous,
24 je vais traiter de quatre éléments : la position
25 originale du GRAME sur le traitement réglementaire

1 du GNR, qui doit être abordé à cette étape-ci,
2 l'Étape C; l'obligation d'atteindre les cibles et
3 le traitement des unités invendues; on va aborder
4 après ça la stratégie d'acquisition au-delà des
5 seuils réglementaires; et le plan de
6 commercialisation.

7 Donc, je vous amène à la prochaine planche.
8 Tout d'abord, j'aimerais placer les balises dans
9 lesquelles se place l'intervention du GRAME, je
10 veux dire, pourquoi on va dans la direction qu'on
11 vous demande d'aller. Donc, justement,
12 l'intervention du GRAME s'inscrit dans un contexte
13 d'urgence climatique. L'objectif du GRAME, c'est de
14 favoriser l'atteinte des objectifs de la Politique
15 énergétique et du Plan pour une économie verte qui,
16 finalement, est la Politique cadre
17 d'électrification et de lutte contre les
18 changements climatiques. C'est la même chose, là.
19 Donc... Si on regarde, maintenant, là, j'ai marqué
20 le « Plan pour une économie verte », mais si on
21 clique dessus, on tombe sur la Politique-cadre
22 d'électrification. Donc, c'est la même chose.

23 Si on compare le plan de mise en oeuvre
24 2021-2026, c'est le plan de mise en oeuvre,
25 finalement, de la Politique cadre d'électrification

1 et de lutte contre les changements climatiques.
2 Donc, si on regarde sous le thème... Je vais le
3 passer plus rapidement pour la politique
4 énergétique, parce qu'on l'a vue plusieurs fois, on
5 en a parlé déjà depuis quelque temps.

6 Le Plan pour l'économie verte, c'est un peu
7 plus récent. On regarde les objectifs de ce plan-
8 là. Évidemment, c'est de faire le ménage dans notre
9 cour, hein. Favoriser nos matières résiduelles,
10 réduire l'impact, finalement, des émissions de
11 méthane, notamment, qui sont dans nos... dans nos
12 dépotoirs.

13 On a vu depuis quelques années la mise en
14 place par les villes de... de bacs de récupération
15 des matières résiduelles. Donc, il y a tout un plan
16 derrière ça qui s'est mis en place, la récupération
17 de nos matières résiduelles, la façon qu'on s'en va
18 vers... Une fois qu'on a commencé à mettre en place
19 un cadre de récupération, mais on s'en va aussi, en
20 parallèle, avec comment faire pour valoriser ces
21 matières résiduelles-là. Évidemment, bien, les
22 récupérer, puis faire en sorte...

23 Là, je fais un lien avec ça, très important
24 de penser à ça, c'est qu'il y a une diversification
25 des approvisionnements énergétiques. Il y a un

1 lien, quand on regarde la Politique-cadre
2 d'électrification, avec celui d'améliorer la
3 balance... En économie, on parle de « balance
4 commerciale ». Les termes utilisés, c'est « balance
5 économique du Québec ».

6 Donc, il est certain que quand on fait
7 l'achat de GNR hors territoire, on a un effet
8 contraire, hein. Ça n'améliore pas la balance
9 économique du Québec. C'est le contraire, surtout
10 qu'on paye plus cher que le GNR qu'on fait.

11 Donc, ça, c'était pour une petite mise en
12 introduction. La prochaine acétate, s'il vous
13 plaît. Là, on a regardé effectivement la Politique,
14 on a regardé la Politique-cadre. Là, on tombe...
15 T'sais, ça, c'est les grands encadrements du
16 gouvernement, où est-ce qu'on s'en va, comment il
17 veut y arriver. Puis, après ça, bien, il met en
18 place des actions.

19 Donc, une des actions qu'il met en place,
20 c'est de mettre en place... émettre un règlement
21 sur les cibles minimales, des seuils minimaux à
22 atteindre. Donc, quels ont été les objectifs sous-
23 jacents à l'encadrement de ces cibles-là... de ce
24 règlement-là, on peut les retrouver, notamment,
25 dans le communiqué de presse d'Énergir du vingt-six

1 (26) mars deux mille dix-neuf (2019). On les
2 retrouve aussi dans l'analyse de l'impact
3 réglementaire.

4 Quand on compare ces objectifs-là avec le
5 Plan pour une économie verte, là, il y a un lien
6 très clair qui est fait. Donc, il y a une intention
7 qui est derrière, d'avancer dans une direction.
8 Donc, laquelle, lesquelles, c'est de soutenir le
9 déploiement ou la filière du GNR au Québec, de
10 réduire la consommation et les importations de
11 combustibles émetteurs de gaz à effet de serre,
12 puis d'offrir un marché prévisible, mais stable aux
13 producteurs de GNR.

14 Évidemment, on ne veut pas l'offrir aux
15 producteurs du Texas ou de la Californie, hein.
16 C'est un objectif, d'offrir un marché, mais un
17 marché où, un marché ici, stable, pour nos
18 producteurs de GNR.

19 Donc, le GRAME, on s'est penché... on a mis
20 en place... Vous savez, il y a eu beaucoup de
21 changements au GRAME. Le directeur est parti,
22 Jonathan Théorêt, vers d'autres cieux. On a une
23 nouvelle équipe en place qui se met en place. On
24 avait, au conseil d'administration, quand même, des
25 gens qui étaient là depuis longtemps.

1 Donc, on a mis en place un comité « Régie »
2 pour, justement, faire un lien plus direct, là. Le
3 lien était parti, notre analyste qui travaillait à
4 notre direction et avec nous était parti. Donc, on
5 a mis en place un comité « Régie » pour réfléchir.

6 Et évidemment, il y en a des nouveaux,
7 c'est comme très... C'est un domaine très
8 spécialisé. Donc, il y a des gens qui étaient plus
9 au courant, d'autres moins, mais on est en train de
10 monter un comité pour arrimer les objectifs, les
11 grands objectifs que le GRAME défend dans son
12 milieu, et sur ses réseaux sociaux, et auprès de
13 ses membres, avec les objectifs qu'on va vous
14 énoncer ici, puis donner les conclusions qu'on vous
15 a émises, là, dans notre rapport et de même que
16 dans notre présentation.

17 On s'est mis ensemble puis on a réfléchi,
18 avec ce qu'on a présenté, là, sur l'objectif de
19 l'encadrement ou des cibles minimales avec la
20 politique énergétique et avec le Plan pour une
21 économie verte, puis on a recherché une solution
22 qui permettrait justement d'atteindre ces
23 objectifs-là. De regarder, d'avoir une image plus
24 globale puis de voir où est-ce qu'on s'en va?
25 Comment faire pour dépasser ces cibles-là?

1 Donc, c'est la solution qu'on vous
2 présente, c'est en suivi de ce qu'on vous a
3 toujours dit depuis le début, mais on a fait une
4 amélioration, là, pour justement tenir compte du
5 plan pour l'économie. Donc, je vous amène à la
6 prochaine acétate. Merci.

7 Tout d'abord, une petite mise en contexte.
8 À l'époque, la présentation, monsieur Théorêt vous
9 avait présenté que le coût du gaz naturel
10 conventionnel a considérablement diminué entre 2009
11 et 2020. On vous a mis le petit lien, là, je n'ai
12 pas mis le lien de la présentation de l'autre
13 pièce du GRAME, mais on a mis le lien sur les
14 données qui sont là. Là, ce n'est pas surprenant
15 que le gaz naturel est très concurrentiel par
16 rapport aux énergies concurrentes, électricité
17 mazout. On n'a pas de surprise, là, parce que le
18 gaz naturel, là production de gaz de schiste à un
19 prix très très très inférieur, puis il est
20 disponible partout aux États-Unis, donc, facile
21 d'accès. Donc, en fait, il y a vraiment une
22 réduction des prix. On est se retrouver avec
23 l'énergie gaz naturel renouvelable beaucoup plus
24 polluante que ce qu'on avait avant, beaucoup plus
25 dommageable pour l'environnement, donc... mais à un

1 prix très très concurrentiel.

2 On peut dire que ce prix concurrentiel peut
3 nous favoriser, finalement, pour envisager une
4 substitution, partielle en tout cas, vers le gaz
5 naturel renouvelable. Je pense que c'est faisable
6 ou que ça n'entraîne pas de choc tarifaire, puis
7 c'est une action à prendre puis une direction où il
8 faut aller.

9 On a fait des petits calculs avec les
10 données d'Énergir sur son tableau avec des
11 hypothèses d'approvisionnement autant de cinquante
12 pour cent (50 %). Mais là, on a été raisonnables,
13 puis on a dit : on va mettre cinq pour cent (5 %),
14 ça donne quoi? Parce qu'on voit que, on aurait pu
15 aussi aller plus loin, comparer entre deux mille
16 neuf (2009) puis deux mille vingt (2020), puis
17 dire : peut-être que c'est encore, même avec cinq
18 pour cent (5 %) de GNR, c'est encore beaucoup moins
19 cher qu'on... on est concurrentiel, c'est ça qu'il
20 faut garder en tête. C'est sûr que c'est avec cette
21 approche-là qu'on s'est positionnés.

22 Après, je vous amène à notre position, la
23 position de GRAME. Prochain acétate. Merci
24 beaucoup, prochaine page.

25 Donc, on vous recommande une combinaison de

1 solutions, finalement, parce qu'on recherche à
2 aller au-delà des cibles, parce que c'est des
3 cibles minimales à rencontrer. Donc, c'est
4 important de penser à dépasser aussi, ces cibles-
5 là.

6 Donc, on vous recommande la socialisation
7 des coûts, des surcoûts à la hauteur des cibles et
8 on vous recommande, finalement d'offrir un achat
9 volontaire, parce qu'il y a des clients volontaires
10 qui le recherchent, bien on l'a vu au niveau
11 institutionnel, c'est important pour eux
12 d'atteindre l'exemplarité de l'État.

13 Il faut comprendre ce que cette
14 combinaison-là, socialisation puis achat
15 volontaire, ça serait vraiment la solution qui
16 permettrait d'augmenter significativement la
17 présence de GNR dans le réseau de distribution
18 d'Énergir. Donc, favoriser l'atteinte de ce qu'on
19 vous a énoncé, là, aux politiques énergétiques et
20 plan d'économie verte.

21 En parallèle, bien, je veux faire un petit
22 parallèle ici. Vous savez, on est dans un dossier
23 qui dure depuis 2017. Plusieurs étapes et c'est un
24 dossier où il y a des décisions qui sont prises à
25 la pièce, il y a des contrats d'approvisionnement

1 qui ont été accordés, Énergir a voulu être
2 proactive, agir d'avance, en acheter avant, puis
3 avant que ce soit en vigueur puis l'offrir à leurs
4 clients en achat volontaire. Mais le problème, en
5 fait, un peu avec ça, c'est qu'on ne sait pas, on
6 n'a pas réfléchi, dès le départ, à qu'est-ce qu'on
7 veut comme caractéristiques de ces contrats-là.

8 Si vous regardez un peu, je vais faire un
9 parallèle avec les critères de développement
10 durable dans le domaine de l'électricité pour un
11 distributeur d'électricité, l'ensemble des
12 intervenants, on a réfléchi à ça. La Régie a
13 réfléchi à ça.

14 Qu'est-ce qu'on veut comme
15 approvisionnement à long terme? L'approvisionnement
16 à long terme c'est vingt (20) ans. Pas cinq ans.
17 C'est vingt (20) ans.

18 Donc là, on a déjà des contrats de GNR de
19 vingt (20) ans sans qu'on ne se soit positionnés
20 sur quels vont être , ensemble, quels sont les
21 caractéristiques qu'on devrait privilégier?

22 Évidemment, on n'est pas ici pour vous dire
23 il faut que ça soit juste cela et pas autre chose
24 que du GNR local. La réalité est autre chose que
25 ça, mais quand on se positionne sur des, quand

1 c'était pour des caractéristiques, ce qu'on met
2 dans la liste de critères et qu'on leur accorde une
3 valeur par rapport à d'autres valeurs en
4 comparaison par exemple au prix, puis qu'on dit
5 qu'on veut, comme société, s'en aller dans cette
6 direction-là.

7 Donc, c'est sûr qu'on va y réfléchir
8 éventuellement, mais entre-temps on est pris à
9 prendre des décisions sur des stratégies finalement
10 d'acquisition sans s'être positionnés ou des
11 stratégies tarifaires sans s'être positionnés sur
12 le type de caractéristiques de GNR qu'on va mettre
13 finalement de l'avant.

14 Donc, c'est un parallèle où je vais revenir
15 peut-être une autre fois là-dessus, mais c'est
16 important pour nous de le dire.

17 Alors, c'est sûr que si on recommande la
18 socialisation des surcoûts complète, puis qu'on
19 recommande l'achat volontaire en surplus,
20 finalement c'est surtout avec la pensée qu'il va
21 falloir se positionner aussi sur les
22 caractéristiques avant de partir sur une galère
23 puis d'acheter du GNR sur des positionnements de
24 long terme. Donc, ça c'est un petit bémol.

25 Je vous amène au deuxième enjeu, s'il vous

1 plaît. Merci beaucoup. La prochaine acétate s'il
2 vous plaît. La prochaine page je devrais dire.

3 L'obligation d'atteindre les cibles et le
4 traitement des unités invendues. Ça c'est dans le
5 contexte que dans la preuve d'Énergir ce n'était
6 pas tout à fait clair. On s'est demandé est-ce que
7 c'est vraiment ça qu'ils veulent dire? Est-ce que
8 finalement ils pourraient décider de garder du GNR
9 en inventaire, même s'ils n'atteignent pas leurs
10 cibles.

11 Parce qu'on a juste dit « Confirmez-nous
12 que ce n'était pas ça. », puis ils disent « Non. On
13 ne confirme pas qu'on fait ça. Au contraire, on a
14 indiqué au GRAME qu'ils pouvaient décider de ne pas
15 socialiser, puis que la quantité du GNR nécessaire
16 pour atteindre la cible et même si elle la détenait
17 en inventaire. ».

18 Donc, on avait notre réponse. Ça a été
19 reconfirmé au Panel d'Énergir par madame Dallaire.
20 Je vous ai donné les notes, la référence ici avec
21 la citation.

22 Donc, ça mène à la prochaine acétate. La
23 prochaine page donc. Le GRAME, on est d'avis que la
24 proposition d'Énergir semble être une forme de
25 demande à la Régie d'agir avec plus de flexibilité

1 dans sa gestion de son inventaire. C'est ça qu'elle
2 lui demande d'être flexible là-dedans.

3 Donc, on pense qu'à ce niveau-là, ce n'est
4 pas conforme à l'atteinte des cibles du Règlement.
5 Ça mène à la décision qui a été prise dans le
6 dossier de Gazifère, dossier R-4122-0020, la
7 décision D-2020-0166 au paragraphe 128.

8 Donc, selon ce principe-là qui a été retenu
9 par la Régie dans cette décision-là, nous sommes
10 d'avis qu'Énergir devrait socialiser toutes les
11 unités invendues pour atteindre les seuils prévus
12 au Règlement.

13 Donc, ce qu'on veut dire c'est par souci de
14 cohérence réglementaire, on vous recommande
15 d'exiger la socialisation des unités invendues de
16 GNR permettant d'atteindre le seuil du Règlement.

17 Donc, il y aura un transfert dans un CFR en
18 fin d'année. Donc, c'est en fin d'année qu'on
19 constate ça, puis partout dans les prochains
20 dossiers tarifaires donc finalement on en dispose
21 ultérieurement.

22 Donc, prochaine... Donc, c'est quelque
23 chose en pleine évolution ici. C'était donc une
24 obligation d'atteindre les cibles. On était un peu
25 surpris finalement de constater que les cibles ne

1 seraient pas atteintes pour deux mille vingt et
2 deux mille vingt et un (2020-2021) et deux mille
3 vingt et un vingt-deux (2021-2022).

4 D'ailleurs dans le dossier... les quatre
5 contrats, on a posé cette question-là. Donc, c'est
6 là si je ne me trompe pas, mais donc on voit dans
7 ce tableau-ci que ni pour ces deux années-là la
8 livraison ne serait pas au rendez-vous pour
9 atteindre la cible. Ce qu'on vous dit, le GRAME,
10 c'est qu'il faut que ces cibles-là soient
11 rencontrées, c'est une obligation réglementaire.
12 Donc, on recommande à la Régie d'exiger l'achat de
13 GNR, à la hauteur de ces cibles, en favorisant des
14 contrats de court terme. Pourquoi, contrats de
15 court terme? Parce qu'on sait bien qu'on ne veut
16 pas s'engager sur les dix (10), quinze (15), vingt
17 (20) prochaines années, juste pour régler un
18 problème ponctuel d'une année.

19 Donc, on a vu, Gazifère, c'est ce qu'il a
20 fait. Il a acheté pour une année, à la hauteur de
21 sa cible, pour socialiser, puis il va socialiser
22 les unités qui ne seront pas vendues, il va passer
23 ça dans ses tarifs. Donc, c'est ça qu'il faut
24 faire.

25 Et là, je vais faire un petit aparté. Ça

1 fait longtemps qu'on suit ce dossier-là, nous
2 aussi, comme vous, et on sait qu'Énergir a été
3 proactif. Dès deux mille dix-sept (2017) a
4 commencé... il s'est dit : « Faut que j'atteigne
5 mes cibles, faut que j'achète du GNR, parce que
6 j'ai plein de clients qui en veulent, puis qui ont
7 des exemplarités d'État à atteindre, on ne veut
8 pas... »

9 Finalement, nous, on a compris : « On ne
10 veut pas perdre ces clients-là, on veut les garder,
11 fait qu'on veut leur offrir du GNR. » C'est ça qui
12 est arrivé. « Mais on ne veut pas leur offrir du
13 GNR qui coûte trop cher. Pourquoi? Parce que peut-
14 être qu'on va les perdre pour d'autres sources
15 d'énergie. »

16 Nous, de ce qu'on a perçu du message
17 d'Énergir, c'est que, vraiment, la stratégie
18 d'Énergir d'acquisition de GNR a compromis
19 l'atteinte des cibles réglementaires en favorisant
20 l'acquisition de GNR à meilleur prix, dans le but,
21 justement, de réduire l'impact sur sa clientèle
22 d'achats volontaires, au lieu de s'assurer des
23 livraisons en temps et lieu pour atteindre son
24 objectif de deux mille vingt (2020), vingt et un
25 (21).

1 Finalement, on va vous plaider les
2 arguments juridiques par rapport au pouvoir de la
3 Régie. Par rapport à ça, c'est notre procureur qui
4 va s'occuper de ces enjeux-là.

5 Donc, je vais passer à la prochaine... Bon,
6 on a rien contre finalement l'idée d'une durée de
7 vie de vingt-quatre (24) mois, puis de revenir au
8 dossier tarifaire, si jamais Énergir décidait
9 d'aller plus loin que vingt-quatre (24) mois. Donc,
10 je passe rapidement là-dessus.

11 Je vais arriver à la prochaine... prochain
12 sujet. « Stratégie d'acquisition : au-delà des
13 seuils » Évidemment, notre proposition principale,
14 c'est de permettre, justement, l'acquisition au-
15 delà des seuils pour les... l'achat volontaire.
16 Évidemment, c'est toujours sous bémol de l'étude
17 des caractéristiques des contrats à venir. On ne
18 vous dit pas ici, aujourd'hui : « Allez-y! Achetez-
19 en, achetez-en pour vos clients, pour qu'ils aient
20 plus de GNR. » Ce n'est pas le message qu'on veut
21 vous passer aujourd'hui.

22 Mais on n'est pas contre l'achat au-delà
23 des seuils réglementaires, au contraire, mais il va
24 falloir que ça soit bien encadré puis bien
25 réfléchi, de comment on va s'y rendre.

1 Donc, j'arrive à mon dernier... dernier
2 enjeu, le plan de commercialisation. Là, on a... on
3 a bien écouté la présentation de l'ACEF de Québec,
4 là-dessus. Nous aussi, on a fait nos devoirs là-
5 dessus, pour voir qu'est-ce qui se passe. Excusez-
6 moi. Ça va être un peu évolutif, par rapport à ce
7 qu'on vous a mis dans notre rapport. Mais
8 d'emblée...

9 Bon, Énergir nous a donné deux exemples
10 de... de petits vidéos sur YouTube, en réponse à
11 nos demandes de renseignements concernant des
12 exemples de campagnes de grand public pour le GNR.
13 Donc, on constate... On les a regardés, évidemment.
14 On constate que finalement, ça fait la promotion de
15 GNR, en impliquant le fait qu'on peut les produire
16 avec nos propres déchets. Donc, c'est des gens qui
17 sont dans leur cuisine, là, puis ils mettent des
18 déchets... leurs déchets végétaux, puis que
19 finalement, c'est la production de GNR qui est
20 livrée de là.

21 Donc, évidemment, c'est compatible avec la
22 technologie, il n'y a rien de faux dans ce qui est
23 présenté là. Mais c'est sûr qu'on a un certain
24 malaise, là-dessus, compte tenu, là... Quand on a
25 rédigé notre rapport, on était en parallèle, en

1 travail dans le dossier sur quatre contrats, les
2 demandes de contrats de GNR qui proviennent de
3 l'extérieur.

4 Puis là, on voyait, évidemment... on a
5 amené une réduction du pourcentage de GNR produit
6 localement, puis on se demandait : « Mais ça, est-
7 ce que ça va continuer dans cette même direction-
8 là? ». On commençait à être un peu inquiètes.
9 « Est-ce que les messages qui sont transmis sont...
10 correspondent à la réalité? » Puis là, on avait
11 consulté aussi le contenu de la campagne, sur le
12 système d'Énergir. Là, ça faisait un petit peu plus
13 problème, là, parce qu'Énergir l'indique là, vous
14 l'avez ici à votre droite, le petit encadré en
15 bulle, là, donc, d'une part.

16 Donc, Énergir nous indique à l'égard du gaz
17 naturel renouvelable, qu'il s'agit d'une énergie
18 produite chez nous, que cette énergie propre et
19 locale est prête à être utilisée. Là, Énergir
20 ajoute que le gaz naturel renouvelable obtenu est
21 injecté dans le réseau gazier.

22 On avait, en fait, on était un peu
23 préoccupé, je vais dire le GRAME, avait un problème
24 avec ça là, quand on a discuté ensemble puis c'est
25 sûr que pour le client qui connaît d'où ça

1 provient, que ce soit les institutionnels ou
2 industriels, je veux dire, ce n'est pas des choses
3 qui vont vous causer problème, mais c'est sûr que
4 quand on va les chercher du client résidentiel,
5 qu'on affiche ça, ça fait un peu problématique
6 d'aller aussi loin dans cette direction-là comme
7 message.

8 Par contre, on veut déposer une pièce, C-
9 GRAME-0080 au dossier. Ça provient du plan
10 d'approvisionnement, donc, deux mille vingt-deux
11 (2022), deux mille... peut-être pas besoin de
12 l'afficher, deux mille vingt-deux-deux mille vingt-
13 cinq (2022-2025) puis c'était au dossier 4151, dans
14 le dossier qui s'en vient.

15 Là, bon, on était contents de constater
16 qu'Énergir prévoit quand même une croissance de
17 proportions de GNR locales dans ses
18 approvisionnements, qui passeraient de trente-neuf
19 (39) à cinquante-sept pour cent (57 %), de deux
20 mille vingt-deux (2022) à deux mille vingt-trois
21 (2023) finalement.

22 Ce qu'on souhaite dire ici, le message
23 qu'on peut dire, c'est : faites tout de même
24 attention, là, vous n'avez pas de GNR présentement
25 disponible d'avance ou dépassé, en tout cas,

1 délivré, des ventes. Donc, rentrer dans le marché
2 résidentiel tout de suite, en envoyant des messages
3 comme ça, vous pourriez vous faire prendre de
4 revers. On connaît ça, la presse écrite, hein, la
5 presse écrite avec leurs titres percutants, même si
6 on explique en dessous on rétablit les faits. Ça
7 pourrait causer un problème sur l'accessibilité
8 sociale puis peut-être nuire à la notoriété du GNR.
9 Donc, un simple bémol, bon, c'est le message qu'on
10 voulait transmettre à Énergir. Là j'arrive à ma
11 dernière acétate, là, la dernière page, s'il vous
12 plaît.

13 Donc, évidemment, le plan de
14 commercialisation, on a vu qu'Énergir, va un peu
15 sur le bémol, mais nous, ce qu'on vous dit, c'est
16 avant de vraiment accélérer votre plan de
17 commercialisation, attendre qu'il y ait du GNR qui
18 soit disponible sur le territoire du Québec, en
19 franchise. Donc, avant de vouloir aller plus loin
20 puis finalement, aller en avance pour rencontrer
21 vos cibles, on n'est pas contre, mais le bémol,
22 c'est que je pense qu'on doit faire attention à ces
23 choses-là.

24 Mettons qu'on n'est pas fermés à ce que ça
25 aille plus vite, mais on sait qu'Énergir a de la

1 misère avec sa cible de un pour cent (1 %) déjà,
2 pour les deux premières années, on ne voudrait pas
3 qu'ils aient de la misère pour la cible de cinq
4 pour cent (5 %) qui s'en vient.

5 Donc, nécessairement, on pourrait être
6 favorables à l'acquisition sur des contrats de
7 court terme de trois à dix (10) ans, avant que ça
8 lève plus au Québec, là. Mais si Énergir voulait
9 aller plus loin pour sécuriser ses cibles là,
10 jusqu'à cinq pour cent (5 %), donc avoir de la
11 flexibilité, le GRAME est favorable à la
12 flexibilité. On est toujours (inaudible) par
13 rapport aux cycles pour engager, sur le long terme,
14 des contrats de long terme, de vingt (20) ans qui
15 proviendraient de juridiction extérieure.

16 Alors, ça complète ma présentation. Je vous
17 remercie beaucoup.

18 Q. [5] Merci, Madame Moreau. Donc, notre témoin est
19 disponible pour les questions de la Régie ou des
20 Intervenants.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bonjour, je suis allée chercher, faire passer la
23 souris d'un écran à l'autre. Alors, merci beaucoup
24 à madame Moreau. Pour le contre-interrogatoire,
25 j'avais SÉ-AQLPA-GIRAM qui avait réservé du temps

1 pour contre-interroger. Maître Neuman, avez-vous
2 des questions pour le témoin du GRAME?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour,
5 Madame, Messieurs les Régisseurs. Dominique Neuman
6 pour SÉ-AQLPA-GIRAM. Bonjour, Maître Paquet.
7 Bonjour, Madame Moreau.

8 CONTRE-INTERROGÉE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Q. **[6]** Alors, c'est simplement une question de
10 précisions. Je veux être sûr que nous avons bien
11 compris que votre proposition consiste à ce
12 qu'Énergir acquiert au départ le volume
13 correspondant à la cible, par exemple la cible d'un
14 pour cent (1 %) de deux pour cent (2 %) de cinq
15 pour cent (5 %) comme point de départ et donc que
16 cette acquisition serait socialisée et que ce
17 serait en plus de cette acquisition de cette cible
18 qu'il y aurait et qu'il pouvait continuer d'y avoir
19 de l'acquisition de GNR pour les clients
20 volontaires. Est-ce que c'est bien ça?

21 R. Oui. C'est la proposition du GRAME.

22 Q. **[7]** Alors, ça complète ma question. Je vous
23 remercie beaucoup.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous remercie, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a

1 d'autres intervenants avant que je passe le micro à
2 maître Thibodeau?

3 Est-ce qu'il y aurait d'autres intervenants
4 qui souhaiteraient poser des questions à madame
5 Moreau? Non. D'accord. Alors, Maître Thibodeau,
6 avez-vous des questions pour madame Moreau?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Écoutez, je vous prendrais un trente secondes
9 simplement pour regarder avec mes clients, ça
10 devrait être très court.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Ça va être très court. Alors, Madame la Présidente,
15 on serait prêt pour notre court contre-
16 interrogatoire.

17 CONTRE-INTERROGÉE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

18 Q. **[8]** Alors, bonjour, Madame Moreau.

19 R. Oui. Bonjour, Monsieur Thibodeau.

20 Q. **[9]** Ça va être rapide, Madame Moreau. En fait, puis
21 corrigez-moi si je me trompe. Là je comprends
22 qu'avec l'approche du GRAME, je comprends que tant
23 que la cible ne sera pas atteinte, tous les volumes
24 seraient socialisés.

25 Maintenant, on sait qu'à ce stade-ci, les

1 volumes de GNR sur le marché sont une limités; on a
2 vu d'ailleurs. Énergir ne prévoit pas être en
3 mesure d'excéder les cibles à court terme.

4 Donc, est-ce que je comprends que selon
5 votre approche on devrait dire à nos clients
6 volontaires, par exemple, dire à l'Oréal qu'on ne
7 peut plus leur vendre de GNR pour l'instant au
8 tarif GNR jusqu'à ce que plus de volumes soient
9 disponibles?

10 R. Mais en fait je pense qu'Énergir n'a pas convaincu
11 le GRAME qu'il n'y avait pas de GNR de disponible.
12 On a plutôt convaincu le GRAME qu'Énergir avait
13 fait des choix pour permettre un prix de GNR qui
14 favorise leurs clients à un choix volontaire. C'est
15 ce qu'on a compris.

16 Donc, vous n'avez pas de notre point de vue
17 fait la démonstration que ce n'est pas possible
18 pour vous de trouver du GNR même sur des contrats
19 de plus courts termes même si ça coût plus cher
20 pour rencontrer nos cibles. Ça c'est peut-être le
21 premier bémol que j'ai par rapport à votre
22 affirmation.

23 L'autre, c'est sûr que vous savez on se
24 retrouve en deux mille vingt et un (2021), j'ai
25 commencé en deux mille dix-sept (2017). Là on se

1 retrouve avec plusieurs dossiers à des approbations
2 provisoires de tarifs GNR.

3 Le GRAME se trouve dans une position dans
4 laquelle il avait finalement, il a pris position
5 pour la socialisation à la hauteur des cibles
6 compte tenu que c'est une obligation réglementaire.

7 Maintenant, il s'est passé plein de choses
8 depuis trois ans. Alors, on était... À chaque fois,
9 on est revenus vous dire à la Régie que finalement
10 la décision finale ça devrait se positionner, se
11 faire ici.

12 Là, on se retrouve avec un problème, parce
13 qu'on a déjà avancé dans une autre action pour
14 notamment vos clients.

15 Est-ce que vous ne pourriez pas à ce
16 moment-là acheter sur le court terme comme Gazifère
17 pour un an, deux ans, même si c'est des prix plus
18 élevés, puis vendre à vos clients en achat
19 volontaire. Peut-être que ça serait une solution.

20 Mais nécessairement, il faudrait se pencher
21 sur une méthode pour régler ces problèmes-là a
22 posteriori. Mais je veux dire nous on se retrouve
23 comme représentants d'un organisme environnemental
24 avec un problème à cause finalement de cette
25 progression-là. On s'est toujours fait dire :

1 « Oui, c'est un tarif provisoire. C'est provisoire,
2 tout ça. Nos clients sont avertis que ça peut
3 changer, ce n'est pas... » ça sera peut-être pas le
4 prix. Et nous, bien, on a pris ça pour la réalité,
5 là. Mais c'est sûr que là, rendu... Mais on savait
6 bien qu'après coup, on finirait pas nous dire :
7 « Oui, mais nos clients ont déjà payé ça, on ne va
8 pas changer le prix, t'sais. »

9 Mais je n'ai pas de réponse... autre
10 solution, bien, à vous proposer pour votre client
11 L'Oréal.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Q. [10] Parfait.

14 R. À mon... Je suis... J'allais dire « désolée », là,
15 mais ce n'est peut-être pas le bon terme, là.

16 Q. [11] Parfait. Bien, je vous remercie beaucoup,
17 Madame Moreau. Et ça complète le contre-
18 interrogatoire, Madame la Présidente.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je vous remercie. Maître Bellemare, avez-vous des
21 questions?

22 INTERROGÉE PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

23 Q. [12] Oui. Donc, Alexandre Bellemare pour la Régie.
24 Madame Moreau, vous m'entendez bien?

25 R. Oui, je vous entends bien.

1 Q. **[13]** Oui? Super. Donc, vous indiquez que la
2 socialisation de GNR, jusqu'à cinq pour cent (5 %),
3 ne causerait pas de problème. Et la Régie comprend
4 que vos hypothèses sont basées sur la preuve
5 d'Énergir, pour le GNR au coût moyen de quinze
6 dollars le gigajoule (15 \$/GJ). Est-ce exact?

7 R. On a pris les deux coûts dans le tableau d'Énergir.
8 C'est ça qu'on vous a indiqué : « de cinq à dix
9 dollars (10 \$) de changement ». Donc, on a pris
10 le... les deux coûts, là, le moins cher et le plus
11 cher, présentés par Énergir dans son tableau. Je
12 peux peut-être le ressortir, là... Juste le
13 retrouver, là, pour être sûre que je réponde à...
14 Ça, c'est dans la preuve de... la preuve d'Énergir.

15 Q. **[14]** Bien, enfin, là où je veux en venir, Madame
16 Moreau, c'est que... Bon, vous... Est-ce que je
17 dois comprendre que vous demandez qu'Énergir se
18 procure le GNR, même s'il devait être
19 significativement supérieur à quinze dollars le
20 gigajoule (15 \$/GJ)?

21 R. Oui. Je vais moduler ma réponse. On avait... on
22 avait une variation prix de plus vingt-cinq (25)...
23 plus dix (10)... cinq... plus vingt-cinq pour cent
24 (25 %). Donc, on avait quinze gigajoules (15 GJ)
25 plus vingt-cinq pour cent (25 %), qui donneraient

1 une augmentation, là, que vous voyez dans mes
2 exemples à l'acétate à la page 6, là.

3 Donc, on considérait jusqu'à vingt-cinq
4 pour cent (25 %) comme n'étant pas... Et même plus
5 que ça, on n'a pas fait l'analyse, là, avec une
6 augmentation de cinquante pour cent (50 %) du prix.
7 Mais il est certain que... là, on a un problème. On
8 a un problème en deux mille... Je ne sais pas si...
9 Vous reposerez votre question si je ne répons pas
10 bien à votre... à votre question, là...

11 Mais en deux mille vingt et un (2021)...
12 deux mille vingt (2020), vingt et un (21), vingt-
13 deux (22), on n'a pas fait l'acquisition
14 suffisamment de GNR, là. On ne rencontre pas les
15 cibles. Donc, ça, c'est un problème pour les
16 livraisons, là, en tout cas. Donc, il est certain
17 qu'Énergir a maintenu... a négocié des prix selon
18 le prix que la Régie avait... autorisé
19 préalablement.

20 Puis là, c'est sûr qu'on ne s'est pas
21 penchés encore sur les fameuses caractéristiques de
22 façon officielle. Là, les contrats sont...
23 reflètent, finalement, une décision... j'allais
24 dire « provisoire », mais la première décision de
25 la Régie sur les prix. Donc, tout tourne autour de

1 « il faut essayer d'atteindre ce prix-là. » Mais
2 est-ce que dans la réalité du marché, est-ce que
3 c'est possible d'en acheter à ce prix-là, pour
4 atteindre nos cibles? Ça, moi, je n'ai pas la
5 réponse de ça.

6 Mais c'est clair qu'à ce prix-là, on n'a
7 pas été capable d'atteindre, finalement, la...
8 atteindre les cibles réglementaires. Pouvez-vous me
9 redire... Je sais que j'ai bifurqué un peu, donc...
10 Pouvez-vous...

11 Q. **[15]** Non, mais ça... ça répond à la question. Mais
12 la prochaine, c'est de savoir... Pour vous, est-ce
13 que... s'il y avait, hypothétiquement, de la
14 socialisation, est-ce qu'elle serait acceptable,
15 peu importe le prix qu'Énergir aurait payé par
16 gigajoule? Même si c'était plus que vingt-cinq pour
17 cent (25 %) au-dessus de quinze dollars le
18 gigajoule (15 \$/GJ)?

19 R. Il faudrait refaire les calculs, mais c'est certain
20 que nous, notre position, c'est plus au niveau de
21 dire : « On a un règlement qui nous dit qu'il faut
22 injecter ça. C'est une obligation réglementaire. »
23 Que ce soit... Que l'acceptabilité sociale soit là
24 ou pas, ce n'est peut-être pas un enjeu pour nous.
25 Sauf qu'on vous met en parallèle qu'il y a une

1 baisse considérable du prix du... du gaz
2 conventionnel, depuis les dix (10) dernières
3 années. Je veux dire, ça a « droppé », quelqu'un
4 qui... un client résidentiel qui chauffe au gaz
5 naturel, ça lui coûte pas mal moins cher qu'un
6 client à l'électricité. C'est peut-être du simple
7 au double aujourd'hui. Donc on vous dit,
8 l'important, c'est, finalement, on vous remet nos
9 objectifs du Plan pour une économie verte, c'est de
10 faire notre ménage chez nous, de produire notre
11 GNR, de réduire nos émissions en méthane puis de
12 socialiser.

13 Socialiser pourquoi? C'est sûr que si on
14 pouvait... s'il y avait vingt pour cent (20 %) des
15 gens qui voudraient en acheter en achat volontaire,
16 on n'aurait plus de problème. Mais si tout le monde
17 voulait en acheter en achat volontaire, bien, il
18 n'y aurait plus de problème d'acceptabilité sociale
19 non plus. Tu sais, on peut jouer des deux côtés. Je
20 ne sais pas trop comment vous répondre. Ça aurait
21 été plus précis si j'avais pu comparer ce que ça
22 coûtait à un client en deux mille neuf (2009) par
23 rapport à deux mille vingt (2020) pour mettons une
24 résidence unifamiliale. Puis, là, de faire monter
25 le prix de la facture, je ne sais pas, à cinquante

1 dollars le gigajoule (50 \$/GJ) pour le mètre cube
2 puis, là, de mettre cinq pour cent (5 %) ou... là,
3 j'aurais un portrait que je pourrais vous répondre
4 précisément. Là, présentement, avec ce que j'ai
5 présenté, c'est difficile pour moi d'aller plus
6 loin puis de vous affirmer que, non, il n'y aurait
7 pas de problème, sans avoir de données. Mais
8 comptable à la base, affirmer des choses sans avoir
9 les données devant moi mais... C'est connu que ça a
10 baissé le coût du gaz naturel depuis dix ans.

11 Donc faire un portrait de ce qu'il y a eu
12 par rapport à l'inflation, on pourrait même faire
13 ça, par rapport à l'inflation, est-ce que ça
14 représenterait finalement un chiffre plus élevé que
15 l'inflation qu'il y a eu durant ces dix années-là,
16 donc pour faire les coûts d'analyse.

17 Q. **[16]** D'accord. Je n'ai pas d'autres questions.

18 R. Merci.

19 INTERROGÉE PAR LA FORMATION

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[17]** Bonjour, Madame Moreau. Lise Duquette pour la
22 formation. Là, ce que je comprends de votre
23 réponse, c'était que ce que vous avez calculé, dans
24 le fond, c'est jusqu'à dix-huit et soixante-quinze
25 du gigajoule (18,75 \$/GJ), donc vingt-cinq pour

1 cent (25 %) au-dessus du quinze (15)?

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[18]** Mais que si ça devait monter à des prix, parce
4 qu'on l'a vu à l'Étape B, à des prix de trente
5 dollars du gigajoule (30 \$/GJ), même plus élevé que
6 trente dollars du gigajoule (30 \$/GJ), sans avoir
7 calculé l'impact sur le résidentiel, le commercial
8 et l'industriel, le GRAME est prêt à ce qu'Énergir
9 dépense jusqu'à quarante-cinq dollars du gigajoule
10 (45 \$/GJ) et de le socialiser. C'est votre
11 position?

12 R. En tout cas, pour rencontrer les cibles, il y a une
13 obligation, il va falloir qu'il le fasse. Une fois
14 qu'il a rencontré la cible, comme il n'y a pas
15 assez d'achats volontaires, bien, là, pour
16 l'instant, il va falloir nécessairement qu'il le
17 socialise. Ça, c'est à court terme.

18 Q. **[19]** Ce que vous proposez, c'est de socialiser
19 avant même qu'il y ait des achats volontaires?

20 R. Oui, pour augmenter... Bien, la position originale
21 du GRAME, c'était socialisons. Donc, on s'est dit,
22 oui, mais on a des achats volontaires, on a des
23 gens qui veulent aller en achats volontaires, on
24 devrait, t'sais, favoriser aussi l'achat
25 volontaire.

1 Q. **[20]** Mais au-delà de la cible, ici, il y a du GNR?

2 R. Oui. Mais il va y en avoir. On a invité monsieur au
3 panel d'Énergir qui dit que, oui, il va y en avoir
4 du GNR au Québec. Donc, de là, probablement
5 facilement pour atteindre la cible de cinq pour
6 cent (5 %) et plus. On a vu les données de
7 production...

8 Q. **[21]** Mais pas à quinze dollars du GJ (15 \$/GJ)?

9 R. Non, pas à quinze dollars (15 \$). Non. Vous avez
10 raison.

11 Q. **[22]** D'ailleurs, juste une question de suivi sur la
12 question de maître Thibodeau. Vous dites que le
13 GRAME n'a pas été convaincue de la preuve d'Énergir
14 sur le fait qu'il n'était pas capable de se
15 procurer du GNR. Êtes-vous au courant de volume de
16 GNR disponible qui aurait permis de respecter le
17 coût moyen ou même plus, vingt-cinq pour cent
18 (25 %) du coût moyen qu'Énergir aurait omis ou
19 négligé de considérer d'acheter?

20 R. Non. En fait ce que... notre point c'est plutôt
21 qu'on est... C'est sûr que par rapport au fameux
22 quinze dollars du gigajoule (15 \$/GJ), c'est
23 quelque chose à mettre en perspective. On comprend
24 cette problématique-là. Mais on n'est pas convaincu
25 qu'il n'en existe pas à trente (30 \$/GJ) puis à

1 cinquante dollars du gigajoule (50 \$/GJ) pour
2 rencontrer la cible. C'est un peu ça qu'on vous
3 dit, tu sais. Parce qu'il nous a dit, bien, on n'en
4 a pas de disponible. On comprend qu'il n'y en
5 aurait peut-être pas de disponible à quinze dollars
6 le gigajoule (15 \$/GJ), mais, là, encore là, je
7 veux dire, il n'y a pas eu une démonstration de la
8 part d'Énergir, dire qu'ils n'ont jamais, en tout
9 cas moi, personnellement, je n'ai jamais entendu
10 Énergir dire : on n'en a pas trouvé, il n'en existe
11 pas d'autres, on ne peut pas avoir accès à autre
12 que ça.

13 Q. **[23]** Madame Dallaire a dit hier, puis c'est dans la
14 conversation, mais je veux juste savoir vos idées
15 là-dessus.

16 R. Oui.

17 Q. **[24]** Ce que madame Dallaire a dit hier, c'est qu'il
18 y en a, mais pas à un prix qui est souhaitable. Je
19 pense que c'est le terme qu'elle a utilisé. Donc,
20 hier ou avant-hier, là, enfin, cette semaine. Donc,
21 oui, il y en avait, mais pas au prix, parce que
22 c'est toujours l'achat à un prix. C'est... si vous
23 offrez cent dollars du GJ (100 \$/GJ) sur le marché,
24 je suis convaincue que vous allez en trouver.
25 Maintenant, vous n'allez peut-être pas trouver de

1 consommateurs ou de régulateurs prêts à aller
2 imposer cet impact-là sur la clientèle?

3 R. Oui.

4 Q. **[25]** Est-ce que vous seriez d'accord avec moi?

5 R. Mais là, peut-être que je vais revenir au fait
6 qu'un règlement qui émet une obligation de
7 livraison d'une quantité minimale, puis, là, il ne
8 vous dit pas : bien il faut que vous l'achetiez à
9 quinze du gigajoule (15/GJ) sinon, ce n'est pas
10 grave. Puis un peu plus tard, dans un an, quinze
11 (15) années puis vous en trouverez. Ce n'est pas ça
12 qui est marqué nulle part.

13 Si on regarde l'analyse d'impact puis
14 sûrement... moi, en tout cas, peut-être qu'à moins
15 c'est sorti de ma compréhension, mais l'important
16 c'est qu'il y a une cible et qu'il faut
17 l'atteindre, c'est certain qu'il y a une mitigation
18 qui dit, il est indiqué dans l'analyse
19 réglementaire qu'Énergir pourrait, soit la vendre
20 ou soit la socialiser. Ça, on est conscients de ça
21 dans l'analyse réglementaire.

22 Évidemment, ce n'était pas la position
23 initiale du GRAME qui a été défendue par notre
24 directeur à l'époque, mais pour nous, c'est
25 certain, il faut que les cibles soient rencontrés,

1 pas par des contrats de long terme, là, il faut que
2 ça soit des contrats de court terme parce que si on
3 n'a pas, on n'arrive pas à trouver un prix qui est
4 raisonnable il ne faut pas s'embarquer pour les dix
5 prochaines années avec ça, là . On va combler ce
6 qui nous manque pour l'année courante « that's it »
7 puis après ça, on va faire pareil l'année d'après,
8 puis on continue avec un plan de recherche de GNR
9 avec des coûts qui sont raisonnables.

10 On ne vous dit pas n'importe quoi, on n'est
11 pas pour leur... même si techniquement, le GRAME
12 convient que, bien, le cours du gaz naturel
13 conventionnel ne va pas favoriser la réduction de
14 la consommation. Mais il faut rapprocher quand même
15 le produit avec les coûts, ce que ça coûte par
16 rapport à... c'est chargé comme tarif, ce que ça
17 coûte, donc, c'est ça qu'on recherche comme tarif,
18 là, mais...

19 Q. **[26]** Alors, Madame Moreau...

20 R. On ne peut pas s'en sortir, là, c'est ça, il faut
21 rencontrer la cible, c'est ça qu'on vous dit, mais
22 avec un contrat d'un an, sur les marchés court
23 terme. Excusez-moi, allez-y.

24 Q. **[27]** Non, non, allez-y. Le cadre, le cadre
25 réglementaire, en ce moment, ne permet pas encore,

1 on verra à la suite de l'étape C, de socialiser. Ça
2 fait que, là, si demain matin, la Régie devait
3 rendre une décision qui permet de socialiser, votre
4 proposition, c'est que comme il manque cinquante
5 millions (50 M) sur les soixante (60), on devrait
6 aller se procurer du cinquante millions de mètres
7 cubes (50 Mm³), peu importe le prix, et socialiser
8 ça, d'ici le trente (30) septembre. On doit aller
9 chercher cinquante millions de mètres cubes
10 (50 Mm³) puis s'il faut payer cent dollars du GJ
11 (100 \$/GJ) parce qu'il ne reste que six mois, même
12 pas, il faut tout socialiser ça, pour s'assurer de
13 l'atteinte du Règlement.

14 R. Il y a peut-être deux choses à faire. C'est quand
15 on vous a mis un petit bémol dans notre rapport,
16 c'est qu'à partir de la section 2, on vous disait
17 que la plupart des recommandations qui suivent ne
18 seraient pas nécessaires si on socialisait, parce
19 qu'on ne se poserait pas la question, s'il y aurait
20 des unités invendues, puisqu'on socialiserait.
21 Donc, la deuxième partie, quand je vous amène par
22 la suite à l'acétate... là, je ne veux pas que ça
23 soit, que notre recommandation soit réduite à
24 seulement ça. Je vous amène, excusez-moi, là...

25 Q. **[28]** Mais est-ce que vous seriez prête à considérer

1 une exception pour cette année? Ou c'est ce que je
2 comprends ou de dire, pour les prochaines années,
3 il faudrait socialiser ou compte tenu qu'il ne
4 reste pas tout à fait, enfin, il reste moins de six
5 mois, là, pour atteindre...

6 R. Je vais vous amener à la page 11, Madame la
7 greffière, s'il vous plaît. Il est certain qu'il y
8 a deux choses là-dedans, il y a la position
9 originale du GRAME puis je défends devant vous
10 aujourd'hui, on est ouverts, on en a discuté moi
11 puis mon procureur, mais il y a déjà des clients en
12 achats volontaires, ils ont commencé à acheter.
13 Alors qu'est-ce qu'on fait avec ça? C'est sûr que
14 c'est un problème à la fin de l'année. Il y a des
15 gens en deux mille vingt (2020) qui ont déjà fait
16 leur déclaration d'émission de gaz à effet de
17 serre. Donc, on a progressé beaucoup là-dedans.

18 C'est un peu le problème qu'on a été pris
19 là-dedans parce que c'est à cette étape C qu'on a
20 déterminé ce qu'on fait avec le GNR, le traitement
21 réglementaire. Finalement, on a déjà pris des
22 décisions avant qui impactent. Ce qu'on vous disait
23 dans notre rapport à partir de la section 2, c'est
24 que les éléments qu'on vous émet plus avant dans le
25 rapport sont à considérer qu'importe que la Régie

1 aille dans une direction de socialiser ou pas
2 jusqu'à la cible.

3 Donc, quand on regarde l'acétate 11 ce
4 qu'on vous dit, c'est que, là, woups, là on a un
5 problème. Puis on vient de le savoir. On vient de
6 le savoir parce qu'on a constaté de la réponse à
7 une de nos demandes que, là, woups, ce n'est pas
8 rencontré. Alors qu'est-ce qu'on fait avec ça? On a
9 une cible à rencontrer. Qu'importe ce que la Régie
10 décide d'aller socialiser ou pas, il va falloir
11 aller les chercher ces... Et, là, si on ne
12 socialisait pas qu'est-ce qu'on fait avec? Ça va
13 être Énergir et, je veux dire, les actionnaires
14 d'Énergir qui vont payer pour. Ce n'est pas ce que
15 vous allez pouvoir décider si vous ne voulez pas
16 socialiser. Mais il faut rencontrer, ce qu'on vous
17 dit, c'est qu'il faut rencontrer les cibles. Notre
18 position initiale, c'était de socialiser jusqu'aux
19 cibles. Mais je pense que cette recommandation-là,
20 elle se fait en parallèle.

21 Q. [29] D'accord. Merci. Une dernière question. On
22 voulait savoir... Et je ne sais pas en fait si
23 c'est à vous que je dois la poser ou à maître
24 Paquet. Vous me le direz, Maître Paquet, si vous
25 aviez l'intention de l'aborder dans votre

1 argumentation. C'est sur le fait de valider, le
2 fait que le GNR et la modification à venir au
3 Règlement qui sont annoncés dans le PEV, est-ce que
4 ça doit être considéré comme parité pour politique,
5 comme une politique énergétique du gouvernement aux
6 fins de l'article 5? C'est peut-être une question
7 qui est peut-être un petit peu plus juridique, là.
8 Maître Paquet, je ne sais pas si vous voulez que
9 madame Moreau y aille ou vous allez l'aborder en
10 argumentation?

11 Me GENEVIÈVE PAQUET :

12 On en a discuté. Madame Moreau, si vous avez une
13 réponse à donner, mais c'est certain qu'on va en
14 reparler lors de l'argumentation également. Donc,
15 Madame Moreau, si vous voulez vous lancer, allez-y.
16 Sinon simplement me relancer la balle puis je vais
17 l'aborder dans l'argumentation.

18 Mme NICOLE MOREAU :

19 R. La seule chose qu'on a dû faire hier soir, on n'a
20 pas réfléchi plus avant, sauf qu'il est certain
21 qu'on a... le Plan pour une économie verte qui est
22 finalement la politique. C'est ça la politique
23 d'électrification. Est-ce que c'est une politique
24 énergétique? Bien, je pense qu'on vous reviendra en
25 argumentation.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Ça va être l'ensemble des questions de la
3 formation. Je vous remercie. Maître Paquet, avez-
4 vous un réinterrogatoire?

5 Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Il n'y aura pas de réinterrogatoire. Je vous
7 remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vous remercie beaucoup, Madame Moreau, de votre
10 témoignage. Et puis vous êtes maintenant libérée.

11 Mme NICOLE MOREAU :

12 R. Merci beaucoup. Au revoir.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 On va passer maintenant à la preuve de l'ACIG.
15 Bonjour, Maître Hamelin.

16

17 PREUVE DE L'ACIG

18

19 Me PAULE HAMELIN :

20 Bonjour, Madame la Présidente. Alors, c'est à notre
21 tour aujourd'hui de jouer avec le masque. Monsieur
22 Sebaa est à deux mètres de distance de moi. Je vais
23 demander à madame la greffière de l'assermenter.

24

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
2 neuvième (29e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

3

4 NAZIM SEBAA, analyste réglementaire, ayant une
5 place d'affaires au 3278, rue Fendall, Montréal
6 (Québec);

7

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

10

11 INTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN :

12 Q. **[30]** Alors, bonjour, Monsieur Sebaa. Je comprends
13 que vous avez participé et préparé la preuve de
14 l'ACIG qui est C-ACIG-0076. Les réponses aux
15 demandes de renseignements de la Régie c'est C-
16 ACIG-0079, ainsi que la présentation de ce jour qui
17 a été déposée sur le SDÉ, sous C-ACIG-0080.

18 R. Je confirme que j'ai participé à la préparation de
19 toutes les pièces qui ont été soumises à la Régie
20 dans le cadre de l'étape C de ce dossier.

21 Q. **[31]** Est-ce que adopté l'ensemble de ces documents
22 pour valoir comme votre témoignage dans la présente
23 instance?

24 R. Je les adopte.

25 Q. **[32]** Parfait. Alors, Madame la Greffière, on va

1 pouvoir afficher la présentation de monsieur Sebaa
2 et je vais le laisser faire la présentation.

3 R. Merci beaucoup. Donc, bonjour à tous. Je vous
4 présente aujourd'hui la preuve de l'Association des
5 consommateurs industriels de gaz pour étape C du
6 présent dossier.

7 Pour l'ACIG l'amorce de l'étape C est un
8 jalon important du dossier car c'est à cette étape
9 qu'on va pouvoir aller au-delà des simples aspects
10 des contrats d'achat de GNR ce qui va finir en
11 place lors de cette étape va conditionner la suite
12 du dossier. Je vais commencer ma présentation par
13 quelques éléments introductifs.

14 Comme il a été dit depuis le début du
15 traitement de ce dossier, le marché du GNR est un
16 marché en émergence. C'est un marché en devenir qui
17 n'est pas encore suffisamment mature.

18 C'est à cet effet que l'ACIG souhaite
19 sensibiliser la Régie et Énergir à la nécessité de
20 garder des marges de manoeuvre et de la flexibilité
21 dès maintenant pour donner la chance au marché du
22 GNR de se développer sur des bases saines, le tout
23 dans le respect de la réglementation.

24 Pour l'ACIG la socialisation est une
25 solution de dernier recours. Elle ne devrait être

1 envisagée qu'après avoir essayé d'autres avenues ou
2 envisagé d'autres avenues.

3 Donc, je vais rentrer dans le vif du sujet
4 avec la présentation des sujets que l'ACIG a
5 présenté dans sa preuve.

6 Le premier sujet, c'est les commentaires de
7 l'ACIG relatifs au contexte découlant du Règlement.
8 Comme mentionné dans notre preuve, l'ACIG se
9 questionne sur les interprétations données par
10 Énergir aux décisions D-2020-0057 et D-2020-0166.

11 Sans rentrer dans l'interprétation de ces
12 deux décisions ou sur l'interprétation faite par
13 Énergir en fonction de sa preuve, je voudrais juste
14 vous exprimer que l'ACIG se questionne sur
15 l'interprétation donnée, parce que cette
16 interprétation a conditionné la preuve d'Énergir
17 pour l'étape C du présent dossier.

18 L'ACIG estime que la décision D-2020-0057
19 s'applique à l'ensemble du dossier et non pas juste
20 à l'étape B. Notamment, l'obligation de livrer et
21 non d'acheter du GNR, ainsi que l'appariement des
22 achats à la demande volontaire.

23 L'appariement entre les achats et les
24 niveaux de la demande volontaire est un aspect
25 important voire crucial pour la suite du dossier et

1 que cette obligation doit demeurer valide pour
2 toute l'étude du dossier.

3 Concernant l'impact de la socialisation,
4 notamment sur les consommateurs industriels de gaz.

5 Donc, l'ACIG a adressé dans sa DDR une
6 demande de simulation d'impacts pour les grands
7 clients industriels consommant au-delà de cinquante
8 millions de mètres cubes (50 Mm³) de gaz naturel
9 par année, ce qui est le cas pour l'ensemble des
10 membres de l'ACIG. Ils ont tous à plus de cinquante
11 millions de mètres cubes (50 Mm³).

12 Je voudrais juste souligner un fait sur ce
13 tableau qu'on vous présente. Dans la DDR NO 16 de
14 la Régie, Énergir corrige ce tableau.

15 Donc, la première ligne, la première ligne,
16 troisième colonne de ce tableau. Il y a eu une
17 correction, ce n'est pas trente millions (30 M),
18 mais dix-neuf millions (19 M).

19 Donc, nous n'avons pas fait cette
20 correction dans notre présentation ni dans notre
21 preuve, donc nous nous en excusons. Donc, nous
22 avons repris ce que Énergir nous avait donné dans
23 notre réponse... dans sa réponse à notre DDR.

24 Donc, si on va à ce tableau, sur la
25 première ligne du tableau, on voit que le surcoût,

1 pour cinquante pour cent (50 %) de GNR à quinze
2 dollars le gigajoule (15 \$/GJ), est un surcoût de
3 près de trois fois celui d'une consommation de gaz
4 naturel classique. Donc, on passe de sept virgule
5 sept millions (7,7 M) par année à un peu plus de
6 dix-neuf millions de dollars (19 M\$) par année. Et
7 là, je fais un peu... je fais abstraction des
8 augmentations possibles du coût du GNR.

9 L'ACIG reconnaît que la proportion de
10 cinquante pour cent (50 %) de GNR, dans le total
11 des volumes consommés, est un scénario peu probable
12 dans un avenir proche. Mais ça illustre la
13 problématique des industriels et leurs
14 préoccupations quant à la socialisation des volumes
15 de GNR.

16 Prochaine diapositive, s'il vous plaît.
17 Merci. Le tableau qu'on vous présente dans cette
18 diapositive est un tableau qui a été élaboré par
19 l'ACIG. Donc, il présente le... Dans ce tableau,
20 nous sommes allés avec une hypothèse d'unités
21 invendues de cinquante pour cent (50 %). On essaye
22 de calculer l'impact de la socialisation sur les
23 industriels.

24 Si on prend le seuil réglementaire de trois
25 pour cent (3 %) et on pose l'hypothèse qui est

1 cinquante pour cent (50 %) des unités qui n'ont pas
2 été vendues, le surcoût qu'on a calculé, avec un
3 prix de GNR de quinze dollars (15 \$), serait de
4 vingt-quatre millions (24 M) pour les industriels,
5 ce qui représenterait zéro quatre-vingt-cinq sous
6 par mètre cube (0,85 ¢/m³).

7 Et si on fait la même hypothèse pour le
8 seuil réglementaire de cinq pour cent (5 %),
9 toujours avec l'hypothèse d'une... d'unités
10 invendues de cinquante pour cent (50 %), nous
11 arrivons à un surcoût de quarante millions de
12 dollars (40 M\$), ce qui représente un coût de un
13 virgule quatre... quarante et un sous le mètre cube
14 (1,41 ¢/m³). Bien sûr, ce surcoût est applicable...
15 est appliqué à la... au tarif de distribution, en
16 suivant la proposition de socialisation faite par
17 Énergir.

18 Donc, si on applique ces coûts au volume
19 d'un industriel consommant cinquante millions de
20 mètres cubes (50 Mm³) par année, sachant que,
21 voilà, comme je l'avais dit précédemment, que les
22 industriels consomment tous plus de cinquante
23 millions (50 M), on a un surcoût à la distribution
24 qu'on estime à à peu près sept cent mille dollars
25 (700 000 \$) par année, soit l'équivalent, comme on

1 l'a montré en preuve, l'équivalent de douze (12)
2 emplois à temps plein.

3 Au-delà de l'impact financier, pour l'ACIG,
4 la question de la socialisation n'est pas qu'une
5 question financière. C'est une question importante,
6 mais comme vous allez le voir dans la suite de ma
7 présentation, ce n'est pas que l'aspect financier
8 qui importe, mais il y a d'autres aspects et
9 d'autres choses qui doivent être prises en
10 considération.

11 Donc, au-delà de l'aspect de l'impact
12 financier important qu'une socialisation à la
13 distribution causerait, l'ACIG rappelle que les
14 consommateurs industriels ne pourront pas faire
15 valoir les volumes de GNR socialisés comme des
16 volumes réellement consommés pour leurs autres
17 obligations réglementaires. Donc, on a là bien deux
18 impacts. Un impact financier d'un côté et un impact
19 de conformité des industriels.

20 Aussi, la question des volumes consommés ne
21 semble pas avoir été pris en considération par
22 Énergir. Je vais vous citer l'exemple, je vous
23 donne un exemple, d'un industriel qui souhaiterait
24 consommer du GNR sur une base volontaire. Je parle
25 bien sûr d'un grand industriel.

1 Si on prend l'exemple d'un industriel qui a
2 une consommation de gaz naturel de cent cinquante
3 millions de mètres cubes (150 Mm3) par année, et
4 admettons que cet industriel souhaite consommer à
5 hauteur de quatre pour cent (4 %) de ses volumes
6 totaux en GNR, sa consommation de GNR va être de
7 six millions de mètres cubes (6 Mm3).

8 Maintenant, si l'obligation réglementaire
9 d'Énergir est de cinq pour cent (5 %) de GNR, ce
10 seul client industriel va contribuer à hauteur de
11 deux pour cent (2 %) de l'obligation totale
12 d'Énergir. Sauf qu'en cas de socialisation, ce
13 client va être impacté par cette dernière si
14 Énergir n'atteint pas le seuil réglementaire, alors
15 qu'il aura contribué par de gros volumes à
16 l'atteinte de ce seuil.

17 Donc, on voit que la proposition d'Énergir
18 n'est pas très équitable vis-à-vis des clients qui
19 consomment du GNR et qui vont contribuer à
20 l'atteinte de l'obligation réglementaire d'Énergir.

21 Diapositive suivante, s'il vous plaît.

22 Le troisième sujet de ma présentation qui
23 va porter sur le concept de l'intensité carbone et
24 sur des mécanismes de flexibilité.

25 Mais avant d'aller plus loin sur ces deux

1 questions-là, je souhaiterais d'abord m'attarder
2 sur la question du SPEDE à être socialisé aux
3 industriels pour notamment clarifier la position de
4 l'ACIG à cet effet.

5 Pour l'ACIG, la socialisation du coût du
6 SPEDE des unités invendues de GNR pourraient
7 entraîner des contraintes pour les déclarations de
8 conformité des industriels, notamment en l'absence
9 de preuves de consommation de GNR. Si le GNR - et
10 ceci, bien sûr, si le GNR - est socialisé selon la
11 proposition d'Énergir.

12 La consommation de GNR sur une base
13 obligatoire risque de modifier le profil des
14 émissions de GES des clients industriels. Cette
15 modification impactera les déclarations ou peut
16 impacter les déclarations de conformité vis-à-vis
17 du SPEDE mais aussi pourrait impacter le montant
18 d'allocations gratuites.

19 Les règles du SPEDE pour les gros
20 industriels dépendent avant tout du profil
21 d'émission de gaz à effet de serre de ses clients,
22 c'est-à-dire qu'en fonction du seuil d'émission, un
23 industriel est obligé de s'acquitter des droits du
24 SPEDE à partir de celui-là.

25 Le règlement du SPEDE introduit aussi la

1 notion d'allocation gratuite. Ces allocations
2 gratuites peuvent être comparées à des exemptions
3 sur une partie des émissions de gaz à effet de
4 serre des industriels. Cette exemption est donnée
5 aux industriels pour maintenir leur position
6 concurrentielle ou pour maintenir leur
7 compétitivité vis-à-vis de la concurrence
8 internationale.

9 Une socialisation du GNR va impacter le
10 profil d'émission de gaz à effet de serre de ces
11 industriels, c'est-à-dire qu'il peut réduire leurs
12 émissions de gaz à effet de serre finaux.

13 Si on a une modification du profil
14 d'émissions, on risque d'avoir une modification de
15 l'allocation gratuite. Cette modification va
16 impacter la compétitivité des industriels.

17 Je voudrais revenir maintenant sur le
18 témoignage d'Énergir, concernant le SPEDE. Deux
19 choses nous ont interpellés lors du témoignage
20 d'Énergir. La première est qu'Énergir ne semble pas
21 avoir pris suffisamment en compte la question de
22 l'impact d'une socialisation du SPEDE sur les
23 industriels, sur les grands industriels. La réponse
24 qui nous a été donnée, c'est que la conformité de
25 la proposition était révisée par le département

1 juridique d'Énergir, mais Énergir confirme
2 cependant qu'il n'y a pas eu de consultation auprès
3 des grands industriels.

4 Le deuxième point, toujours sur le
5 témoignage d'Énergir, à l'effet que si un client
6 industriel veut éviter de payer le surcoût du SPEDE
7 du GNR, il devrait consommer alors du GNR de
8 manière volontaire.

9 En réponse à cette affirmation, l'ACIG
10 tient à souligner que la question de la
11 socialisation du SPEDE n'est pas une question
12 financière. Les surcoûts liés au SPEDE GNR sont
13 pour les grands industriels, des surcoûts qui
14 peuvent être considérés comme minimes.

15 Si on fait un calcul rapide avec le prix du
16 SPEDE GNR que nous donne Énergir, de zéro virgule
17 zéro vingt-cinq sous le mètre cube (0,025 \$/m³),
18 donc, pour un million de mètres cubes (1 Mm³) de
19 GNR socialisé, le surcoût pour un industriel est de
20 quatre mille dollars (4000 \$). Si on va jusqu'à dix
21 millions de mètres cubes (10 Mm³), pour un
22 industriel, c'est quarante mille dollars
23 (40 000 \$). Ces montants-là, pour des industriels
24 comme ceux que représente l'ACIG ne sont pas des
25 montants qui risquent de modifier leur position

1 concurrentielle ou qui risque d'aggraver leur
2 position concurrentielle.

3 Donc, le problème de la socialisation ou la
4 question de la socialisation du SPEDE GNR est
5 surtout une question de conformité. Énergir ne
6 donne aucune indication sur les quantités, la
7 qualité de GNR à socialiser, donc potentiellement
8 l'impact sur le profil d'émission des GES des
9 industriels. Qui dit modification de ce profil
10 d'émission dit modification de toute la déclaration
11 des industriels.

12 Aussi les volumes de GNR socialisés ne
13 seront pas connus pour un industriel, il ne pourra
14 pas démontrer qu'il est en train de consommer du
15 GNR par socialisation et quand bien même il arrive
16 à démontrer combien de GNR il consomme pour l'heure
17 on ne connaît pas l'intensité carbone de ce
18 dernier, donc on ne connaît pas l'impact réel de
19 cette consommation sur les émissions de GES
20 finales. Tout ça fait que la proposition d'Énergir
21 nous semble incomplète et qu'elle doit être
22 repensée pour tenir compte de l'impact de cette
23 socialisation sur la conformité.

24 Toujours sur la base du témoignage
25 d'Énergir, sur la consommation volontaire du GNR

1 par les clients, il nous apparaît que ce n'est pas
2 à Énergir de dicter la stratégie environnementale
3 des industriels.

4 Énergir semble occulter les contraintes
5 réelles auxquelles doivent faire face les
6 industriels que ça soit des contraintes
7 réglementaires ou que ça soit des contraintes de
8 compétitivité vis-à-vis du reste du monde.

9 Il ne faudrait quand même pas oublier que
10 nous sommes dans une économie ouverte que les
11 industriels, du moins ceux qui sont représentés par
12 l'ACIG, sont tous impactés par la concurrence
13 internationale. Donc, c'est à eux de s'adapter à
14 cette concurrence internationale. C'est à eux de
15 s'adapter aux exigences réglementaires. Aux
16 exigences environnementales.

17 Ce n'est pas à un distributeur de dicter
18 aux industriels leur façon de s'adapter aux
19 différents réglementations auxquelles ils doivent
20 se conformer et pour lesquels ils s'y conformeront.

21 Pour nous, cette façon d'opérer ou cette
22 façon de dire les choses de la part d'Énergir est
23 assez surprenante venant d'Énergir sachant que les
24 industriels représentent plus de cinquante pour
25 cent (50 %) des volumes distribués au Québec et que

1 ces industriels participent de manière très
2 effective à la santé économique du Québec et à
3 l'emploi.

4 Je vais aborder maintenant la question de
5 l'intensité carbone, ainsi que les mécanismes de
6 flexibilité que l'ACIG propose.

7 Donc, l'intensité carbone est entendue
8 comme étant le contenu carbone d'un mètre cube
9 (1 m³) de GNR ou d'une unité de GNR dépendamment de
10 comment on va le calculer.

11 Pour l'ACIG l'offre de GNR doit être
12 assortie d'une intensité carbone associée à ce
13 dernier. Énergir nous propose une intensité carbone
14 de zéro virgule zéro onze tonnes équivalent CO₂
15 pour mille mètres cubes (0,011TéqCO₂/1000m³) de
16 GNR.

17 La question de l'intensité carbone est une
18 question importante à la fois pour des raisons de
19 conformité et aussi pour des raisons
20 environnementales.

21 Concernant les questions liées à la
22 conformité. Si un industriel québécois ne connaît
23 pas l'intensité carbone du GNR qu'il acquiert ou
24 que cette intensité est incomplète, il risque de
25 sous-estimer l'intensité carbone réelle de son

1 intrant et de ce fait, il devra quand on parle de
2 conformité, soit s'acquitter d'une taxe... Il
3 pourrait s'acquitter d'une taxe indûment payée sur
4 son produit final.

5 Cette logique s'applique dans le cas où
6 l'industriel viendrait acquérir du GNR dont
7 l'intensité carbone réelle est plus élevée et se
8 retrouver dans ce cas en défaut par rapport à la
9 réglementation à laquelle il est sensé se
10 conformer.

11 Donc, nous avons là un enjeu qui ne semble
12 pas être adressé par l'offre d'Énergir à cette
13 étape-ci du dossier.

14 Du point de vue environnemental et comme on
15 va voir dans le tableau qui va suivre, l'impact en
16 termes de réduction des émissions de gaz à effet de
17 serre n'est pas le même d'un GNR à un autre.

18 Si on regarde le tableau suivant, on
19 constate que l'intensité carbone en équivalent de
20 CO2 par gigajoule diffère du nombre de production
21 de ce dernier.

22 On voit que le GNR issu du lisier animal,
23 là où il y a la petite flèche, offre une intensité
24 carbone bien plus intéressante que celui issu des
25 lieux d'enfouissement.

1 Alors, on voit qu'on est sur des facteurs
2 de vingt-cinq (25) fois entre les deux différents
3 GNR.

4 Cela va impliquer deux choses. D'abord, on
5 fait une réduction de GES si on a recours à du GNR
6 du lisier d'animal, on réduit plus de GES que si on
7 avait recours à un GNR issu d'un lieu
8 d'enfouissement de déchets et ce, pour le même
9 volume de GNR.

10 Ici, ce qu'on essaie de démontrer c'est
11 qu'un mètre cube (1 m³) de GNR n'est pas équivalent
12 à une autre mètre cube. Donc, ce sont des produits
13 différenciés. Donc, qui peuvent être qualifiés de
14 produits différenciés.

15 Le tableau qu'on vous présente ici est un
16 tableau qu'on a compilé, que l'ACIG a compilé à
17 partir des données du rapport du CIREQ qu'Énergir a
18 commandité. Donc, le CIREQ a fait une étude sur la
19 base du cycle de vie produit. En faisant d'autres
20 recherches, nous avons trouvé les mêmes grandeurs
21 auprès d'autres sources.

22 Donc, c'est un peu petit, on voit mal, mais
23 le tableau suivant est issu de l'Agence américaine
24 de l'environnement où l'on voit là où il y a la
25 petite flèche pareille que le GNR issu du lisier

1 animal offre des intensités carbones bien plus
2 intéressantes que les autres formes de GNR.

3 Maintenant d'un point de vue impact. Là, je
4 vais plus entrer dans les impacts, comment ce GNR
5 va... l'intensité carbone va impacter. Dans notre
6 preuve, nous avons présenté l'exemple d'un
7 producteur de combustible liquide, plus
8 particulièrement de l'essence. Ce producteur, pour
9 se conformer soit à la législation actuelle et à
10 venir, comme la norme sur les combustibles propres,
11 ou encore pour d'autres normes ou d'autres raisons,
12 pas nécessairement toujours que pour la conformité.

13 Mettons que ce producteur veut réduire
14 l'intensité carbone de son produit final, donc le
15 contenu carbone de son produit final. On prend pour
16 exemple que pour... que pour distiller - pardon -
17 une tonne de pétrole, il nous faudrait une
18 consommation de cinq cents mètres cubes (500 m³) de
19 gaz naturel classique.

20 Si ce producteur s'en tient au seul gaz
21 naturel, le contenu carbone de son produit final,
22 va être de zéro virgule quatre-vingt-quatorze
23 tonnes équivalent CO₂ (0,94 T_{éq}CO₂), c'est la
24 colonne numéro 1, ligne 2.

25 Maintenant, s'il désire réduire cette

1 intensité carbone, en ayant recours à vingt pour
2 cent (20 %) de GNR. Et s'il utilise le GNR qu'offre
3 Énergir, avec l'intensité carbone offerte ou du
4 moins, le facteur de combustion qui est offert, ce
5 producteur va réduire ses émissions de vingt pour
6 cent (20 %), ce qui est déjà assez conséquent.

7 Maintenant, si ce producteur avait la
8 possibilité de choisir le GNR en fonction de
9 l'intensité carbone de ce dernier et qu'il choisit
10 le GNR issu du lisier animal, la baisse des
11 émissions de GES va être de cent vingt pour cent
12 (120 %). Cet exemple... Je le concède, c'est un
13 exemple fictif. Mais la logique reste bonne, reste
14 la même, c'est-à-dire que dépendamment du GNR qu'on
15 va utiliser, la baisse des émissions de gaz à effet
16 de serre va être différente.

17 Donc, on voit bien que l'absence de
18 référentiels à l'intensité carbone affecte les
19 émissions finales des industriels. Il va être soit
20 sous-estimé, soit surestimé, dépendamment du GNR
21 qu'on est en train de consommer.

22 Cette logique s'applique à tous les clients
23 d'Énergir, à tout client d'Énergir qui a une
24 stratégie environnementale. Le point, ici, c'est
25 que... on parle... l'ACIG parle au nom des

1 industriels, mais la logique qu'elle vous présente
2 là, qu'elle présente à la Régie et à Énergir, c'est
3 une logique qui vaut pour tous les clients
4 d'Énergir sans distinction.

5 Diapositive suivante, s'il vous plaît. On a
6 parlé un peu impact environnemental, mais on va
7 quand même parler un peu impact financier, comment
8 le manque de référentiels à une intensité carbone
9 peut impacter financièrement un client. Donc,
10 l'impact est aussi financier et réglementaire.

11 On a vu précédemment que l'intensité
12 carbone va modifier le profil des émissions de gaz
13 à effet de serre des industriels. Mais aussi, il va
14 y avoir la question de l'impact sur la conformité.
15 Toujours dans notre preuve, nous avons donné un
16 exemple sur l'absence de références à l'intensité
17 carbone sur les déclarations de conformité liées au
18 Règlement sur les combustibles propres.

19 Donc, dans le témoignage d'Énergir, il a
20 été fait mention que ce règlement n'est pas encore
21 en vigueur. Chose sur laquelle on convient que le
22 RCP n'est pas encore en vigueur. Mais il faudrait
23 quand même signaler qu'aujourd'hui, nous avons
24 quand même une taxe carbone et que elle, elle est
25 en vigueur et qu'il y a d'autres obligations

1 environnementales auxquelles les industriels
2 doivent se conformer. Mais pour les fins de
3 démonstration, je vais me concentrer sur la norme
4 sur les combustibles propres, comme c'est dans la
5 preuve qu'on vous a présentée.

6 Donc, pour la conformité à cette norme, si
7 on prend un industriel, qui a une consommation de
8 gaz naturel et soumis à cette norme, ou à une autre
9 norme, aussi, ça peut marcher, le recours au GNR
10 d'Énergir va lui permettre de réduire ses émissions
11 de gaz à effet de serre de un virgule une tonne
12 d'équivalent CO2 (1,1 TégCO2). Alors que le GNR
13 issu du lisier animal pourrait réduire ses
14 émissions de neuf cents tonnes (900 t)... de plus
15 de 900 neuf cents tonnes équivalent CO2
16 (900 TégCO2).

17 Si ce producteur choisit le GNR d'Énergir,
18 il obtiendrait une réduction de dix pour cent
19 (10 %) ... euh... il obtiendrait une réduction de
20 dix pour cent (10 %). Le coût de la conformité,
21 alors, serait de quarante-quatre mille dollars
22 (44 000 \$). On parle d'un coût de conformité pour
23 une taxe carbone de cent soixante-dix dollars
24 (170 \$). Donc, ce n'est pas... on n'est pas à ce
25 niveau-là aujourd'hui, mais c'est l'objectif de

1 cette taxe carbone.

2 Maintenant, si le producteur a la
3 possibilité d'acheter du GNR issu du lisier animal,
4 son coût de conformité deviendrait créditeur. Donc,
5 on serait à moins cent seize mille dollars
6 (- 116 000 \$) dans l'exemple suivant. Il réduirait,
7 avec dix pour cent (10 %) de GNR, il réduirait son
8 intensité carbone de son produit final de soixante
9 pour cent (60 %).

10 Donc, pour le même volume de GNR consommé,
11 ce producteur va devenir créditeur et ces crédits,
12 selon les dispositions du RCP actuel peuvent être
13 échangés avec d'autres producteurs qui, eux,
14 n'arrivent pas à se conformer à la réglementation.

15 Donc, ce qu'on essaie de démontrer, on
16 essaie de démontrer, on croit que cette intensité
17 carbone et ce référentiel carbone est important. Il
18 n'est pas juste important pour l'industrie, pour se
19 conformer avec une norme qui va venir ou qui ne
20 viendra pas, mais on essaie de démontrer qu'avant
21 tout, que l'intensité carbone est une question
22 d'impact sur les émissions de gaz à effet de serre.

23 Dans le cadre de la conformité, les
24 industriels québécois qui ne trouveront pas de GNR
25 répondant à leurs besoins de conformité, ils vont

1 aller les chercher en dehors de la province. Il
2 vont se retourner peut-être vers les États-Unis
3 pour s'approvisionner en GNR offrant l'intensité
4 carbone nécessaire à leurs besoins.

5 L'intensité carbone peut être aussi
6 importante pour l'ensemble des clients, pas
7 seulement pour les grands industriels. Si on prend
8 un client commercial qui utilise le gaz naturel
9 pour ses besoins de chauffage et non pas pour son
10 processus de production, le GNR qu'Énergir aura, le
11 GNR d'Énergir va permettre une neutralité de la
12 fonction chauffage. Mais si ce client actuel du GNR
13 avait une meilleure intensité carbone, alors ce
14 client va neutraliser ses émissions liées au
15 chauffage, mais va réduire aussi ses émissions
16 liées ou générées par ses autres activités. Si on a
17 les émissions de chauffage représente... c'est un
18 exemple fictif aussi, hein, mais la logique reste
19 bonne : si les émissions de chauffage représentent
20 dix tonnes (10 t) de CO2 et les autres émissions,
21 de ce commercial, de ce qui est lié au commercial
22 d'Énergir, représente cinquante tonnes (50 t) de
23 CO2. Donc, ce client, en bout de ligne a soixante
24 tonnes (60 t) de CO2 par année, c'est ce qu'on
25 appelle son bilan carbone, ce qu'on pourrait

1 qualifier de son bilan carbone.

2 S'il neutralise les émissions de chauffage,
3 il réduira de dix tonnes (10 t) ses émissions
4 globales, donc, son bilan à la fin de l'année passe
5 de soixante tonnes (60 t) annuel à cinquante tonnes
6 (50 t) CO₂, équivalent CO₂.

7 Mais s'il utilise du GNR type lisier
8 animal, pour le même volume, il va obtenir une
9 réduction pouvant atteindre les quarante tonnes
10 (40 t) de CO₂, dans son bilan carbone. En bout de
11 ligne, donc son bilan en bout de ligne va passer de
12 soixante tonnes (60 t) CO₂, donc, c'est son « base
13 load », son scénario de base en vingt (20) ans.
14 Donc, il aura pu réduire de quarante tonnes (40 t)
15 ses émissions, et ses émissions vont être reportées
16 au crédit de ses autres activité, donc, pas
17 simplement n'avait pas la possibilité de réduire
18 les émissions puisque ça peut être des émissions
19 incompressibles.

20 Donc, cette partie sur l'intensité carbone,
21 ce qu'on essaie vraiment d'expliquer ou d'amener à
22 la Régie et Énergir, c'est que l'utilité de
23 l'intensité carbone n'est pas que pour des besoins
24 de conformité, donc, pour des besoins financiers,
25 mais vraiment pour des besoins environnementaux.

1 C'est connaître aussi la consommation,
2 l'impact de la consommation de GNR sur les
3 émissions de gaz à effet de serre, donc, donner
4 juste une intensité par rapport à un facteur moyen
5 de combustion, ça donne une idée, ça donne une
6 moyenne, mais ce n'est pas suffisamment précis pour
7 être efficace, notamment en matière de lutte contre
8 les changements climatiques.

9 Il faudrait être un peu plus précis que
10 d'avoir juste un facteur global ou un facteur de
11 combustion, il faut aller un peu plus dans le
12 détail.

13 Prochaine diapositive, s'il vous plaît. Les
14 mécanismes de flexibilité.

15 Donc, l'ACIG, dans sa preuve, a proposé
16 deux mécanismes de flexibilité qui peuvent être mis
17 en place assez rapidement, dès maintenant.
18 D'ailleurs l'ACIG recommande que ces mécanismes
19 soient mis en place le plus rapidement possible
20 pour permettre le développement du marché du GNR.

21 Premièrement, les mécanismes de flexibilité
22 vont servir, ils vont permettre à Énergir de
23 réduire des unités de GNR, les unités invendues de
24 GNR, donc, réduire le coût de la socialisation au
25 bénéfice de l'ensemble de la clientèle, pas

1 seulement pour les industriels. Deuxièmement, les
2 mécanismes de flexibilité permettent de fluidifier
3 le marché, de développer le marché, développer la
4 consommation et la production. Plus le marché est
5 fluide, plus il est dynamique, plus il va... ça va
6 intéresser des clients du côté de la consommation,
7 mais ça peut intéresser aussi des producteurs, de
8 nouveaux producteurs pour produire plus de GNR.

9 Je vais commencer par la séparation et la
10 cession des attributs environnementaux. Mais avant
11 d'aller plus loin, je vais essayer de donner la
12 compréhension de l'ACIG de ce que c'est qu'un
13 attribut environnemental pour le GNR.

14 L'ACIG conçoit un attribut environnemental
15 pour les GNR comme la réduction de GES que permet
16 la consommation de GNR et non pas juste la
17 réduction au SPEDE ou au coût évité du SPEDE. C'est
18 vraiment les émissions de gaz à effet de serre
19 évités par ce GNR et c'est pour ça que l'intensité
20 carbone est importante, parce que d'un GNR à
21 l'autre, notre idée va changer, parce que les
22 réductions permises par ce GNR vont différer d'un
23 mode de production de ce dernier.

24 Le SPEDE, juste pour revenir un peu sur le
25 SPEDE, le SPEDE est un droit à émettre, le prix du

1 SPEDE est fixé par le gouvernement. Donc,
2 l'attribut doit être défini pour l'ACIG comme les
3 GES évités du GNR consommé.

4 Cela présuppose une analyse du cycle de vie
5 et non pas juste un facteur d'émission moyen. Là,
6 il faudrait introduire la notion réelle
7 d'intensivité carbone pour pouvoir déterminer à sa
8 juste valeur l'attribut environnemental d'une
9 molécule de GNR.

10 Donc, pour revenir à la séparation des
11 attributs environnementaux, pour L'ACIG cette
12 avenue est la première à privilégier, parce qu'elle
13 est assez simple à mettre en place.

14 Une fois qu'on aura défini l'attribut
15 environnemental d'une molécule de GNR, on pourra le
16 céder à un client qui en fait la demande ou qui en
17 exprime le besoin.

18 Cette technique, je voudrais juste faire un
19 petit rappel que cette technique est une méthode de
20 flexibilité qui existe depuis plus de vingt (20)
21 ans et qui a déjà fait ses preuves, notamment ses
22 preuves d'efficacité pour la réduction de gaz à
23 effet de serre.

24 C'est aujourd'hui une façon d'opérer qui
25 est aussi très répandue en Europe. D'ailleurs

1 Énergir cite dans sa preuve brièvement le système
2 français avec le Règlement des registres de
3 garantie d'origine, le RGO ou le GO dépendamment de
4 la littérature où on la trouve.

5 Aussi, cette technique permettrait à
6 Énergir d'introduire une innovation. Donc, pour
7 nous, il est préférable d'introduire cette
8 innovation maintenant, de l'emmener soi-même,
9 qu'elle soit dictée dans quelque temps par le
10 marché, par les usages ou par d'autres obligations.

11 Donc, il serait peut-être bon de
12 l'envisager maintenant pour pouvoir en fixer les
13 modalités maintenant.

14 Donc, le but de la séparation des attributs
15 environnementaux c'est de permettre à un client
16 d'acheter les attributs environnementaux sans
17 acquérir le molécule.

18 Prenons le cas d'un industriel qui est en
19 achat direct de gaz naturel. Cet industriel a une
20 livraison de gaz naturel qui est prévue pour
21 l'année. Il n'a donc pas besoin d'un surplus de
22 molécules qu'il ne pourra pas utiliser, parce que
23 par ailleurs, il a déjà consommé son gaz naturel.
24 Par contre, ce même client va avoir besoin de GNR
25 pour déclarer, pour faire des déclarations de

1 conformité.

2 S'il peut obtenir les attributs
3 environnementaux auprès d'Énergir, il pourra donc
4 satisfaire à ses obligations environnementales.
5 Énergir aura vendu du GNR même si elle aura vendu
6 que l'attribut environnemental, mais elle aura
7 quand même vendu du GNR. La molécule restante peut
8 être utilisée par Énergir pour les besoins de sa
9 clientèle en consommation de gaz naturel classique.

10 Donc, la séparation de la molécule de ses
11 attributs environnementaux permettrait de créer une
12 dynamique nouvelle à la faveur des clients
13 d'Énergir et permettrait de fluidifier le marché.

14 Donc, cette méthode ou cette technique
15 conjuguée à la mise en place plutôt d'un avantage
16 pour l'intensité carbone pourra dynamiser la
17 filière québécoise en créant de nouveaux débouchés
18 pour la production de GNR.

19 Concernant la mise en place de contrats de
20 vente de GNR pour les industriels avec volume et
21 durée déterminée.

22 L'ACIG fait cette proposition pour que ses
23 membres, du moins ceux qui sont intéressés à avoir
24 accès au GNR, puissent avoir accès à des contrats
25 spécifiques pour eux sur des quantités, sur des

1 volumes assez importants et pour des durées bien
2 plus longues que celles qui sont prévues au CST
3 actuellement, mais au moins les industriels
4 seraient intéressés par ce genre de contrat s'ils
5 avaient la possibilité d'avoir une certaine
6 intensité carbone assortie à ce GNR.

7 Cette façon d'opérer permettrait en premier
8 lieu d'impulser des projets de production de GNR
9 disposant d'une meilleure intensité carbone que
10 celle actuellement disponible. Le fait que les
11 industriels puissent s'engager sur de longues
12 périodes permettrait à Énergir de garantir ses
13 ventes du moins pour une période plus importante et
14 lui permettrait aussi d'accueillir du GNR à un prix
15 plus élevé que celui actuellement autorisé.

16 Donc, j'en arrive à mes conclusions, aux
17 recommandations de l'ACIG. Donc, quant à la
18 stratégie de socialisation proposée par Énergir,
19 l'ACIG recommande à la Régie de confirmer
20 l'obligation d'appariement des achats de GNR avec
21 la demande volontaire, et ce pour ne pas avoir
22 d'unités invendues; stimuler le marché en parallèle
23 du développement des achats de GNR; et envisager la
24 socialisation qu'en dernier recours.

25 Quant à l'intensité carbone et aux

1 mécanismes de flexibilité, l'ACIG recommande
2 d'offrir la possibilité, dès maintenant, aux
3 clients de connaître l'intensité carbone du GNR
4 qu'ils acquièrent auprès d'Énergir; mettre en place
5 des mécanismes de flexibilité afin de mitiger le
6 risque de formation d'unités invendues au bénéfice
7 de toute la clientèle en minimisant la
8 socialisation; faciliter la mise en place d'un
9 marché plus dynamique.

10 Ce qui met fin à ma présentation. Et je me
11 rends disponible pour les questions. Merci.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Bonjour, Madame la Présidente. Je n'ai pas d'autres
14 questions pour monsieur Sebaa. Il est disponible
15 pour les contre-interrogatoires.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie. Nous avons SÉ-AQLPA qui avait
18 réservé quelques minutes pour poser des questions à
19 l'ACIG. Maître Neuman.

20 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Oui. Rebonjour, Madame la Présidente, Madame et
22 Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman pour
23 SÉ-AQLPA-GIRAM. Bonjour au témoin. Bonjour, Maître
24 Hamelin.

25 Q. **[33]** Simplement une question en rapport... Et je

1 vais vous indiquer la page. Bon. La page 12 de
2 votre présentation. En fait c'est sur une terme que
3 vous employez à quelques reprises et qui
4 m'intrigue, et c'est le mot « absence ». « Impact
5 financier de l'absence de référentiels ». Je vais
6 vous dire ce que j'ai compris, et vous me
7 corrigerez si j'ai mal compris. C'est qu'il n'y a
8 pas d'absence de référentiels, en ce sens que si
9 vous êtes un acheteur volontaire et que vous
10 achetez le GNR d'Énergir, donc le GNR moyen
11 d'Énergir, c'est le seul que vous pouvez acheter
12 actuellement, vous connaissez quelle est
13 l'intensité en carbone moyenne de ce GNR. Donc,
14 vous avez l'information requise, vous pouvez faire
15 les calculs requis tels qu'ils apparaissent sur ce
16 tableau. De la même manière, si vous n'êtes pas un
17 acheteur volontaire, mais au contraire un acheteur
18 en achat direct de GNR sur le marché et que vous
19 achetez le meilleur GNR, le GNR de lisier animal,
20 vous aurez son intensité en carbone et vous pourrez
21 faire les calculs requis quant à l'impact que ça a
22 sur vos coûts de conformité.

23 Donc, l'enjeu n'est-il pas, et c'est un peu
24 en lien avec une recommandation qui suit un peu
25 plus loin de votre part, c'est que votre clientèle

1 souhaiterait, si elle est acheteur volontaire,
2 souhaiterait acheter non pas le GNR moyen
3 d'Énergir, mais acheter la partie du GNR d'Énergir
4 qui est la plus intense en carbone, c'est-à-dire
5 s'il y en a du GNR de lisier animal, ce qui
6 permettrait à... et si le client volontaire pouvait
7 faire ce choix, d'acheter ce GNR spécifiquement, le
8 meilleur GNR en intensité en carbone, vous auriez
9 évidemment un meilleur bénéfice quant aux coûts de
10 votre conformité réglementaire, est-ce que c'est
11 bien ça?

12 R. Alors, je vais répondre en deux temps parce que
13 votre question est en deux temps. Donc, concernant
14 l'absence de référentiels. Le terme « absence de
15 référentiels », à mon sens, se justifie parce qu'on
16 n'a pas de référentiel d'intensité carbone. Si vous
17 regardez la réponse d'Énergir à la DDR de l'ACIG,
18 on a posé cette question clairement, et la réponse
19 a été clairement fournie par Énergir.

20 Énergir offre un facteur d'émissions,
21 n'offre pas un facteur d'intensité de carbone, nous
22 offrons un facteur d'émissions moyen qu'Énergir est
23 allé récupérer du règlement sur les émissions
24 atmosphériques, le RDOC... je n'ai pas les
25 coordonnées mais si vous voulez je vous réfère à la

1 réponse à la DDR de l'ACIG sur cette question-là.
2 Donc, on a un facteur de combustion moyen, mais on
3 n'a pas un facteur... on n'a pas un référentiel
4 d'intensité de carbone. Donc, ça, c'est le premier
5 point.

6 Le deuxième point de ce qui intéresse les
7 industriels, c'est d'avoir un GNR offrant une
8 certaine intensité carbone au moins qui pourrait
9 satisfaire au mieux leurs besoins de conformité ou
10 d'autres. Parce que la question est beaucoup plus
11 vaste que la conformité à un règlement actuel ou à
12 venir. On est dans un monde changeant. Les
13 questions du contenu de carbone des produits finaux
14 se posent, risquent de se poser. Mieux vous savez
15 votre intensité carbone, l'intensité carbone de vos
16 intrants, plus vous pouvez faire de bilan carbone
17 précis de vos produits finaux qui seront
18 commercialisés. Et ça vaut pour un industriel comme
19 ça vaut pour un commercial, pour tout client
20 d'Énergir.

21 Q. **[34]** O.K. Et la deuxième partie de la question, à
22 savoir que ce que vous souhaitez vraiment, c'est
23 pouvoir choisir quelle partie du GNR d'Énergir vous
24 acquérez et vous souhaitez pouvoir acquérir celui
25 qui est le meilleur pour vous, celui qui a la plus

1 grande intensité carbone puisque ça vous réduit
2 davantage votre coût de conformité?

3 R. Oui, je le confirme. Je l'ai dit tout à l'heure
4 dans mon témoignage, enfin dans ma présentation que
5 le GNR, dépendamment de son mode de production, ne
6 sont pas équivalents. Ce sont des produits
7 différenciés. Donc, on achète différents produits.
8 On n'achète pas un seul produit GNR. On achète
9 différents GNR, parce que, comme on achète un
10 produit pour répondre à un besoin, le GNR répond à
11 des besoins différents.

12 Q. **[35]** O.K. Mais ce que vous souhaiteriez, c'est
13 pouvoir contracter du GNR de l'usine X, que c'est
14 celui-là que vous achèteriez volontairement via vos
15 achats volontaires de GNR, c'est bien ça?

16 R. Oui, c'est plus qu'envisageable, c'est plus que
17 souhaitable, oui.

18 Q. **[36]** Corrigez-moi si je me trompe, mais si Énergir,
19 et je ne dis pas que c'est nécessairement une
20 mauvaise idée ce que vous proposez, mais je veux
21 juste voir la conséquence que ça a. Si Énergir vous
22 vend à vous son meilleur GNR, le GNR avec la plus
23 grande intensité carbone, donc le GNR qu'il lui
24 reste en moyenne aura une intensité de carbone
25 moindre, et est-ce que cela n'aura-t-il pas un

1 impact sur Énergir elle-même, sur son propre coût
2 du SPEDE, son propre coût de conformité
3 réglementaire, donc l'impact inverse que cet impact
4 favorable que vous auriez reçu en ayant acheté le
5 meilleur GNR?

6 R. Je ne vois absolument pas comment ça peut impacter
7 Énergir. Le GNR, du moins celui qui est proposé par
8 Énergir actuellement, et si on voit les facteurs
9 d'émissions, il est quasi-neutre. Donc, ça a un
10 impact quasi-neutre sur le SPEDE d'Énergir. Je ne
11 vois pas comment Énergir, si Énergir vendait du GNR
12 avec une meilleure intensité carbone comment cela
13 pourrait l'impacter négativement.

14 Q. **[37]** Bien, le GNR qui lui reste serait moins
15 intense en carbone? Son intensité en carbone au GNR
16 qu'il reste, nécessairement, il sera de moindre
17 intensité de carbone?

18 R. Il sera... Non, il sera plus intensité carbone en
19 réalité. Parce que l'intensité carbone, c'est une
20 réflexion inverse, il faut avoir une logique
21 inverse.

22 Q. **[38]** Oui, oui, oui. L'avantage d'intensité carbone,
23 que l'avantage d'intensité carbone sera moindre?

24 R. Elle sera moindre parce que sur les unités
25 restantes c'est une possibilité. Dépendamment de

1 ses approvisionnements maintenant et dépendamment
2 de la demande des industriels. Donc, après, c'est
3 une question commerciale, c'est qu'est-ce que je
4 vois, qu'est-ce que j'ai, qu'est-ce que j'ai en
5 stock, qu'est-ce que je peux livrer, qu'est-ce que
6 je ne peux pas livrer, et le client, qu'est-ce que
7 le client peut acheter, qu'est-ce qu'il ne peut pas
8 acheter.

9 Q. [39] Si le meilleur GNR vous a déjà été vendu, pour
10 le GNR qui reste à Énergir, si, par exemple, elle
11 veut céder les attributs environnementaux de ce GNR
12 qui lui reste, eh bien, ces attributs
13 environnementaux qu'il lui reste auront une moins
14 grande valeur que si ça avait été du GNR moyen?
15 Ceci étant dit, je ne dis pas que c'est une
16 mauvaise idée de pouvoir faire ce que vous
17 proposez, mais c'est juste de voir la conséquence
18 que ça a sur Énergir.

19 R. Je comprends, mais, moi, je vous donne mon avis,
20 mon témoignage. Et ma réponse est la suivante. C'est
21 que ça n'a pas d'impact négatif sur Énergir. Le GNR
22 qui lui resterait, qui serait moins avec une
23 intensité carbone, moins intéressant, resterait du
24 GNR. Les attributs environnementaux de ce GNR
25 resteraient des attributs environnementaux. Certes,

1 d'une moindre valeur, mais d'une valeur quand même.

2 Q. **[40]** Oui.

3 R. Ça ne va pas dégrader le GNR. C'est-à-dire que le
4 GNR restant n'est pas invendable. Ça reste toujours
5 du GNR qui permet une neutralité par rapport au gaz
6 naturel classique.

7 Q. **[41]** Alors, ma question n'était pas de dire qu'il
8 était invendable. Simplement que sa valeur est
9 diminuée, en principe, exactement, de l'avantage
10 que vous auriez reçu en...

11 R. Mais on ne l'achète pas... on ne l'acquière pas au
12 même prix non plus.

13 Q. **[42]** Oui, il y a ça. O.K. Alors, écoutez... Bon, ça
14 termine mes questions. Je vous remercie beaucoup.

15 R. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie beaucoup, Maître Neuman. Est-ce
18 qu'il y a un autre intervenant qui souhaite poser
19 des questions? Maître Paquet...

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 ... je vois... Oui.

24 INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Q. **[43]** Oui, j'aurais une question. Merci, Madame la

1 Présidente. Bonjour, Monsieur Sebaa.

2 R. Bonjour.

3 Q. **[44]** Pour revenir sur la question de maître Neuman,
4 est-ce que vous savez, en fait... bien, par rapport
5 à votre... à votre recommandation, qui concerne la
6 possibilité de pouvoir se procurer du GNR qui
7 provient de lisier animal, est-ce que vous avez une
8 idée, là, de la différence de prix entre le GNR qui
9 est issu d'un site d'enfouissement, versus celui
10 qui est issu de lisier animal?

11 R. Je n'ai pas d'indication sur ça. Par expérience, je
12 peux vous dire qu'il peut coûter plus cher, mais...
13 mais je n'ai pas de grandeur de prix ou de... Non.
14 Je ne pourrai pas...

15 Q. **[45]** Vous ne pouvez pas dire.

16 R. Je ne pourrai pas répondre clairement et... à cette
17 question. Je ne pourrais donner que des
18 approximations, qui pourraient s'avérer fausses,
19 donc je préfère m'abstenir. Je n'ai pas la réponse.

20 Q. **[46]** D'accord. Merci. Mon autre question, c'est en
21 lien avec la réponse de l'ACIG à la demande de
22 renseignements numéro 2 de la Régie, qu'on
23 retrouve, Madame la Greffière, à la pièce A-0079,
24 en page 3. C'est à la réponse 1.2.1, où... C'est
25 par rapport à la possibilité de pouvoir, là, vendre

1 l'attribut environnemental directement, sans vendre
2 le GNR.

3 Et puis, en page 3, Madame la Greffière,
4 le... La réponse, vous donnez un exemple, là, à peu
5 près au milieu de la réponse, il y a un exemple où
6 l'ACIG indique :

7 Si nous prenons un gigajoule (1 GJ) de
8 GNR non vendu au prix de quinze
9 dollars (15 \$) [...] Énergir pourrait
10 d'un côté vendre ce gigajoule au prix
11 du gaz de réseau et de l'autre côté
12 vendre l'attribut environnemental...

13 Et puis là, entre parenthèses, on écrit : « Prix
14 GNR moins prix gaz de réseau. »

15 R. Hum.

16 Q. **[47]** Donc, on comprend que le prix de l'attribut
17 environnemental, ça correspondrait à la différence
18 entre le prix du GNR et le prix du gaz de réseau.
19 Est-ce que c'est effectivement ce que vous proposez
20 que le coût de l'attribut environnemental soit
21 équivalent, dans le fond, au surcoût du GNR?

22 R. Ça, c'est... Pardon, j'ai commencé à répondre avant
23 de vous avoir laissée finir.

24 Q. **[48]** C'est terminé.

25 R. C'est bon? Excusez-moi.

1 Q. [49] Vous pouvez y aller.

2 R. Je m'excuse. Alors, c'est une réponse partielle.

3 Ça, c'est pour faire, si vous voulez... Pour faire
4 simple, on peut faire ça, on peut faire ça comme
5 ça.

6 Maintenant, si vous veut définir un
7 meilleur... une meilleure façon de... pour un
8 attribut environnemental, on va calculer,
9 dépendamment de la législation en vigueur, le prix
10 d'une tonne CO2 évitée. Combien on évite de tonnes
11 CO2 et on va donner cette... si vous voulez, cette
12 valeur-là à un attribut environnemental moins, bien
13 sûr, le coût d'acquisition... en fait, le coût
14 d'une molécule classique de gaz.

15 Donc, c'est une réponse qui peut
16 s'appliquer, mais qui n'est... qui est partielle,
17 qu'il faudrait définir un peu plus, là, c'est à
18 titre d'exemple. Mais dans la réponse 5.1, de
19 mémoire, on donne une autre définition de
20 l'attribut environnemental, soit c'est une question
21 de la Régie où donc, l'attribut environnemental,
22 c'est l'équivalent du gaz à effet de serre évité.

23 Q. Et donc, s'il y avait une autre différence entre le
24 prix de vente pour l'attribut environnemental, s'il
25 restait une balance, dans le coût, dans ce coût-là

1 du GNR, est-ce que vous proposeriez que cette
2 balance-là soit socialisée à l'ensemble des
3 clients? Qu'est-ce qu'on ferait avec la balance
4 entre le coût de l'attribut environnemental et le
5 coût réel du GNR?

6 R. Je ne pense pas avoir bien compris votre question,
7 je vais essayer de la reformuler. Vous me dites si
8 j'ai bien compris. Donc, vous me dites : si on a
9 des unités invendues, on ne sait pas l'attribut
10 environnemental. Vous me parlez de ce qui reste de
11 la molécule?

12 Q. Ce qui reste, par rapport au prix du GNR qui a été
13 payé par Énergir. Si on vend l'attribut
14 environnemental puis qu'il reste une balance dans
15 ce coût-là...

16 R. Donc si Énergir acquiert le GNR à quinze dollars
17 (15 \$), que l'attribut, que le gaz naturel est de
18 trois dollars le gigajoule (3 \$/GJ), donc,
19 l'attribut est de douze dollars (12 \$). Le douze
20 (12) a été évacué, a été vendu, il reste trois
21 dollars (3 \$). C'est ça. C'est qu'est-ce qu'on fait
22 du trois dollars (3 \$)?

23 Q. C'est plus par rapport, ce n'est pas par rapport
24 au... au coût du gaz naturel conventionnel, mais
25 c'est par rapport au coût du gaz naturel

1 renouvelable.

2 R. Oui, mais si on sait, par notre idée, qu'on vend
3 notre idée environnementale et le résidu, c'est
4 l'équivalent, on va dire, du gaz naturel, du moins,
5 dans l'exemple que j'ai donné. C'est ça, c'est le
6 prix, il reste trois dollars (3 \$). Si l'attribut
7 est à douze dollars (12 \$), on a vendu douze
8 dollars (12 \$), il reste trois dollars (3 \$), on ne
9 sait pas quoi en faire. Est-ce que c'est la
10 question? Est-ce qu'elle porte sur ce qui reste?

11 Q. [50] Bien, en fait, c'est que vous n'avez pas
12 procéder à une évaluation, là, du surcoût du GNR
13 pour qu'on s'assure que le prix de l'attribut
14 environnemental, on voulait juste savoir si le prix
15 de l'attribut environnemental est moindre que le
16 surcoût, donc, la balance qui reste, est-ce que ça
17 serait socialisé à l'ensemble de la clientèle, ou..

18 R. Qu'est-ce que vous considérez comme surcoût? Moi,
19 je crois que c'est là où je vais, où j'ai du mal.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. Par exemple, je pense que ce que maître Paquet, je
22 m'excuse, Maître Paquet, si je me trompe, vous me
23 le dites, mais ça va confirmer avec ma
24 clarification aussi. Dans votre exemple, il est à
25 quinze dollars (15 \$). Vous dites que l'attribut

1 environnemental vaut douze (12) et il reste trois.

2 Mais si Énergir le vend à dix (10), qui
3 prend le deux dollars (2 \$)? Si l'attribut
4 environnemental vaut douze (12) mais qu'Énergir le
5 vend à dix (10), donc, il y a un deux dollars (2 \$)
6 de résidu entre ce qu'il a payé et ce qu'il a
7 vendu, qui prend ce deux dollars (2 \$)? Est-ce que
8 je me trompe, maître Paquet?

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Non, vous vous ne trompez pas, c'est exactement ça.

11 R. Ah, d'accord, c'est plus clair, je comprends
12 maintenant. Donc, au lieu du trois dollars (3 \$),
13 on va parler du deux dollars (2 \$).

14 Alors, pour ce deux dollars (2 \$), je vais
15 rester sur la position de l'ACIG. Maintenant, si
16 Énergir a tout tenté pour éviter la socialisation,
17 a tout fait, maintenant qu'il reste des portions
18 qu'on ne peut pas éviter la socialisation, quand on
19 arrive à ce point, on ne peut pas éviter la
20 socialisation, bien, ça sera socialisé à la
21 clientèle.

22 Mais ça, on n'a pas de gêne avec ça, on l'a
23 dit et on l'a redit, la socialisation est vraiment
24 une option à envisager, vraiment en dernier
25 recours. Quand on aura envisagé d'autres options.

1 Q. D'accord, je vous remercie, et merci, Maître

2 Duquette pour la clarification de ma question.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, désolée. Alors, est-ce qu'il y a un autre
5 intervenant qui souhaiterait poser des questions?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je n'en vois pas. Maître Thibodeau, avez-vous des
8 questions pour le témoin de l'ACIG?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Bonjour. Alors oui, on va avoir des questions. En
11 fait, j'allais vous demander pour quelques minutes
12 justement pour en discuter, mais peut-être que je
13 suggérerais une pause, juste parce que la Régie va
14 probablement avoir des questions par la suite. Là,
15 j'ai des yeux qui me regardent et qui demandent si
16 une pause est possible, là. Donc, je voudrais
17 prendre une pause et poursuivre par la suite.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Effectivement, on pourrait prendre une pause. On va
20 prendre la pause de quinze minutes (15 min) tout de
21 suite et puis on revient à onze heures et cinq
22 (11 h 05).

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, bonjour, Maître Thibodeau.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Bonjour.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Avez-vous des questions pour le témoin de l'ACIG?

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Je vais avoir quelques questions pour le témoin de
14 l'ACIG.

15 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

16 Q. **[51]** Alors, bonjour, Monsieur Sebaa.

17 R. Bonjour.

18 Q. **[52]** Pour la première question, Madame la
19 Greffière, je vous amènerais à la page 29 de la
20 preuve d'Énergir, qui est la preuve Gaz Métro-5,
21 document 3. La B-0558. Oui, à la page 29. Merci
22 beaucoup. Donc, au tableau de la page 29 de la
23 preuve d'Énergir, là, on retrouve un tableau du
24 secteur d'émissions auquel on est soumis en vertu
25 du Règlement sur le SPEDE.

1 Monsieur Sebaa, est-ce que les clients de
2 l'ACIG sont actuellement soumis à une autre
3 réglementation qui a un impact en fonction de
4 l'intensité carbone?

5 R. Au Québec, ils sont soumis au SPEDE. Et pour
6 d'autres obligations, là, ce n'est pas à ma
7 connaissance, non.

8 Q. **[53]** O.K. Parfait. Et vous avez mentionné, tout à
9 l'heure, puis c'est peut-être moi qui a mal
10 compris, là, vous avez mentionné que vos clients
11 pourraient potentiellement bénéficier d'un crédit
12 SPEDE en fonction de l'intensité carbone. Est-ce
13 que j'ai bien compris?

14 R. Non. Ce n'était pas la... Ce n'était pas le propos.
15 Pas d'un crédit SPEDE. Je n'ai jamais parlé de
16 crédit SPEDE.

17 Q. **[54]** Parfait. Parfait. Et la dernière ligne de
18 questions OU questions que j'ai, c'est pour mes
19 fins de compréhension.

20 Vous avez mentionné, dans votre preuve et
21 dans votre présentation, que la position de l'ACIG
22 est à l'effet qu'on devrait maintenir l'appariement
23 qui a été décidé dans le cadre de l'étape B. Et si
24 je comprends bien, c'est que la socialisation
25 devrait seulement être utilisée... vous parliez

1 dans le cas de derniers recours.

2 La question que j'ai pour vous : si on se
3 retrouve dans le scénario 3 qu'on a vu cette
4 semaine, plus tôt. Ce n'est pas nécessaire de
5 l'afficher à l'écran, là, mais on se rappelle les
6 différents scénarios. Puis, dans le scénario 3...
7 c'est-à-dire que Énergir aurait fait tous les
8 efforts de commercialisation possibles et que
9 malgré tout, il y avait quand même un trente-cinq
10 millions de mètres cubes (35 Mm3) qui manquerait
11 pour atteindre la cible.

12 Donc, dans un cas comme ça, est-ce que
13 le... Je veux comprendre la position de l'ACIG,
14 est-ce que l'ACIG recommanderait alors d'acheter le
15 GNR et de le socialiser pour atteindre la cible?

16 R. Pourquoi acheter le GNR? S'il doit être socialisé,
17 on doit aussi socialiser du GNR qui a déjà été
18 acheté.

19 Q. **[55]** Bien, en début d'année. C'est-à-dire... disons
20 qu'on est en début d'année, on projette que pour la
21 prochaine année, c'est un cent vingt millions de
22 mètres cubes (120 M m3), la cible, et on se rend
23 compte qu'il nous manque un... qu'il y aura
24 probablement un trente-cinq millions de mètres
25 cubes (35 Mm3) qui ne sera pas acheté par la

1 clientèle volontaire.

2 Donc, est-ce que je comprends qu'on devrait
3 acheter à la hauteur de la cible et socialiser la
4 partie manquante de trente-cinq millions de mètres
5 cubes (35 Mm3)?

6 R. Pour nous, vous devriez acheter en fonction de
7 votre demande volontaire. Vous ne devriez pas
8 acheter en fonction de votre cible. Acheter en
9 fonction de votre demande.

10 Q. **[56]** Seulement en fonction de la demande. Donc, peu
11 importe l'atteinte de la cible, que ce soit... ça
12 demeure en fonction de l'achat volontaire.

13 R. Vous avez une obligation de livrer et non pas une
14 obligation d'acheter.

15 Q. **[57]** Et donc, je comprends que vous proposez un
16 traitement différent pour Énergir de ce qui a été
17 accordé à Gazifère?

18 R. Euh... Le dossier de Gazifère est dans le contexte
19 de Gazifère, le dossier de Gazifère, si vous allez
20 à la décision 166, au paragraphe 104 de la décision
21 de Gazifère, vous verrez que l'on fait référence au
22 contexte particulier de Gazifère. Et on fait
23 référence au fait que la discussion sur l'état de
24 la demande de Gazifère n'a pas encore été étudiée
25 par la Formation.

1 Donc, je n'irais pas dire que c'est
2 différent, mais pour nous, c'était deux contextes
3 différents. Vous, vous avez une obligation...

4 Q. **[58]** Je comprends.

5 R. Vous avez une obligation de livrer du GNR en
6 fonction de l'appariement votre demande volontaire.
7 Mais si tout est fait comme ça, convenablement,
8 normalement il ne devrait pas y avoir d'unités à
9 socialiser.

10 Maintenant, vous parlez des efforts de
11 commercialisation, je reconnais bien les efforts de
12 commercialisation dans les discussions sur ça, les
13 deux premiers jours d'audience, maintenant, nous,
14 on ne voit pas non plus d'efforts de type nouveau
15 mécanisme. C'est d'ailleurs notre proposition.
16 Nous, quand on dit : la socialisation de dernier
17 recours, ce n'est pas juste votre effort de
18 commercialisation, mais c'est aussi votre capacité,
19 votre effort à fournir ou à proposer des mécanismes
20 novateurs.

21 Vous pouvez innover aussi, vous êtes
22 capable d'innovation pour essayer d'abord, de
23 vendre plus de GNR. Si vous donnez des mécanismes
24 de flexibilité, vous donnez plus de dynamisme au
25 marché, vous pourrez peut-être vendre plus de GNR,

1 peut-être même plus que votre cible. C'est une
2 possibilité.

3 Donc, si vous faites tout cela et que, bien
4 sûr, vous n'arrivez pas à écouler le GNR, que tout
5 a été envisagé, au-delà juste de la politique de
6 commercialisation, s'il reste des unités invendues
7 et oui, la socialisation ne sera pas un problème,
8 mais on aura quand même fait tout ce qui a été
9 possible et tout ce qui est disponible à notre
10 disposition pour l'éviter.

11 Q. [59] Je vous rassure, je vous pose la question, non
12 pas pour obtenir l'interprétation de la décision de
13 Gazifère, mais parce que ma compréhension est que
14 dans la décision de Gazifère, ils ont, il a été
15 décidé qu'il n'y avait pas de volume suffisant pour
16 atteindre la cible. Donc, ils ont dit : « Vous
17 devez, dans ce cas-là, acheter à la hauteur de la
18 cible et socialiser la balance. » Évidemment, pour
19 Énergir, dans la mesure où il y a suffisamment de
20 clientèle volontaire, tout va bien, ce n'est pas un
21 problème, mais je vous posais la question, dans la
22 mesure où on se retrouve dans le même cas, c'est-à-
23 dire où on n'a pas suffisamment de clientèle
24 volontaire, là, malgré les efforts de
25 commercialisation, c'est-à-dire dans la même

1 situation que Gazifère, ne devrait-on donc pas
2 appliquer le même traitement?

3 R. Pour moi, les contextes sont vraiment différents.
4 C'est deux franchises différentes, c'est deux
5 choses différentes. On ne peut pas juste les
6 comparer, c'est comparer deux choses qui ne sont
7 pas comparables.

8 Q. **[60]** Je vous remercie beaucoup, Monsieur Sebaa. Ça
9 complète mes questions, Madame la présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bonjour. Maître Bellemare, avez-vous des questions
12 pour monsieur Sebaa?

13 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

14 Oui, deux questions pour l'ACIG. Alexandre
15 Bellemare, pour la Régie.

16 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

17 Q. **[61]** Ma première question, j'aimerais savoir, selon
18 vous, avez les Conditions de service et tarifs
19 actuelles, qu'est-ce qui empêche un client de
20 l'ACIG d'aller en achat direct et de choisir, à la
21 carte, là, son GNR qui provient de la sorte de
22 lisier qu'il désire, actuellement?

23 R. Rien n'empêche un client d'Énergir d'aller en achat
24 direct, mais ça ne se fera très probablement pas au

1 Québec. S'il doit aller acquérir du GNR, eh bien,
2 il ira en dehors de leur province.

3 Q. Oui, mais c'est tout à fait possible de l'acquérir
4 en dehors de la province?

5 R. C'est tout à fait possible, dans mon témoignage,
6 dans ma présentation, je l'ai mentionné, que si un
7 client industriel ne trouve pas le GNR nécessaire à
8 ses besoins au Québec, il va aller, il va se
9 retourner sur d'autres provinces ou sur le marché
10 américain, eh bien aux États-Unis pour
11 s'approvisionner en GNR. Il n'y a aucune
12 contradiction entre les CST et ce que pouvait faire
13 un industriel client d'Énergir.

14 Q. **[62]** D'accord. Et est-ce que vous pensez qu'il y a,
15 sur le marché, là, toutes les quantités disponibles
16 de GNR issu du lisier animal pour subvenir aux
17 clients, aux besoins des clients de l'ACIG?

18 R. Au Québec, pas à ma connaissance. Je ne sais pas
19 l'état exact de ce GNR, s'il est disponible et dans
20 quelles proportions il est disponible. Il y a aussi
21 un écueil, pour ne pas dire problème, il y a quand
22 même une petite complexification, c'est qu'un
23 industriel va avoir besoin de GNR d'une certaine
24 qualité et pour deux, trois, quatre ans, entre
25 trois et cinq ans, maximum.

1 Un industriel ne pourra pas s'engager au-
2 delà de cinq ans. Au jour d'aujourd'hui, les
3 industriels nous expriment quand même leur, pas
4 leur crainte, mais ils sont concernés par le fait
5 qu'ils ne peuvent pas se mettre au même niveau
6 qu'Énergir et ne peuvent pas offrir à des
7 producteurs, des modalités qu'Énergir offre.

8 Quand même, Énergir peut offrir des
9 contrats d'achat de GNR de vingt (20) ans, et aucun
10 industriel ne peut s'engager auprès d'un producteur
11 sur une aussi longue durée. Il peut s'engager sur
12 quelques années, ça, c'est plus qu'envisageable, ça
13 a été, c'est vraiment possible, mais il y a une
14 forme de concurrence avec Énergir, souvent. Parce
15 que pour l'instant, je reprends aussi le marché est
16 naissant, la production n'est pas non plus très
17 très développée.

18 Donc, je n'essaie pas juste de m'en prendre
19 à Énergir ou de... Il ne faut pas mal interpréter
20 les propos, mais la dynamique du marché actuel est
21 en la faveur d'Énergir.

22 Les industriels ne peuvent pas se mettre en
23 concurrence pour l'acquis de GNR au Québec contre
24 Énergir, parce qu'elle offre des modalités de vingt
25 (20) ans que les industriels ne peuvent pas offrir

1 et ça, vous comprendrez d'un point de vue de la
2 stratégie d'un industriel il ne peut pas avoir un
3 « timeline » aussi grand. Donc, ça c'est une
4 problématique qu'on a.

5 Donc, c'est pour ça que les industriels
6 seraient intéressés dans le cas où Énergir
7 achèterait des contrats sur quinze (15) ans ou sur
8 vingt (20) ans, que ces industriels se porteraient
9 acquéreurs des volumes qu'Énergir achète et du
10 moins, ils vont s'engager pour cinq ans ou trois ou
11 cinq ans, s'engager à acheter ce GNR auprès
12 d'Énergir, parce qu'elle pourra l'acquérir plus
13 facilement, qu'elle fera des prix plus intéressants
14 auprès des producteurs, parce qu'elle a la
15 capacité, elle est autorisée à passer des contrats
16 importants.

17 Q. [63] D'accord. Donc, est-ce que je comprends bien
18 que les industriels qui viennent de l'ACIG donc ne
19 peuvent s'engager à long terme. Donc, ils
20 voudraient qu'Énergir le fasse, parce qu'il est le
21 temps d'agir, mais à ce moment-là, qui va supporter
22 le risque? Donc c'est le risque de la clientèle
23 d'Énergir qui va supporter le manque d'engagement
24 des industriels?

25 R. Pourquoi il y aurait un manque d'engagement des

1 industriels? Je ne comprends pas où vous voulez
2 aller avec la question.

3 Q. **[64]** Si les clients industriels ne veulent pas
4 s'engager pour plus de cinq ans, mais on dit
5 Énergir l'avantage c'est qu'il peut s'engager sur
6 un contrat pour quinze (15) vingt (20) ans.

7 Alors, la différence, qui va assumer le
8 risque de la différence? C'est le reste de la
9 clientèle d'Énergir?

10 R. Mais il n'y a aucun client d'Énergir qui s'engage
11 sur la Loi. Pour les CST on a des clauses de
12 retrait soixante (60) jours.

13 Nous, ce qu'on propose c'est que les
14 clients industriels qui se porteraient acquéreurs
15 de façon volontaire de GNR qu'Énergir irait
16 acquérir ce qu'ils pourraient offrir des délais à
17 Énergir de trois à cinq ans.

18 Ils pourraient s'engager à prendre trois à
19 cinq ans, parce que sinon, ils pourraient tout
20 aussi bien s'engager selon les CST actuels et au
21 bout de soixante (60) jours, se retirer avec de
22 gros volumes aussi, parce qu'un industriel s'il va
23 venir il va vous prendre plusieurs millions de
24 mètre cubes de GNR et au bout de soixante (60)
25 jours il va dire « Bien, moi, je me retire, parce

1 que j'ai trouvé un autre fournisseur plus
2 intéressant qui m'offre des meilleures modalités,
3 meilleur prix ou des... ».

4 Nous ce qu'on dit, c'est que vu le volume
5 que pourraient acquérir des industriels on pourrait
6 envisager qu'ils s'engagent sur quatre cinq ans ou
7 sur trois ans, sur des durées plus longues que ce
8 qui est prévu aujourd'hui au CST pour l'ensemble de
9 la clientèle d'Énergir.

10 Écoutez, il pourrait vraiment se dire
11 « Bien, très bien. Soixante (60) jours de délai de
12 retrait. Je vais prendre du GNR chez Énergir. Si je
13 trouve mieux plus tard, bien je sors au bout de
14 soixante (60) jours et je laisse les volumes
15 qu'aura contractualisés Énergir, parce que cela
16 fait partie de la demande volontaire. ».

17 Donc, elle aura à les recontractualiser ces
18 contrats-là et il y a un risque qu'elle se retrouve
19 au bout de quelque temps avec des surplus, parce
20 que le client est sorti. Il est allé acheter
21 ailleurs.

22 C'est vraiment qu'on essaie d'apporter, pas
23 apporter de l'eau au moulin, du grain à moudre,
24 mais on essaie d'apporter des solutions. Des choses
25 à envisager avec les industriels, notamment par

1 leur capacité à consommer de très grands volumes
2 par rapport au restant de la clientèle. C'est
3 leur...

4 Donc, s'il y a du GNR disponible, Énergir
5 achète du GNR, que les clients industriels
6 pourraient se porter acquéreurs. Je ne vous dis pas
7 qu'ils vont se porter acquéreurs tout de suite,
8 mais je vous dis qu'ils pourraient se porter
9 acquéreur.

10 Donc, c'est des discussions commerciales
11 qui vont avoir lieu entre Énergir et ces grands
12 clients industriels.

13 Q. [65] Bien, moi, je comprends de votre réponse que
14 ça s'applique au GNR, mais il faut se rappeler la
15 prémisse de ma question que, moi, je parle
16 spécifiquement de GNR issu du lisier de porc. Du
17 lisier animal. Pardon.

18 Alors, je doute qu'il y a de la clientèle
19 volontaire qui spécifiquement, à part les
20 industriels, voudrait s'engager spécifiquement pour
21 un GNR de lisier animal.

22 C'est plus dans ce contexte-là que
23 j'aimerais savoir la mécanique si mes clients
24 industriels demandent à Énergir de s'engager sur un
25 contrat de vingt (20) ans, spécifique de GNR issu

1 du lisier animal, et puis que l'industriel, lui,
2 n'est pas prêt à s'engager pour plus que cinq ans,
3 qu'arrive-t-il pour les coûts échoués de ce GNR
4 valeur plus, qui serait spécifiquement acquis du
5 lisier animal, alors que les autres clients en GNR
6 ne sont pas nécessairement prêts à faire la fine
7 distinction entre les sources?

8 R. D'accord. Donc, je comprends... je comprends bien
9 votre question. Donc, le GNR issu du lisier animal.
10 Les industriels sont prêts à l'accueillir, parce
11 qu'il a une certaine valeur.

12 Mais il n'y a pas que les industriels,
13 aussi. Parce que les commerciaux, aussi. Énergir a
14 fait faire une étude de sensibilité quel genre de
15 prix du GNR, mais la question de la qualité du GNR
16 n'est pas abordée, parce que dans le « scope »
17 d'Énergir, l'intensité carbone ne compte pas, pour
18 l'instant. Ce n'est pas envisagé, ils ne le voient
19 pas. Donc, on ne sait pas réellement la demande.

20 Parce que vous avez parlé à un client
21 d'Énergir qui a une... On a cité un client
22 d'Énergir, tout à l'heure. Ce client d'Énergir, si
23 on va lui offrir, en lui disant : « Bien, ta
24 consommation de GNR va te permettre... » Comme
25 l'exemple que j'ai donné, tout à l'heure. « On va

1 te permettre à la fois de neutraliser tes émissions
2 dues au... à ta fonction de chauffage, mais en même
3 temps, ce GNR va te permettre de neutraliser
4 d'autres émissions de d'autres... d'autres
5 fonctions que tu as. »

6 Ça, ça pourrait être très intéressant, vis-
7 à-vis de ce client-là. Donc, peut-être que les
8 clients particuliers, dans leur majorité, ne savent
9 pas la différence entre tel et tel GNR, mais
10 d'abord, il faudrait qu'on leur explique en quoi,
11 en termes de gaz à effet de serre, ça a un impact
12 beaucoup plus intéressant qu'un GNR issu du... du
13 traitement des déchets.

14 Mais ça ne veut pas dire qu'il faut arrêter
15 de faire du traitement du déchet, juste pour faire
16 du lisier animal. Ce n'est pas le propos.

17 Donc, un industriel qui allait demander à
18 Énergir si elle va acheter du GNR de telle qualité,
19 il pourrait se porter acquéreur pendant cinq ans,
20 d'abord rien ne nous dit qu'il ne pourrait pas se
21 porter acquéreur après cette période-là
22 d'obligation, parce qu'il en aura peut-être
23 toujours besoin. Et rien ne dit aussi que d'autres
24 clients ne seraient pas intéressés par l'acheter.

25 Sans compter que si on prend le... Si on

1 sépare l'attribut environnemental de la molécule,
2 aussi, ça rendrait aussi ce GNR beaucoup plus
3 liquide, beaucoup plus vendable aussi, on pourrait
4 vendre les attributs d'un autre côté, si on arrive
5 à avoir des quantités qu'on n'arrive pas à écouler,
6 au bout de quatre, cinq ans de ce contrat-là.

7 Donc, il faut voir... Je comprends votre
8 question, je comprends votre interrogation, mais
9 moi... Je veux dire, c'est de voir un peu l'image
10 dans son ensemble, dans sa globalité. Ce n'est pas
11 ce contrat-là qui va déclencher l'achat de GNR de
12 ce type-là. C'est peut-être que ce contrat-là, ce
13 GNR va être proposé à la vente pour Énergir. Peut-
14 être qu'Énergir va être intéressé.

15 Sauf que là, nous, ce qu'on dit, c'est :
16 « Énergir, si vous avez des... Nous, on est prêt à
17 vous acquérir du GNR, en fonction de l'intensité
18 carbone. » Donc, je pourrais acquérir plus de ce
19 GNR-là, moins de GNR-là. Parce que pour l'instant,
20 Énergir nous donne un mixte de GNR. Elle ne nous
21 donne pas une définition. Parce que, peut-être...
22 T'sais, ce n'est peut-être pas le lisier animal
23 mais peut-être un autre type de station d'épuration
24 d'eau ou de traitement des eaux.

25 Dépendamment de l'approvisionnement

1 d'Énergir, le client... Nous ce qu'on demande,
2 c'est qu'on puisse offrir le choix au client. Ou du
3 moins, les clients d'un certain... de grands
4 volumes, d'aller choisir. De dire : « Moi, je
5 voudrais bien ça, je voudrais bien ça. Je peux vous
6 prendre... pour des contrats qui sont déjà là, qui
7 sont existants, moi, je pourrais vous prendre trois
8 ans, quatre ans, deux ans. » Dépendamment, aussi,
9 du besoin de l'industriel.

10 Donc, c'est répondre à un besoin d'un
11 client, mettre de l'intensité carbone, afficher une
12 intensité carbone pour le GNR qu'on vend. C'est
13 d'abord répondre... être transparent avec le
14 client, lui dire quel produit on est en train de
15 vendre.

16 C'est que la démonstration que j'ai essayé
17 de faire lors de ma présentation, c'est vraiment de
18 vous démontrer que le GNR n'est pas équivalent, que
19 c'est un produit différencié. Donc, donnez-nous le
20 choix d'acheter un produit que vous pouvez offrir.

21 Et d'ailleurs, la technique pour mettre ça
22 en place, c'est simple, c'est : vous prenez vos
23 contrats d'achats, vous voyez de quels intrants ils
24 sont faits... à partir desquels sont faits le GNR,
25 vous pouvez définir une intensité carbone.

1 Là, les clients... Proposez-les aux
2 clients, voyez ce que les clients... Il n'y a même
3 pas de « feedback ». Il n'y a pas eu de test. Moi,
4 je vous dis : nous, on vous ramène le test qu'on a
5 au niveau des industriels, voilà comment ils seront
6 intéressés à prendre du GNR.

7 Maintenant, c'est à Énergir de faire auprès
8 du restant de sa clientèle, de faire ce test-là, de
9 voir qu'est-ce qui intéresserait. Est-ce que ça
10 intéresserait? Est-ce qu'il y a un intérêt?
11 Maintenant, s'il n'y a aucun intérêt, Énergir nous
12 dit : écoutez, moi, j'ai consulté ma clientèle, il
13 n'y a aucun intérêt. On peut le concevoir. Donc,
14 les industriels, contrairement à d'autres clients
15 d'Énergir, ont la capacité d'aller faire des achats
16 directs en dehors de la province, ailleurs, et ils
17 le feront.

18 Parce que s'il y a un besoin de conformité,
19 ils s'adapteront à la conformité. Ça, ils ne
20 pourront jamais échapper et le but n'est pas de
21 contourner les règles ou la conformité. S'ils
22 peuvent l'avoir chez Énergir facilement à un prix
23 compétitif par rapport à ce qui se fait ailleurs,
24 c'est le meilleur des mondes, c'est le meilleur des
25 scénarios.

1 Moi, je ne vois pas en quoi cette
2 proposition pourrait... je pourrais comprendre
3 votre proposition si un industriel va voir Énergir
4 et lui dit : « Tu m'achètes pour vingt (20) ans,
5 mais moi, je ne peux m'engager que pour cinq ans. »

6 Ce n'est pas le propos. C'est-à-dire, on
7 essaie de dire : on pourrait se porter acquéreur
8 pour des contrats existants, si ça peut aider
9 Énergir, si ça peut, pas qu'aider Énergir, parce
10 que c'est dans l'intérêt de celui qui fait la
11 demande : donc, pour des contrats existants, nous,
12 on peut vous prendre ça, on peut vous prendre telle
13 quantité de GNR. Mais, par contre, donnez-moi de
14 l'intensité carbone. Je sais toujours au lisier
15 animal, parce que c'est le meilleur, c'est celui
16 qui offre le meilleur rendement, mais il y a
17 d'autres types et il faut aussi les envisager.

18 Donc, ce n'est pas pour passer dans un
19 cadre dans une optique de monoculture ou de
20 monoproduction de GNR. Ce n'est pas le propos et,
21 bien là, on pourrait avoir une discussion entre
22 pairs ou autrement, même d'un point de vue
23 environnemental, faire que d'un seul type, ce n'est
24 pas non plus, ce n'est pas non plus l'idéal.

25 Il y a d'autres problématiques à prendre en

1 considération et plus on élargit, plus vous
2 élargissez votre offre, plus vous élargissez le
3 produit, la gamme de produits, plus vous pouvez
4 intéresser.

5 Alors, si je pouvais intéresser des
6 industriels qui viennent d'un coup vous prendre dix
7 millions de mètres cubes par année (10 Mm³/a), je
8 ne vois pas quel est l'intérêt de ne pas tenter
9 cette approche-là, au lieu d'aller directement à la
10 socialisation.

11 Parce que quand il y aura la socialisation,
12 bien, il y aura la socialisation, les industriels
13 assumeront leur part de la socialisation, puisqu'on
14 n'aura pas le choix, mais avant d'en arriver là, le
15 propos, c'est : élargissez le... élargissez votre
16 éventail, voyons ce qu'on peut faire d'autre,
17 voyons toutes les solutions. Il y en a, ça existe,
18 appliquons-les. Si on arrive vraiment à la
19 socialisation, bien, c'est la fin, on ne pourra
20 pas, on aura quand même essayé.

21 Je me rends compte que j'ai pris un temps
22 de travail pour répondre assez long, je m'en
23 excuse. J'espère que je ne me suis pas perdu dans
24 d'autres considérations.

25 Q. [66] Mais absolument pas, vos explications sont

1 très éclairantes et complètes, je vous remercie. Je
2 vais maintenant passer à ma prochaine question.

3 J'aimerais savoir si l'ACIG est au fait d'une
4 possibilité à ce que le gouvernement fédéral adopte
5 une norme sur les combustibles propres du
6 gouvernement fédéral?

7 R. Oui, on a amené sur notre preuve, il y a le projet
8 de loi qui devrait entrer en vigueur en deux mille
9 vingt-deux (2022), mais pour l'instant, comme il a
10 été rappelé dans les témoignages d'Énergir, ce
11 n'est pas encore appliqué. Ce n'est pas encore
12 applicable. C'est, donc, on attend.

13 Q. [67] Et selon vous, est-ce que cette... si c'était
14 en vigueur, est-ce que ça amènerait une
15 problématique supplémentaire pour les membres de
16 l'ACIG ou quels seraient les effets, selon vous?

17 R. Bien, ça va être le coût de la conformité. Pas le
18 coût, exactement, pas que le coût, mais le moyen de
19 se conformer à cette réglementation. C'est qu'est-
20 ce que... si on peut utiliser du GNR, bien, il y
21 aura du GNR qui sera utilisé pour se conformer.
22 S'il y a d'autres formes d'énergie qui peuvent
23 rentrer, et ça, ça rentre un peu trop dans les
24 détails que je ne suis pas, auxquels je ne suis pas
25 familier, la production de combustibles liquides.

1 Ça dépend du client. Ce n'est pas tant une
2 problématique, c'est quelque chose avec laquelle il
3 va devoir vivre. Les clients qui vont être impactés
4 par cette norme vont devoir s'adapter. Maintenant,
5 ils cherchent actuellement, ils sont en train de
6 chercher des solutions, envisager les meilleures
7 façons de s'adapter à cette problématique.

8 Q. [68] D'accord. Et bon, la Régie comprend que si
9 cette norme-là était adoptée dans un premier temps,
10 elle s'appliquerait aux combustibles liquides et
11 dans un deuxième temps, possiblement aux
12 combustibles gazeux et solides. Est-ce que l'ACIG y
13 voit un impact potentiel dans la socialisation des
14 unités de GNR invendues et des coûts du SPEDE
15 associé pour les grands émetteurs?

16 R. Ah totalement. Du moins dans la socialisation telle
17 que proposée par Énergir on a quelques
18 problématiques vis-à-vis de ça, parce que si on ne
19 connaît pas les volumes de GNR qui sont socialisés,
20 l'intensité carbone de ce GNR socialisé bien ça va
21 fausser les déclarations de conformité à la fin de
22 l'année.

23 Maintenant, si on nous donne du GNR au
24 niveau Énergir tel qu'il est proposé aujourd'hui.
25 Donc, ça va avoir un impact sur les émissions

1 finales d'une certaine façon. Donc, il faut aussi
2 connaître les volumes de ce GNR.

3 Maintenant, si on a un autre GNR, mais on
4 ne sait pas exactement, puisqu'Énergir nous donne
5 un facteur moyen, mais on ne sait pas exactement où
6 est l'intensité de carbone du GNR qui est offert
7 par Énergir, en bout de ligne, on va faire des
8 déclarations sur la base de ce qui nous a été plus
9 ou moins donné, mais ça va être des déclarations
10 erronées.

11 Donc, et ça quand on fait une déclaration
12 erronée, le problème c'est que soit on va payer
13 plus d'impôts, enfin plus de taxes ou on va en
14 payer moins.

15 Donc, on ne va pas être en conformité
16 totale, il y a ce risque-là. C'est que ça que ce
17 soit au risque... J'ai pris plus de temps sur le
18 SPEDE tout à l'heure, sur la modification du profil
19 d'émission d'un industriel ou d'un client, s'il
20 veut modifier ce profil-là, il faut le savoir à
21 quelle hauteur, combien il a été modifié, comment
22 il a été modifié, pour que les industriels puissent
23 faire leur déclaration convenablement.

24 Par exemple, pour le SPEDE, j'ai donné les
25 ordres de grandeur du prix. Vous conviendrez que

1 pour un grand industriel comme ceux qui sont dans
2 l'ACIG, quatre mille dollars (4000 \$) par année, ce
3 n'est pas le bout du monde. Il ne va pas risquer la
4 faillite pour quatre mille dollars (4000 \$) par
5 année.

6 Donc, ce qu'on nous dit c'est surtout
7 comment on va se conformer, comment on va se
8 conformer convenablement? Et plus les obligations
9 environnementales avec le temps elles tombent sur
10 un devenir plus important. Un devenir plus
11 complexe, plus cher.

12 L'objectif de la taxe carbone qui est
13 actuellement en vigueur c'est d'arriver à deux
14 mille trente (2030) à ce soixante-dix dollars la
15 tonne (70 \$/t.) équivalant CO₂ et deux mille trente
16 (2030) c'est demain.

17 Donc, on est à neuf ans de cette échéance-
18 là, sans compter qu'il peut y avoir d'autres
19 engagements à des niveaux plus importants dont
20 parlent les gouvernements actuels ou à venir. Ça on
21 ne le sait pas. Donc, on essaie de s'adapter. Il
22 faut quand même envisager les choses.

23 Et donc, pour s'adapter à ces obligations,
24 il faut connaître précisément ce qu'on est en train
25 d'émettre ou on est train de consommer pour pouvoir

1 faire la déclaration en toute connaissance de
2 chose, parce que la question après c'est aussi de
3 bilans de carbone, de produits à la fin ou si, on
4 ne sait pas plus tard si on doit vendre des
5 produits à l'international, on risque d'avoir des
6 taxes aux importations aux exportations sur le
7 carbone. J'ai fait déjà fait mention de ça sur une
8 forme de taxe à l'importation contenu carbone.

9 Donc, c'est des choses qui sont en train de
10 se mettre en place au niveau national, au niveau
11 international et elle est là la nécessité d'avoir
12 la précision dans le calcul. La précision dans ce
13 que vous consommez.

14 Le gaz naturel on connaît le facteur
15 d'émission. Il est d'un virgule huit huit neuf
16 (1,889). C'est connu. C'est établi. C'est une norme
17 quasi mondiale.

18 Donc, par exemple, maintenant vous mettez
19 du GNR. Un coup il est à zéro trente-cinq, un coup
20 il est à moins zéro vingt-cinq et vu les... Surtout
21 quand on est sur des volumes industriels, vu les
22 volumes ça peut modifier beaucoup de choses et ça
23 peut avoir des conséquences importantes et ça peut
24 avoir des conséquences à la fois, je le dis, à la
25 fois bénéfiques comme elle peut avoir des

1 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

2 Me NICOLAS ROY :

3 Q. [70] Bonjour. Je vous écoute. Ma question est
4 temporelle si vous voulez. Vous avez entendu hier
5 les témoignages, entre autres, de l'équipe
6 d'Énergir. Et tout ce qui s'appelait intensité
7 carbone n'est pas comme rejeté, si j'ai bien
8 compris, mais c'est comme un fruit qui n'est pas
9 mûr. Il ne semble pas qu'il y ait les informations
10 requises. Ça pourrait l'être. Ce n'est pas dans les
11 cartons de façon immédiate. Vous, je vous ai
12 entendu dire il y a un instant, c'est surtout pour
13 envisager des changements. Et si j'ai bien compris
14 les témoins d'Énergir hier, ils semblaient montrer
15 une certaine ouverture à votre égard, c'est-à-dire
16 on serait prêt à entendre tout ce que l'ACIG veut
17 nous proposer. Ce qui ne semble pas avoir été le
18 cas si je comprends bien à ce jour. Juste nous
19 donner une perspective de ce que vous avez entendu
20 hier. Est-ce que vous sentez qu'il est préférable,
21 qu'il est possible d'avoir les discussions plus
22 approfondies, une technique approfondie avec
23 Énergir là-dessus?

24 R. Bonjour, Maître Roy. Merci pour la question.

25 D'abord, il faut comprendre qu'entre la preuve et

1 la présentation de l'ACIG, j'ai modifié un peu la
2 présentation, on a modifié un peu. Même le ton
3 était moins catégorique que dans la preuve. Donc,
4 ce qu'on a entendu depuis lundi des témoignages
5 d'Énergir, ça nous a quand même rassuré par rapport
6 à la preuve écrite qui avait été déposée. On a bien
7 entendu. Avoir des discussions plus approfondies
8 d'un point de vue technique avec Énergir, ça serait
9 souhaitable.

10 Quant au « timeline » si vous voulez, la
11 question du timing pour les intensités carbone,
12 pour l'instant, il n'est pas obligatoire d'avoir,
13 parce qu'il y a des obligations qui ne sont pas
14 encore là, donc on n'est pas obligé d'avoir une
15 intensité carbone à des fins de déclaration. Mais
16 le propos, c'est que même si on n'a pas cette
17 obligation, quand même il serait bon de savoir de
18 combien on est en train de réduire nos gaz à effet
19 de serre en consommant du GNR dépendamment de ce
20 type de GNR.

21 Et encore une fois, on estime que la mise
22 en place de ce caractère n'est pas très compliqué,
23 n'est pas compliqué à mettre en place. J'avais dit
24 une date il y a deux minutes à monsieur Bellemare,
25 à maître Bellemare, les méthodologies existent, la

1 technique est connue, elle est reconnue. Donc, ça
2 ne va pas développer toute une méthodologie tout de
3 suite technique. Il est là mon propos.

4 Mais maintenant dans le timing, si on
5 pouvait l'avoir rapidement, ça serait préférable,
6 parce que ça permettrait déjà de savoir ce
7 qu'Énergir est en train de proposer, ce qu'elle a
8 sur les contrats, tous les contrats qu'elle a
9 passés, qu'on a validés, qu'on puisse savoir ce
10 qu'on a un peu dans les cartons, savoir ce qu'a
11 qu'Énergir. Et ça permettra pour beaucoup de
12 clients de calculer une fois qu'ils passent à
13 l'achat du GNR sur une base volontaire de savoir où
14 est-ce qu'ils en sont d'un point de vue des
15 émissions, qu'ils soient réglementés ou pas.

16 Si un prend un client institutionnel,
17 savoir qu'il consomme du GNR, donc ça neutralise sa
18 fonction chauffage, donc les émissions en
19 chauffage, il peut faire ses estimations de
20 carbone, que ce soit pour lui, pour des
21 déclarations non réglementaires, parce qu'il y a
22 plein de déclarations autres que les déclarations
23 réglementaires.

24 Donc, ça pourrait faciliter la vie à
25 beaucoup de gens, à beaucoup de clients. Et en même

1 temps si jamais la réglementation rentre quand même
2 en vigueur, janvier deux mille vingt-deux (2022),
3 ce n'est pas si loin que ça, donc le CFS peut-être
4 peut être remis en cause d'ici... on est au mois
5 d'avril, donc dans sept, huit mois. On n'est pas
6 loin. Donc, s'il rentre dans sept, huit mois, ça
7 serait bien qu'on sache, qu'on soit préparé. Entre-
8 temps, ce n'est pas un travail qui est
9 inintéressant ou qui ne va pas servir à d'autres
10 clients d'Énergir.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci beaucoup.

13 Q. [71] Monsieur Sebaa, j'ai quelques questions à mon
14 tour. Je continuerais peut-être sur la lancée de
15 maître Roy. Et, moi, je vous amène beaucoup plus
16 sur la mécanique. Alors, je pense que c'est mon mot
17 de la semaine. Comment ça pourrait fonctionner? On
18 a posé la question hier à Énergir. Je sais que
19 vous... Là, ce que vous nous dites, c'est que vous
20 prévoyez plus des négociations, des discussions,
21 négociations, entre Énergir et ses grands clients,
22 pour la vente de contrats spécifiques.

23 Là, ce que vous proposez, c'est des
24 négociations un à un, et qui pourraient amener à
25 des - si je comprends bien, là - qui pourraient

1 amener à des ventes... à la discrétion des parties,
2 sur des contrats qu'Énergir aurait acquis dans le
3 cadre de ses activités réglementées?

4 R. C'est... C'est ça. Énergir pourrait, avec ses
5 clients, en discuter, s'il y a des volumes
6 disponibles, que ses clients se portent acquéreurs
7 de ces volumes disponibles.

8 Q. **[72]** Donc, un petit peu comme la FCEI ou d'autres
9 proposaient, c'est-à-dire : « Bien, si j'ai des
10 volumes qui sont en inventaire, qu'Énergir puisse
11 vendre ces volumes-là. » Et qu'à ce moment-là, ça
12 pourrait être... ces ventes-là pourraient être
13 faites avec des clients de votre organisation.

14 R. C'est... Je vous confirme, c'est une chose qui est
15 envisageable, d'aller...

16 Q. **[73]** Est-ce que c'est quelque chose que vous voulez
17 que la Régie regarde où c'est juste, simplement, de
18 dire : « Bien, Énergir, s'il y a des surplus, il
19 peut vendre. »? Ou vous voulez que la Régie
20 organise ou autorise ce type de vente là?

21 R. Sincèrement, je vais vous donner mon intuition
22 personnelle, là-dessus, parce qu'on n'a pas posé la
23 question avec les industriels. Je vais faire la
24 réponse, mais vous dire... Sincèrement, ça serait
25 quelque chose qui devrait être entre Énergir et ses

1 clients industriels.

2 Q. **[74]** Donc...

3 R. C'est vraiment une négociation commerciale, qui
4 serait entre un client et Énergir. Et sur... Et
5 après, ils conviendraient des modalités de ce
6 contrat-là.

7 Q. **[75]** Donc, ce que vous voulez, dans le fond, ce que
8 vous demandez à la Régie, c'est que la Régie donne
9 la permission à Énergir de vendre des contrats
10 qu'il acquière avec... dans le cadre de ses
11 activités réglementées?

12 R. C'est bien ça.

13 Q. **[76]** Mais ces ventes-là ne seraient pas
14 réglementées d'une façon ou d'une autre. Et donc,
15 on rentrerait dans le libre marché des ventes GES.

16 R. Bien...

17 Q. **[77]** Parce que vous voulez que Gaz Métro garde la
18 molécule? Vous voulez juste acheter le GES?

19 R. Ah, d'accord. Là, on est en train de parler des
20 attributs environnementaux. D'accord...

21 Q. **[78]** Mais en fait, c'est ce que vous voulez. Parce
22 que c'est ma compréhension de votre proposition. Si
23 je me trompe, corrigez-moi. Mais vous ne voulez pas
24 acheter le GNR, vous voulez acheter les attributs
25 environnementaux du GNR.

1 R. Oui... C'est votre... Pardon. J'étais resté sur les
2 contrats, donc les contrats d'achats de GNR
3 entre... pour plusieurs années. Maintenant, pour
4 les attributs environnementaux, si Énergir...

5 Q. **[79]** En fait... Je veux juste bien comprendre. Dans
6 votre proposition, il y aurait « A », on achète la
7 molécule et les attributs environnementaux qui
8 viennent avec la molécule et « B », seulement
9 acheter les attributs environnementaux? Ou est-ce
10 qu'il y a juste « B », seulement acheter les
11 attributs environnementaux?

12 R. Bien, il y a le « A » et le « B ».

13 Q. **[80]** O.K.

14 R. On achète soit la molécule et son attribut
15 environnemental, on achète le GNR complet, comme il
16 est proposé ou...

17 Q. **[81]** O.K.

18 R. ... différencié. Et il y a la proposition numéro 1,
19 en réalité, dans l'ordonnancement de ce qu'on a
20 proposé, c'est : j'achète... l'industriel n'achète
21 que les attributs environnementaux. Il ne veut pas
22 acheter la molécule. Il a sa molécule, mais il
23 achète les attributs et il verdit, un peu, son
24 approvisionnement de lui-même. Donc, c'est...

25 Q. **[82]** O.K.

1 R. ... deux choses distinctes, si vous voulez.

2 Q. **[83]** Je reviens là-dessus, sur la réponse que vous
3 avez donnée à maître Bellemare, sur le risque de la
4 clientèle. Parce que là, ce que la clientèle
5 achèterait, à ce que vous avez dit, c'est
6 qu'Énergir a... offre une meilleure offre aux
7 producteurs, en pouvant acheter sur vingt (20) ans
8 que qu'est-ce que les... ce que vos clients peuvent
9 offrir aux producteurs de GNR, parce qu'ils offrent
10 sur... ils achètent sur vingt (20) ans, ce que vos
11 clients ne sont pas prêts à faire.

12 Et que donc, c'est la... ce serait la
13 clientèle, si vous voulez, qui reste... pas pris,
14 parce qu'ils vont en prendre, mais je veux dire...
15 ils restent pris avec le... Si vos clients
16 prendraient juste pour quatre ans, bien, c'est la
17 clientèle qui a le reste du seize (16) ans, qui
18 porte ce risque-là. Donc, c'est Énergir et sa
19 clientèle.

20 Maître Bellemare vous a demandé, bon :
21 « Donc, c'est la clientèle qui porte le risque? »
22 Vous avez esquivé la question en disant : « Bien,
23 il n'y a pas un client précis qui prend le
24 risque. » Mais la clientèle en bloc, avec la
25 socialisation, prend le risque si la Régie a

1 autorisé le contrat. Non?

2 R. Maintenant, je crois que la distinction à être
3 faite, c'est : est-ce que Énergir va acheter un
4 contrat de vingt (20) ans pour les besoins d'un
5 seul client industriel? Est-ce qu'on est dans ce
6 cas de figure-là? Si on est dans ce cas de
7 figure...

8 Q. **[84]** Énergir souhaite acquérir le GNR nécessaire
9 aux fins de rencontrer les besoins de sa clientèle
10 et l'atteinte du seuil, c'est ce qu'ils nous ont
11 dit cette semaine.

12 R. Hum, hum.

13 Q. **[85]** Et ils vont essayer de mettre la main sur la
14 quantité nécessaire ou les volumes nécessaires pour
15 satisfaire ces objectifs-là. Dans ces contrats-là,
16 il peut y avoir ou pas des contrats plus ou moins
17 intenses, là, en carbone, là, comme vous l'avez
18 démontré.

19 Alors, ce que je comprends de votre
20 proposition, c'est que, là, ce que vous nous dites,
21 c'est que mes clients n'ont pas chance, par rapport
22 à Énergir d'acheter le GNR, en tout cas, en sol
23 québécois, parce qu'Énergir prend tout le marché à
24 lui tout seul. Donc, soit je vais à l'extérieur du
25 Québec, mais moi, je ne suis pas capable d'offrir

1 ce qu'Énergir a à offrir et j'aimerais en acheter.
2 Donc, le racheter à Énergir, s'il le prend, pour
3 une partie, pour un trois ans ou un quatre ans.

4 Mais si Énergir fait ça, il fait porter le
5 risque à la clientèle, pour satisfaire aux besoins.

6 R. Il peut faire porter le risque, mais comme il peut
7 ne pas faire porter le risque. Maintenant, ça reste
8 dans sa demande volontaire à Énergir. Maintenant il
9 a une demande volontaire aujourd'hui? Mais
10 aujourd'hui même, comment Énergir identifie les
11 besoins d'acheter selon la demande? Si on reste sur
12 le principe de la... pareillement avec la demande
13 volontaire? Énergie a, mettons vingt millions de
14 mètres cubes par année (20 Mm³/a) de demandes
15 volontaires, pour trois ans. On va dire que c'est
16 l'horizon temporel.

17 Q. **[86]** Hum, hum.

18 R. Énergir, elle va quand même aller contracter. Elle
19 va contracter pour vingt (20) ans. Donc, sans
20 savoir, s'il y en a pour plus de trois ans ou pour
21 quatre ans. Je ne vois pas... je vois mal comment
22 cette logique ne pouvait pas s'appliquer dans le
23 cas où c'est un industriel qui va faire la demande
24 volontaire d'acheter du GNR, mais un certain GNR,
25 dire : moi, j'achèterai ce GNR-là pour...

1 Q. **[87]** Là, vous n'achèteriez pas au tarif GNR, vous
2 voudriez l'acheter avant le tarif, soit vous
3 voudriez enlever, si on achète pour vingt millions
4 de mètres cubes (20 Mm3), vous voudriez... bien
5 acheter pour trois millions (3 M) par exemple, mais
6 d'un contrat particulier, puis vous achèteriez
7 avant, donc, il en reste seulement dix-sept (17)
8 pour la clientèle volontaire et vous, vous achetez
9 le contrat d'approvisionnement qui est riche en
10 carbone ou riche en intensité carbone ou enfin je
11 ne sais plus comment le dire?

12 R. Bien, je crois qu'il y a un problème de
13 compréhension de ma part de la problématique. Donc,
14 pour vous, le problème serait qu'un industriel va
15 s'accaparer l'attribut environnemental pendant
16 quatre ans de ce contrat-là, donc, qu'il va laisser
17 Énergir avec un surplus de molécules, qu'elle devra
18 utiliser ailleurs, c'est ça?

19 Q. **[88]** Bien oui.

20 R. Parce que pendant, pendant quatre ans, elle n'aura
21 pas l'intensité, enfin, elle n'aura pas l'attribut
22 environnemental et après, quand il y aura
23 l'attribut environnemental, qu'est-ce que l'on
24 fait? Est-ce que c'est ma compréhension du...

25 Q. **[89]** Non, en fait, je ne suis pas sûre si on a la

1 même compréhension du cadre réglementaire, parce
2 que la fourniture et puis vous l'avez, votre
3 organisme l'a plaidé avant, la fourniture, c'est un
4 marché libre. Tout le monde a le droit d'acquérir
5 et on ne le gère pas.

6 La Régie va réglementer la fourniture dans
7 la mesure où Énergir la revend à sa clientèle pour
8 s'assurer que c'est fait en fonction de l'article
9 52.1 de la Loi, vous n'êtes peut-être pas familier
10 avec l'article, mais qui dit qu'on le repasse au
11 coût acquis.

12 Alors, c'est dans cette mesure-là qu'on le
13 gère. Là, ce que vous nous dites, c'est que Énergir
14 va acheter de la clientèle, mais qu'il va agir un
15 peu comme un courtier pour vous, sans passer par le
16 tarif. Alors, moi, qu'est-ce que j'ai à faire là-
17 dedans? Si vous voulez l'élargir comme un tarif,
18 moi, vous voulez qu'Énergir vous serve de courtier
19 en se servant des sommes prises avec l'argent du
20 cadre financier réglementaire?

21 R. Quand on soumet...

22 Me PAULE HAMELIN :

23 Excusez, c'est juste que tout a disparu de mon
24 écran tout d'un coup, alors... je ne voulais pas
25 interrompre personne.

1 R. Non, on ne dit pas qu'Énergir va être notre
2 courtier, ou qu'on demande qu'Énergir soit notre
3 courtier. Ce n'est pas le propos, je crois qu'on a
4 mal expliqué dans ce cas-là, l'idée. Je veux dire
5 qu'Énergir, si elle va acheter des contrats, elle
6 peut compter sur un industriel pour lui acheter de
7 gros volumes de GNR. Si elle...

8 Q. [90] Ce qu'elle a dans son inventaire parce qu'il y
9 a des invendues.

10 R. Voilà, si elle en a en inventaire, ça peut limiter
11 les inventaires ou ça peut être la demande
12 volontaire si elle achète, si Énergir compte
13 acheter du GNR d'une certaine qualité, parce que
14 comme on l'a dit tout à l'heure même avec maître
15 Bellemare, l'industriel a le loisir, a la
16 possibilité de sortir du Québec pour aller
17 s'approvisionner en GNR dont il a besoin.

18 Maintenant, si Énergir l'offre, si Énergir
19 pense que c'est quelque chose qui peut être offert
20 au client, nous on dit que les industriels peuvent
21 s'engager à acheter ce GNR-là pendant quelques
22 années. Voilà le propos exact. Peut-être que je me
23 suis mal exprimé ou je vous ai induit en erreur et
24 je m'en excuse. C'était ça le...

25 Q. [91] D'accord. Juste une question. Hier, on a

1 ouvert la discussion avec Énergir sur la création
2 d'un tarif GNR plus. C'est comme ça qu'on l'a
3 appelé, mais voyez-le comme essence régulière et
4 essence supérieure. Donc, il y aurait un tarif GNR
5 actuel qui est sans intensité carbone comme
6 l'essence régulière et on pourrait peut-être créer
7 un tarif de GNR plus où les intensités carbones
8 pourraient être créées ou enfin indiquées. Donc,
9 les contrats d'approvisionnement qui auraient une
10 intensité carbone supérieure à un certain seuil
11 pourrait être ségrégués entre les deux.

12 Donc, ceux qui ont des moins grandes
13 intensités carbones seraient d'un tarif GNR
14 régulier et les plus forts en intensité carbone,
15 dans un tarif GNR plus; Énergir a indiqué hier
16 qu'ils étaient ouverts à l'idée. Est-ce que c'est
17 quelque chose qui serait susceptible de satisfaire
18 l'ACIG?

19 R. Totalement et encore, je reviens à ma présentation.
20 Comme je l'ai dit, c'était juste une phrase que
21 j'ai dite : c'est des produits différenciés. Ce
22 n'est pas le même GNR.

23 Donc, partons de ce principe-là. Donc,
24 partons de la logique un peu économique, un produit
25 de meilleure qualité qu'un autre se vend plus cher.

1 C'est tout à fait normal qu'on les agence et on
2 n'aura aucun, si vous voulez, on n'a pas de
3 problème conceptuel à cette façon de faire.

4 Q. **[92]** Parfait. Merci. Peut-être une dernière
5 question, puis c'est en suivi de maître Thibodeau.

6 Je reviens donc sur le besoin générique ou
7 la socialisation. Est-ce qu'il est concevable pour
8 vous qu'Énergir considère comme un besoin générique
9 de la clientèle, comme un besoin
10 d'approvisionnement de sa clientèle aux termes de
11 son plan d'approvisionnement? Donc, par exemple,
12 s'il devait soumettre une étude de marché qui dit
13 « J'ai X pour cent de ma clientèle qui est prêt à
14 payer dans le cadre du gaz de réseau un certain
15 montant ou peu importe, qui est prêt à payer une
16 socialisation. Donc, je prévois cette socialisation
17 dans mon plan d'approvisionnement. ». Est-ce que
18 c'est quelque chose qui, pour vous, est
19 conceptuellement possible?

20 R. Alors, je vous ai entendue de manière hachurée. Je
21 pense que c'est mon micro et je pense donc si j'ai
22 bien compris...

23 Q. **[93]** Voulez-vous que je répète la question?

24 R. J'aimerais bien. Avec au moins...

25 Q. **[94]** Non non. Ce n'est pas un problème, puis ma

1 question était un petit peu répétitive. Alors, est-
2 ce qu'un besoin générique, alors ce n'est pas un
3 client qui fait la demande, mais des clients qui
4 disent qu'il seraient prêts à payer pour une
5 certaine socialisation.

6 Mettons qu'Énergir produit une étude de
7 marché qui dit : « J'ai tel pourcentage de ma
8 clientèle qui est prêt à payer pour une certaine
9 socialisation du GNR » et que ça ça soit considéré
10 par exemple comme un besoin de la clientèle au
11 sens, aux fins du plan d'appro.

12 Donc, il y aurait la demande de la
13 clientèle volontaire et une portion qui serait une
14 demande commune de socialisation de la part de la
15 clientèle qui dit « Oui. On est d'accord à ce que
16 ça soit socialisé ou de payer une partie à Énergir
17 pour qu'ils achètent du GNR. ».

18 R. Moi, j'aurais un problème conceptuel avec ça.
19 Sincèrement, je vous réponds en toute honnêteté, en
20 toute transparence. Moi, j'aurais un problème
21 conceptuel à aller comme ça, de définir les besoins
22 d'une partie de la clientèle comme un besoin pour
23 toute la clientèle. Maintenant, est-ce qu'on va le
24 faire au nombre de clients? Est-ce qu'on va le
25 faire au volume? Comment on va procéder? C'est

1 surtout, je voulais... Il me faut les modalités de
2 cet... comment on va définir ce besoin générique.
3 C'est juste une question, un sondage qui va être
4 fait, comme a été fait par la firme SOM, comment on
5 va définir les panels, comment on va définir les
6 questions? Donc, moi, j'aurais un problème comme
7 ça. Je vous répondrai que j'ai un problème
8 conceptuel avec ça. Mais, bien sûr, gardons
9 l'esprit ouvert. Si on a les modalités, on peut
10 discuter des modalités. La réponse pourrait
11 changer, vous en conviendrez.

12 Q. [95] Parfait. Je vous remercie. Et ça va faire
13 l'ensemble, le tour de mes questions. Il n'y a pas
14 d'autres questions la formation. Je vous remercie
15 beaucoup, Monsieur Sebaa. Maître Hamelin, avez-vous
16 un réinterrogatoire?

17 Me PAULE HAMELIN :

18 Oui. J'aurais deux questions. En fait...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 On ne vous entend pas très bien.

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Est-ce que c'est mieux ?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Pas beaucoup. Le masque peut-être.

25

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Est-ce que vous m'entendez mieux?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 On vous entend.

5 RÉINTERROGÉ PAR Me PAULE HAMELIN :

6 Alors je vais limiter mes questions et je vais
7 parler plus fort si vous m'entendez mieux.

8 Q. **[96]** J'ai juste une question de clarification,
9 Monsieur Sebaa. Les mécanismes qu'on a discuté
10 depuis tantôt, soit la question de la cession, des
11 attributs environnementaux... Ça ne va vraiment
12 pas.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Non.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Est-ce que, là, vous m'entendez mieux?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Absolument.

19 Me PAULE HAMELIN :

20 O.K. On s'excuse. Alors je recommence.

21 Q. **[97]** Juste une question de clarification, Monsieur
22 Sebaa. Depuis tout à l'heure on a parlé des
23 questions d'intensité carbone, de la cession des
24 attributs environnementaux, la question des
25 contrats. Ces différentes options-là, juste

1 m'assurer que les propositions qui sont faites par
2 l'ACIG, vous êtes d'accord avec moi que c'est dans
3 un contexte pour éviter la socialisation. Donc,
4 c'est vraiment dans un contexte où on aurait un
5 inventaire invendu et on voudrait trouver une façon
6 de minimiser ce surplus-là et minimiser l'impact à
7 la clientèle?

8 R. Je confirme. Le but, comme on l'a dit d'entrée,
9 c'est que la socialisation soit le dernier recours.
10 Avant d'y arriver, il y a d'autres mécanismes qui
11 peuvent limiter l'arrivée à la... qu'on arrive à la
12 socialisation. Donc, je confirme votre
13 compréhension.

14 Q. **[98]** Et quand on parlait tout à l'heure des
15 questions d'achat de contrats, on parlait encore
16 une fois des surplus d'Énergir qu'on ne peut pas,
17 qu'on voudrait éviter de procéder à la
18 socialisation?

19 R. Oui, totalement. Ce n'est pas demander à Énergir
20 d'aller acquérir pour nous. C'est vrai qu'on a dit
21 que parce qu'Énergir a des possibilités, elle peut
22 acheter sur un long terme. Maintenant, si Énergir a
23 acheté, elle a ces contrats-là, on pourrait se
24 porter acquéreur sur la base de la demande
25 volontaire. Mais on ne va pas, comme maître

1 Duquette a fait la distinction, on ne va pas
2 demander à Énergir d'être le courtier d'un
3 industriel de l'ACIG. C'est un autre métier. Et
4 grâce aux achats directs, un industriel n'aurait
5 pas comme réflexe d'aller chez Énergir pour
6 l'utiliser comme courtier, il irait avec d'autres
7 courtiers sur le marché pour s'approvisionner selon
8 ses besoins.

9 Q. [99] Parfait. Ça complète mes questions.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je vous remercie beaucoup, Maître Hamelin. Je vous
12 remercie beaucoup aussi, Monsieur Sebaa, pour votre
13 témoignage. Et puis je vous souhaite une bonne
14 journée et vous êtes maintenant libéré.

15 M. NAZIM SEBAA :

16 Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ça va nous amener à la pause lunch. Il est midi.
19 On va reprendre à treize heures (13 h) avec la
20 FCEI.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Madame la Présidente?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui?

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Donc... Est-ce que...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 On est toujours là.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Je vois des caméras qui se ferment.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Que puis-je pour vous?

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Avant de vous laisser partir pour le lunch - oui -
11 je... Nous avons déposé cet avant-midi la réponse à
12 l'engagement numéro 4. Je comprends que le
13 prochain... au retour de lunch, on procéderait avec
14 la FCEI.

15 Pour l'instant, je comprends que le panel
16 n'est toujours pas libéré. Est-ce que vous voudriez
17 qu'au retour du lunch, on procède avec, le cas
18 échéant, les questions de la Régie, par rapport à
19 la réponse à l'engagement numéro 4? Et il y a
20 également... Je l'avais annoncé, mais j'aurais,
21 peut-être, moi, une ou deux questions de
22 réinterrogatoire.

23 Donc, c'est une question d'ordre. Ça peut
24 être au retour du lunch ou en fin de journée, là,
25 mais je... je voudrais éventuellement, je veux

1 dire, libérer les témoins, là. Donc, pour terminer
2 la preuve.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Ils vont éventuellement être libérés, ne vous en
5 faites pas. Quand, ça, c'est une autre question. Je
6 vais regarder... On va regarder ce que vous avez
7 déposé ce matin et on va regarder, donc, si on
8 devrait passer l'ensemble des preuves des
9 intervenants et finir le contre-interrogatoire par
10 la suite. Ou faire le contre-interrogatoire
11 aujourd'hui et finir les intervenants demain.

12 Parce que là, on est... on n'est pas très
13 loin de l'horaire. On a un petit peu de retard. Il
14 y a de l'espace demain, mais je ne sais pas si je
15 vais garder ça pour les intervenants ou pour vous.
16 Alors, voilà. Ça va?

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui. En fait, on vous reviendra au retour de lunch,
19 je pense qu'il y aurait peut-être des enjeux demain
20 matin de disponibilité des témoins. Je vous
21 reviendrai avec ça au retour du lunch.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C'est parfait, parce que demain matin, il n'y a pas
24 d'audience, c'est demain après-midi.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Je vous reviens là-dessus. Je vous reviens avec
3 quelque chose de plus clair pour la disponibilité
4 de demain.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est parfait.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Au revoir.

11 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

12

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bonjour, Maître Therriault.

16 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

17 Bonjour.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Juste attendre deux minutes pour avoir une mini
20 discussion avec maître Thibodeau concernant
21 l'engagement 4. Bonjour, Maître Thibodeau. Tout
22 simplement pour vous indiquer que vous allez
23 probablement passer demain vos questions, parce
24 qu'on veut se donner la chance de bien lire et de
25 bien comprendre. Cependant, on se disait qu'il n'y

1 avait peut-être pas besoin de tous les témoins. Je
2 vous dirais... Bien, vous déciderez évidemment de
3 vos témoins. Mais on disait, madame Dallaire et
4 maître Regnault devraient être là, probablement
5 madame Simard aussi, je crois, vu qu'il est
6 question des conditions de service. Et peut-être
7 quelqu'un sur la commercialisation. Mais je ne sais
8 pas qui serait la meilleure personne pour ça. Mais
9 c'est sûr que les... Quand je vous dis
10 commercialisation, c'est plus comment le message
11 passera aux clients. Je ne sais pas si monsieur...
12 monsieur Bellavance et madame Provencher, il y
13 aurait peut-être moins de questions pour eux.
14 Alors, je ne sais pas si la disponibilité était
15 liée à ces personnes-là.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Je pense que ça ressemble à ça. Je veux m'assurer
18 d'annoncer les bonnes et les mauvaises nouvelles
19 aux témoins.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 C'est bon. Alors, là-dessus, si ça va... Ah, Maître
22 Thibodeau, juste pour vous dire. On a vu peut-être
23 un avis d'avance, l'engagement 4, vous avez indiqué
24 pour 9A mais vous n'avez pas indiqué pour 9C où il
25 est également... où on parle également d'attributs

1 environnementaux.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Le double comptage, c'est ça?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 C'est ça, le double comptage des attributs
6 environnementaux.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 On va regarder. Je comprends que... il faudrait
9 qu'on redépose l'engagement avec la précision.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Ça pourrait être complété verbalement. Il n'y a pas
12 besoin de redéposer. C'est bon.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci. Maître Therriault.

17

18 PREUVE DE LA FCEI

19

20 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

21 Oui. Bonjour, Madame la Présidente.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Bonjour.

24 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

25 Madame et monsieur les régisseurs. Jean-Philippe

1 Therriault pour la Fédération canadienne de
2 l'entreprise indépendante.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Est-ce que votre témoin est là?

5 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

6 Il s'en vient. Ça ne devrait pas être très long.

7 Oui. Donc, Madame la greffière, monsieur Gosselin
8 est prêt à être assermenté.

9

10 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
11 neuvième (29e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

12

13 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place
14 d'affaires au 1039, rue De Dijon, Québec (Québec);

15

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

18

19 INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

20 Q. **[100]** Monsieur Gosselin, avez-vous préparé, avez-
21 vous participé à la rédaction du mémoire de la
22 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
23 déposé comme pièce C-FCEI-0096, à la réponse à la
24 demande de renseignements numéro 2 de la Régie
25 déposée comme pièce C-FCEI-0099 et à la

1 présentation de ce jour déposée comme pièce

2 C-FCEI-0102?

3 R. Oui.

4 Q. **[101]** Adoptez-vous l'ensemble de ces documents pour
5 valoir votre témoignage dans le cadre de la
6 présence audience?

7 R. Oui.

8 Q. **[102]** Monsieur Gosselin, vous pouvez aller de
9 l'avant avec votre témoignage aujourd'hui.

10 R. D'accord. Je ne sais pas si c'est seulement moi...

11 O.K. Juste avant de commencer, je pense que je vais
12 être obligé de vous dire... parce que j'ai des
13 écouteurs dans les oreilles, mais pour une raison
14 qui m'échappe... Donc, ça se peut que le son soit
15 capté par l'ordinateur directement. Je m'excuse si
16 jamais il y a des bruits d'ambiance ou si le son
17 est moins bon.

18 Donc, on va aborder trois grands groupes
19 d'enjeux dans la présentation. Donc, d'abord les...
20 ce qui est lié à la réponse au besoin en GNR, donc
21 la demande volontaire, le développement de marché
22 dans le secteur institutionnel; la minimisation des
23 coûts par la clientèle volontaire et non
24 volontaire, donc la gestion des inventaires; et la
25 catégorie de la répartition des coûts équitables,

1 là, la fonctionnalisation des coûts de maintien des
2 inventaires, puis du surcoût du GNR.

3 Alors, tout d'abord, l'évaluation de la
4 demande volontaire. Juste pour vous guider, là,
5 tout le long de la présentation, vous allez voir,
6 il y a du texte en noir, il y a du texte en bleu.
7 Le texte en noir, c'est essentiellement les
8 éléments qui étaient dans notre preuve, qu'on a
9 repris pour donner le contexte. Et le texte en
10 bleu, c'est les... des additions, suite aux
11 témoignages, là, de... bien, qu'il y a eus dans les
12 audiences jusqu'ici.

13 Donc, l'évaluation de la demande
14 volontaire. Tout d'abord, le constat qu'on fait,
15 c'est qu'on a une liste d'attente, mais que cette
16 liste d'attente là, elle est très concentrée. On a
17 quelques clients qui représentent beaucoup de
18 volume, ce qui... ce qui nous amène... ou en tout
19 cas, ce qui démontre qu'il n'y a pas nécessairement
20 ou en tout cas, on n'a pas de démonstration, à ce
21 stade-ci, qu'il y a un intérêt large pour le GNR
22 chez beaucoup de clients.

23 Le deuxième élément, par rapport à la
24 demande volontaire, c'est le sondage de SOM, que
25 l'on juge peu fiable pour plusieurs raisons.

1 D'abord, on le mentionnait dans notre preuve, il y
2 a une absence de cohérence entre les résultats
3 produits par les différentes méthodes qui sont dans
4 le sondage.

5 On a également pu constater, là, suite au
6 témoignage du témoin de SOM qu'il n'y avait pas eu
7 de validation de la représentativité des
8 échantillons dans les différents segments de
9 clientèle. Ni qu'il y avait eu une pondération de
10 ces clients-là pour corriger pour le fait que
11 l'échantillon pouvait ne pas être représentatif.

12 Le témoin de SOM nous a également dit que
13 finalement, les valeurs possibles, pour les ventes
14 de GNR, selon lui, ça se situait n'importe où entre
15 deux pour cent (2 %) et huit pour cent (8 %), là,
16 pour l'ensemble de la clientèle. Donc, entre les
17 résultats des deux méthodes, ce qui est quand même
18 assez différent de ce que Énergir présente dans sa
19 preuve, où il fait la moyenne des deux.

20 Et je vous dirais, par rapport à ça, que
21 même le bas de la fourchette, que le témoin
22 établissait à deux pour cent (2 %), selon nous, est
23 trop haut ou peu fiable. D'abord, ça ne tient pas
24 compte de la marge d'erreur, sur cet estimé-là et
25 deuxièmement, bien, comme on le disait dans notre

1 preuve, il y a... une forte proportion des volumes
2 prévus par Énergir vient du secteur industriel et
3 ce secteur-là donc, représente près du deux tiers
4 de la demande totale de... volontaire. Et cette
5 demande-là est très très influencée par les
6 réponses d'un seul client au questionnaire.

7 Donc, près de cinquante pour cent (50 %) de
8 cette demande-là provient des réponses d'un client.
9 Donc, ça crée une incertitude qui est forte sur la
10 validité de cette réponse-là, de ce résultat-là.

11 Il y a une chose que SOM a dit, aussi, qui
12 nous a un peu étonnés, là, c'est qu'ils ont dit :
13 « Un sondage, il faut évaluer ça de... du plus
14 général au plus particulier. » Je ne suis pas un
15 spécialiste de la science des sondages. Peut-être
16 que ce concept-là s'applique dans d'autres
17 circonstances, mais j'ai beaucoup de difficulté à
18 voir comment il peut s'appliquer dans le contexte
19 qui nous occupe.

20 En quelque sorte, c'est comme si le
21 client... le témoin de SOM venait vous dire :
22 « Bien, parce que... Si, en général, j'évalue ma
23 demande à cinq pour cent (5 %), bien, parce que je
24 trouve cinq pour cent (5 %) dans chacun des
25 segments, bien, ça démontre que cette estimation-là

1 est bonne. » Alors qu'à la base, on n'a aucune
2 raison de s'attendre que la... l'intérêt pour le
3 GNR, dans le secteur industriel, soit le même que
4 l'intérêt pour le GNR dans le secteur résidentiel.
5 Ou n'importe quel autre secteur.

6 Alors, considérant tout ça, dans notre
7 preuve, on recommandait de considérer avec prudence
8 ces résultats-là. Je vous dirais que notre pensée a
9 évoluée un peu, pour nous amener aujourd'hui à vous
10 recommander de ne pas en tenir compte du tout, tout
11 simplement.

12 Je vais passer à la diapositive suivante.
13 Donc, par contre, là, où on voit un potentiel
14 importante de demande, donc, c'est dans le marché
15 institutionnel. L'obligation d'exemplarité de
16 l'État crée une demande qui a le potentiel d'être
17 très importante, qui pourrait atteindre dix-sept
18 pour cent (17 %) des volumes distribués et qui
19 contribuerait, là, certainement en tout cas, dans
20 le scénario où vous jugeriez qu'il y a une
21 obligation d'Énergir, les besoins sont définis par
22 les cibles du règlement, qui contribuerait
23 certainement à réduire le potentiel de... ou le
24 risque de socialisation.

25 Si on pouvait évaluer, de façon un petit

1 peu plus précise cette demande-là, ça pourrait
2 constituer une assise raisonnable, je pense, pour
3 approuver les contrats d'achat. Et évidemment,
4 bien, là, on se trouve dans un contexte où, pour ce
5 marché-là, on a une conjoncture qui est très
6 favorable, selon nous, avec les exigences
7 d'exemplarité de l'État.

8 Avec les discussions qui ont lieu entre
9 Hydro-Québec puis Énergir, pour... pour essayer de
10 gérer la croissance du besoin en puissance
11 électrique, on sait qu'ils travaillent sur un tarif
12 biénergie présentement, je pense que le... les
13 mêmes synergies pourraient être bénéfiques dans le
14 contexte du GNR, là. C'est beaucoup plus
15 avantageux, je pense du côté gazier que les clients
16 qui doivent répondre à l'exigence d'exemplarité de
17 l'État le fassent en consommant du GNR qu'en
18 consommant l'électricité et c'est probablement plus
19 avantageux aussi, là, du côté électrique que ça
20 soit comme ça, surtout dans un contexte où les
21 gouvernements en plus a des objectifs de
22 développement de la filière du GNR.

23 Donc, je pense qu'on est vraiment dans un
24 contexte favorable et, là, la question, c'est :
25 est-ce qu'on va être capable d'en profiter au

1 maximum? Et la question que ça nous amène, c'est :
2 est-ce que l'approche qu'Énergir adopte ou est-ce
3 que les démarches que fait Énergir présentement
4 sont assez agressives?

5 On a eu quelques questions et réponses par
6 rapport à ça dans le cours de l'audience. Les
7 réponses qui ont été données, je pense, allaient
8 dans le bon sens, dans le sens où on rencontre les
9 clients institutionnels, on a pas fini de faire le
10 tour, ça prend du temps mais on les rencontres et
11 il y a des discussions au niveau des relations
12 gouvernementales entre Énergir et différents
13 ministères.

14 Mais quand on cons... quand on ajoute à ça
15 les réponses qui nous ont été données, en réponse
16 aux questions 3.8 à 3.11, je pense, la DDR de la
17 FCEI où on a dit essentiellement : bien, on n'a pas
18 évalué le potentiel de ces marchés-là, on n'a pas
19 d'inventaire de ce qui pourrait... de prévisions de
20 consommation, c'est préoccupant pour nous.

21 Et alors, on pense que ça vaudrait la
22 peine, dans ce contexte-là, d'avoir un suivi un peu
23 plus serré de ce qu'Énergir fait dans ce secteur-
24 là, et c'est pour ça qu'on recommande que la Régie
25 demande un suivi annuel à Énergir pour dire : bon

1 bien, c'est quoi, quel est le potentiel qu'elle
2 évalue dans ce secteur-là? C'est quoi, les moyens
3 qu'elle met en place pour concrétiser ce potentiel-
4 là au maximum puis quels sont les résultats qu'elle
5 atteint.

6 Alors, c'est une recommandation qui n'était
7 pas aussi explicite dans notre preuve. On la rend
8 un peu plus explicite ici.

9 On peut passer à la diapositive suivante.
10 Maintenant, au niveau de la durée de vie du GNR et
11 de la gestion des inventaires. J'aborde ici trois
12 dimensions. Donc, d'abord, sur la question de la
13 durée de vie du GNR, on est d'accord avec Énergir
14 pour dire qu'il n'est pas nécessaire, à ce stade-
15 ci, de définir une durée de vie précisément. Par
16 contre, sur le choix des molécules vendues, Énergir
17 propose d'utiliser la méthode du premier entré et
18 premier sorti, c'est-à-dire que quand il y a une
19 nouvelle molécule de GNR qui est vendue, bien c'est
20 toujours la plus ancienne qu'on vend et on pense
21 que ce n'est pas une manière qui permet de
22 maximiser la valeur du GNR qu'on achète qu'on a en
23 inventaire, dans une perspective de minimisation de
24 la socialisation.

25 Et l'autre divergence qu'on a, bien c'est

1 au niveau du déclencheur d'une réflexion sur ce
2 qu'on devrait faire avec les inventaires. Énergir
3 propose de déclencher une réflexion quand les
4 unités les plus vieilles auront atteint vingt-
5 quatre (24) mois. Alors, on pense que c'est
6 beaucoup trop tardif, on propose plutôt de
7 commencer une réflexion quand l'inventaire
8 correspondra à six mois de demande.

9 On pense que c'est nécessaire de s'y
10 prendre tôt pour pouvoir bien valoriser le GNR
11 qu'on pourrait avoir acquis qu'on aura en
12 inventaire.

13 Et au niveau des commentaires qui ont été
14 faits par Énergir, que ma proposition risquait
15 d'entraîner une succession de dossiers, je voulais
16 vous rassurer par rapport à ça. Ce n'est pas du
17 tout l'esprit de notre proposition, puis je ne
18 pense pas non plus que dans la pratique la
19 proposition entraîne cet effet-là pour des raisons
20 pratiques, notamment que bien si on fait un constat
21 qu'il y a trop d'inventaire à un moment donné selon
22 ce critère-là, puis qu'on dépose un dossier
23 quelques mois plus tard, bien ce dossier-là ne sera
24 pas réglé du jour au lendemain.

25 Donc, il va courir nécessairement pendant

1 un certain nombre de mois et donc dans
2 l'intervalle, évidemment, même si les critères
3 n'étaient plus rencontrés et rencontrés de nouveau
4 on ne va pas déclencher un nouveau dossier, alors
5 qu'il y en a un qui est déjà en cours.

6 Et en plus, le genre de conclusion que
7 j'anticiperais d'un dossier comme ça serait que
8 bien pendant le dossier, on pose un regard sur
9 l'inventaire, on pose un regard sur ce qu'on
10 anticipe, selon l'évolution de l'inventaire dans le
11 futur et c'est à partir de ça qu'on se demande
12 « Bon bien, qu'est-ce fait? Est-ce qu'on commence
13 tout de suite à revendre des unités. Si oui,
14 lesquelles? Est-ce que ça ne vaut pas la peine,
15 parce qu'on pense que la demande future va
16 permettre de résorber cet inventaire-là? ».

17 Donc, ce dossier-là ça ne vise pas juste à
18 dire vendons dix millions de mètres cubes (10 Mm3)
19 de GNR. Ça vise à faire une analyse en fonction des
20 circonstances qui vont prévaloir à ce moment-là,
21 puis décider de ce qu'est le meilleur chemin à
22 suivre après pour optimiser la valeur des
23 inventaires. D'accord?

24 Quand une décision comme ça aura été
25 rendue, bien peut-être qu'on acceptera que les

1 inventaires croissent pendant un certain temps,
2 parce qu'éventuellement, on sait que ça ne posera
3 pas de problèmes.

4 Donc, dans ce contexte-là, même si
5 l'inventaire fait venir au dessus du critère de six
6 mois, quelques mois, une décision comme ça ait été
7 rendue, bien évidemment, on ne va pas... Le critère
8 il n'existe plus. Il est comme modifié par la
9 décision qui aura été rendue à ce moment-là, après
10 qu'on ait posé un regard calme et raisonnable sur
11 la situation.

12 Énergir proposait également de peut-être
13 traiter cette question-là des inventaires au
14 rapport annuel. C'est une proposition qui selon
15 nous est risquée, puis qui implique des délais
16 trop longs. Je m'explique.

17 Les rapports annuels viennent à chaque
18 année et évidemment les rapports annuels sont
19 déposés souvent trois à quatre mois après la fin de
20 l'année, ils commencent à être traités de façon
21 plus sérieuse aux mois de février, mars. Les
22 décisions viennent au printemps.

23 Donc, si par exemple, on avait des clients
24 qui décidaient de quitter de se servir de GNR
25 d'Énergir dans des proportions relativement

1 importantes, que ce soit un client ou une multitude
2 de clients, par exemple, parce que le GNR sur le
3 marché secondaire tout d'un coup deviendrait plus
4 intéressant, bien là l'inventaire potentiellement
5 pourrait croître assez rapidement, puis si le
6 critère qu'on se donne est rencontré disons au mois
7 de novembre, quelques mois après la fin d'une année
8 financière, là vous allez le constater seulement
9 dix (10) mois plus tard, puis là il va s'écouler
10 encore six, sept, huit, neuf mois avant qu'une
11 décision soit rendue sur ce qu'on fait avec cet
12 inventaire-là, puis ensuite, faut la mettre en
13 oeuvre. Donc, il peut s'écouler, là, facilement
14 deux ans entre le moment où l'expert est rencontré
15 puis où une action est posée.

16 Donc, c'est pour ça que, je pense, que
17 c'est mieux d'avoir un critère qui déclenche un
18 dossier plus rapidement et aussi un critère qui...
19 en fait, qui... Un dossier qui soit déposé plus
20 rapidement après qu'un critère soit rencontré, et
21 un critère qui déclenche une analyse plus
22 rapidement.

23 Énergir a proposé aussi que... bien, qu'on
24 puisse imposer des obligations aux clients qui
25 consommeraient des grands volumes de GNR, pour se

1 prémunir, justement, contre ce genre de risque là.
2 Pour nous, ce n'est pas complètement rassurant,
3 parce que d'une part, il se peut très bien que le
4 mouvement... un mouvement hors du GNR soit réparti
5 sur un nombre relativement important de clients.

6 Je vous rappelle, à ce propos-là, par
7 exemple, ce qu'on a pu observer dans le marché du
8 transport quand... quand la valeur du transport sur
9 le marché secondaire, il y a quelques années, a
10 augmenté et que tout à coup, tous les clients qui
11 avaient leur propre transport, une grande
12 proportion, sont revenus au service de transport
13 d'Énergir, ça a déclenché des discussions
14 importantes. Donc, on n'est pas à l'abri d'un
15 phénomène comme ça, non plus, en approvisionnement
16 de GNR.

17 Et, en plus, bien, ce qu'on constate, c'est
18 qu'à quinze millions de mètres cubes (15 Mm3), là,
19 on a un client sur la liste d'attente pour lequel
20 Énergir n'a pas demandé de... n'a pas requis un
21 espèce d'engagement contractuel. Donc, quinze
22 millions de mètres cubes (15 Mm3), c'est quand même
23 assez grand, là. Un client part comme ça, puis vous
24 avez un délai réglementaire. Entre le moment où
25 vous commencez à réfléchir puis où vous posez une

1 action de un an et demi, deux ans, bien, ça...
2 c'est des volumes qui s'accumulent, qui sont quand
3 même assez importants.

4 Puis, en plus, bien, d'imposer des
5 contraintes comme ça, ça pourrait effrayer certains
6 clients. Alors, je pense que plutôt que d'imposer
7 des contraintes de cet ordre-là, en tout cas, au
8 niveau de cet objectif-là, c'est mieux de
9 déclencher un... un dossier de manière plus hâtive
10 pour pouvoir minimiser les risques.

11 J'écoutais, tout à l'heure, le témoignage
12 de monsieur Sebaa, de l'ACIG, qui disait que les
13 clients pourraient être ouverts à des... à certains
14 engagements sur une certaine durée. C'est
15 intéressant. Évidemment, si les clients peuvent
16 être intéressés par ça, c'est quelque chose qui
17 peut être considéré. Mais ça ne veut pas dire que
18 tous les clients pourraient être intéressés par ça.
19 Donc, il reste quand même, là, à mon avis, un
20 risque à imposer systématiquement ce genre de
21 contrainte là.

22 On peut passer à la diapositive suivante.
23 Alors, maintenant, au niveau de la
24 fonctionnalisation des coûts, d'abord rappeler
25 quelques principes. Le premier, c'est... on en a

1 fait mention dans notre preuve, donc la
2 fonctionnalisation doit refléter la causalité des
3 coûts. Je pense que c'est un principe cardinal de
4 la fonctionnalisation, la causalité.

5 Et les autres considérations ne devraient
6 pas intervenir au moment de la fonctionnalisation.
7 Et fonctionnalisation, et allocation. L'allocation
8 directe doit être privilégiée lorsque l'information
9 est accessible au prix d'un effort raisonnable.
10 C'est un autre principe que la Régie a établi dans
11 son... dans la phase 1 du dossier R-3867-2013. La
12 simplicité ne devrait pas avoir préséance sur la
13 précision et la causalité devrait avoir préséance
14 sur les autres principes. Alors, on s'est... on
15 s'est inspiré de ces principes-là pour formuler nos
16 recommandations, par rapport aux... aux deux sujets
17 suivants.

18 Donc, le coût de maintien des inventaires,
19 à la diapositive suivante... Alors, la position de
20 la FCEI, c'est que le coût de maintien des
21 inventaires est causé par le - les inventaires de
22 GNR, évidemment, est causé par les besoins en GNR.

23 S'il n'y avait pas de besoin de GNR, il n'y
24 aurait pas d'inventaire de GNR. Les besoins en gaz
25 réseau ne cause pas d'inventaire de GNR puis ne

1 cause pas non plus le besoin de maintien des... le
2 coût de maintien des inventaires. En conséquence,
3 la fonctionnalisation du coût de maintien des
4 inventaires au service de gaz réseau contrevient,
5 selon nous, au principe de causalité.

6 Ce que l'on anticipe aussi, c'est que le
7 coût de maintien des inventaires est appelé à
8 devenir significatif. Il ne l'est pas maintenant,
9 mais il serait très étonnant que, éventuellement,
10 quand la demande de GNR augmentera ou que le besoin
11 réglementaire sera imposé et qu'il augmentera,
12 nécessairement, l'inventaire va devoir augmenter
13 avec. Donc, il peut venir un moment où le coût de
14 maintien des inventaires va augmenter à un niveau
15 significatif.

16 Ce qu'on a compris en audience du
17 témoignage d'Énergir, c'est que l'information pour
18 identifier l'inventaire de GNR, elle était
19 disponible. Elle avait peut-être besoin d'un
20 certain traitement, mais elle était disponible.

21 On nous a dit qu'elle n'était pas...
22 c'était de l'information qui était non validée pour
23 la facturation. Mais ça, je vous dirais que je
24 pense que c'est pas un grand problème. En ce sens
25 que la validation est assez simple à faire, je

1 pense. À partir du moment où vous avez validé des
2 consommations d'un client pour les fins de sa
3 facturation, pour une période de facturation
4 donnée, bien après, aller valider que la somme de
5 ces consommations quotidiennes est égale au total,
6 ça ne devrait pas être quelque chose de trop
7 compliqué.

8 Vous pouvez aussi valider que votre
9 consommation, vos consommations quotidiennes, la
10 somme de vos consommations quotidiennes correspond
11 à la consommation de l'ensemble de la clientèle de
12 moins soixante-quinze mille mètres cubes
13 (75 000 m³). Donc, il y a différentes façons de
14 faire cette validation. Je ne pense pas que ça pose
15 un défi, là, insurmontable.

16 Par ailleurs, le critère de validation pour
17 cet exercice-là n'a pas nécessairement besoin
18 d'être aussi serré que le critère de validation
19 pour la facturation. Si on a un ensemble de tous
20 les clients de moins de soixante-quinze mille
21 mètres cubes (75 000 m³), on peut tolérer une
22 certaine marge d'erreur chez quelques-uns de ces
23 clients-là sans que ça affecte le résultat global
24 de manière problématique.

25 Donc, considérant que l'information est

1 disponible et considérant que, de toute façon, à un
2 moment ou à un autre, on va devoir faire l'exercice
3 de faire cette fonctionnalisation-là correctement,
4 ce qu'on vous propose, c'est d'exiger d'Énergir
5 qu'il se mette tout de suite à la tâche pour le
6 faire dès maintenant. Il n'y a pas d'avantage à
7 attendre. Et donc, bien sûr que le coût des
8 inventaires, comme je vous le disais au départ,
9 soit fonctionnalisé au tarif de GNR. Ça va aider
10 que cet exercice-là, là, sera complété.

11 Maintenant, pour ce qui est du surcoût de
12 GNR invendu, la dernière diapositive. Écoutez, il
13 n'y a pas de nouveauté. Je l'ai mis là parce que
14 c'est pour faire le tour de la question, mais étant
15 donné qu'on a rien de nouveau à dire sur ça, je
16 vais simplement attendre vos questions s'il y en a.

17 Alors, je vous remercie, ça complète ma
18 présentation.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[103]** Alors, merci beaucoup, Monsieur Gosselin.

21 Avez-vous d'autres questions, Maître Therriault? Je
22 m'excuse, j'allais...

23 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

24 Non, non. Aucune, pas du tout, aucune question pour
25 monsieur Gosselin.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Maître Neuman, est-ce que... j'allais vous
3 regarder dans le fond de la salle pour voir si vous
4 étiez là. Les vieilles habitudes meurent
5 difficilement. Alors, Maître Neuman, avez-vous des
6 questions pour monsieur Gosselin?

7 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Oui, j'ai une question. Attendez un petit instant.

9 Q. **[104]** Oui. Alors, rebonjour, Madame la Présidente,
10 Monsieur les Régisseurs. Bonjour, Monsieur
11 Gosselin. Bonjour, bonjour, Maître Therriault.
12 Alors, Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA-GIRAM. J'ai
13 une petite question concernant, et je vais trouver
14 la page de la présentation, votre présentation en
15 page 4, le premier boulet. Vous indiquez qu'il
16 existe un potentiel très bien important de plus
17 de... dans le marché institutionnel, de plus de
18 sept pour cent (7 %) des volumes distribués actuels
19 et nouvelle clientèle, ce qui réduirait le besoin
20 de socialisation.

21 Évidemment, nous souhaitons tous que la
22 partie... que le plus grand nombre possible de
23 clients institutionnels se convertissent au GNR et
24 choisissent de devenir des clients volontaires.
25 Sauf que je ne suis pas sûr de partager un si grand

1 optimisme quant à la capacité de réaliser cela. Et
2 pour cela, je vous réfère à une pièce qui est une
3 réponse qu'Énergir vous a fournie en réponse à
4 votre demande de renseignements.

5 Donc, la référence, Madame la Greffière, si
6 on peut projeter la pièce B-0551, qui est une
7 version amendée d'une réponse d'Énergir, Gaz Métro-
8 6, Document 8, en page 12, à la réponse 3.6.

9 Donc, Monsieur Gosselin, dans cette réponse
10 qui vous a été fournie par Énergir, celle-ci
11 indiquait qu'environ soixante-quinze pour cent
12 (75 %) des six cent vingt-cinq virgule 1 millions
13 de mètres cubes (625,1 Mm3) du marché
14 institutionnel sont des consommateurs provenant de
15 clients institutionnels provinciaux qui sont tous
16 soumis à l'exemplarité de l'État.

17 Et est-ce que ma compréhension est correcte
18 de dire que c'est à partir de ce chiffre de
19 soixante-quinze pour cent (75 %) de six cent vingt-
20 cinq millions (625 M) que vous avez établi que cela
21 correspond à à peu près sept pour cent (7 %) des
22 ventes totales d'Énergir? Est-ce que c'est comme ça
23 que vous avez fait ce raisonnement, si j'ai bien
24 compris en lisant votre mémoire?

1 M. ANTOINE GOSSELIN :

2 R. Oui, c'est ça.

3 Q. **[105]** D'accord. Donc, effectivement, le potentiel
4 est là. Mais est-ce que vous seriez d'accord
5 néanmoins avec moi que les clients institutionnels,
6 qui sont soumis à l'exemplarité de l'État, d'abord
7 ne sont... ne sont pas tous tenus de suivre la
8 mesure spécifique qui consiste à devenir des
9 acheteurs volontaires de GNR pour se conformer à
10 l'exemplarité de l'État. C'est-à-dire qu'ils
11 peuvent faire d'autres choses qui leur permettent
12 de satisfaire à leurs exigences?

13 R. Oui, effectivement. Ma compréhension, là, c'est que
14 les deux principales solutions potentielles,
15 seraient de se convertir à l'électricité ou de se
16 convertir au GNR.

17 Q. **[106]** O.K.

18 R. C'est pour ça d'ailleurs... c'est pour ça
19 d'ailleurs qu'on insiste pour que le maximum
20 d'efforts soit fait pour que ce soit plutôt le GNR
21 qui soit priorisé.

22 Q. **[107]** O.K. D'accord. Donc, c'est le potentiel, si
23 on peut appeler ça, le potentiel est là, si tous
24 les clients visés, c'est-à-dire les bâtiments
25 institutionnels provinciaux, se convertissent au

1 GNR, le potentiel est là. Mais on est loin de la
2 coupe aux lèvres, en ce sens que le client en
3 question pourrait faire autre chose qui ne
4 consisterait pas à se convertir au GNR et
5 consisterait notamment, comme vous l'avez
6 mentionné, à se convertir à l'électricité?

7 R. C'est exact.

8 Q. **[108]** D'accord. D'accord. Donc, ça complète ma
9 question. Je vous remercie beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a un autre
12 intervenant qui voudrait poser des questions à
13 monsieur Gosselin avant qu'on passe à Énergir? Je
14 n'en vois pas. Maître Thibodeau.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Alors, bonjour. Écoutez, j'espère que monsieur
17 Gosselin ne va pas mal le prendre, là, mais nous
18 n'avons pas de question pour lui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Pas de problème. Maître Bellemare, avez-vous...

21 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

22 Merci. Pas de question non plus. Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Maître Roy?

25

1 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

2 Me NICOLAS ROY :

3 Q. **[109]** Monsieur Gosselin, dans la pièce B-0513, en
4 page 16, qu'on avait projetée hier, il y a les
5 projections d'Énergir par type de clientèle. Je ne
6 sais pas si on peut la projeter? Page 16.

7 Je veux avoir votre opinion sur l'évolution
8 du secteur commercial. On nous parle de un point
9 deux (1.2)... d'un total de consommation
10 commerciale de trois point un (3.1), vous avez à
11 l'institutionnel prévu de quarante point neuf
12 (40.9) et industriel, vingt-huit point quatre
13 (28.4).

14 Est-ce que vous... ça vous dit quelque
15 chose, ça, de... ce qui semble apparemment un peu
16 faible, au niveau commercial ou c'est tout à fait
17 en ligne avec ce que vous avez comme information?

18 R. J'aimerais bien vous... vous aider, là, mais en
19 fait, je n'ai aucune information sur ce que
20 pourrait être le... la demande de l'énergie du
21 secteur commercial si ce n'est que ce qui est au
22 dossier, ce qui a été déposé au dossier par
23 Énergir.

24 Q. **[110]** Parfait. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [111] Bonjour, Maître Gosselin. Maître... Ah, je
3 vous... Monsieur Gosselin. Alors, une seule
4 question de ma part. Il y a une proposition de
5 l'ACEFQ, qui est de faire une... un suivi
6 administratif, si vous voulez, ou semestriellement,
7 sur le compte d'écart, pour qu'on puisse voir les
8 fluctuations, là, qui pourraient arriver, là...
9 Donc, ce serait... on verrait les fluctuations
10 mensuelles, mais le suivi administratif serait
11 présenté de façon semestrielle. Est-ce que c'est
12 quelque chose qui pourrait, à tout le moins, là,
13 vous satisfaire? Puis, de dire : « Bien, si on voit
14 un suivi administratif, que le compte d'écart... »

15 Sans attendre nécessairement le suivi, deux
16 ans après ou six mois ou... le six mois de demande,
17 et ceater, là, que l'on voie de façon semestrielle
18 les écarts, est-ce que c'est quelque chose qui
19 serait en mesure de satisfaire la FCEI pour qu'à ce
20 moment-là parce qu'à ce moment-là, la logique
21 voudrait qu'on puisse réagir immédiatement, si on
22 devait voir des grands écarts se creuser, là, dans
23 le compte d'écart.

24 R. Juste pour être sûr que je comprends bien, là, on
25 parle du compte d'écart sur le coût du prix du GNR?

1 Q. **[112]** Oui. C'est ça? Oui.

2 R. Ma compréhension, c'est que ce compte d'écart là va
3 capter les écarts entre le prix du GNR projeté et
4 le coût réel des achats de GNR en termes unitaires.
5 Je ne suis pas sûr que ça nous donne une indication
6 sur l'évolution de l'inventaire. Je ne suis pas
7 certain de voir comment...

8 Q. **[113]** Est-ce que ça pourrait... est-ce qu'on
9 pourrait voir, dans le fond, parce que ma
10 compréhension, là, c'est qu'on pourrait y voir,
11 notamment, s'il y a une... les injections, si elles
12 suivent le cours normal, parce qu'on pourrait voir,
13 notamment, là, le... En fait, ce n'est pas tant...
14 ce n'est pas ça, la courbe d'écart. Je suis en
15 train de me tromper de compte d'écart. Excusez-moi.
16 Oubliez ça. Je suis en train de me tromper de
17 compte d'écart. Alors, je pense que je vais laisser
18 faire ma question. Je vais juste y réfléchir.

19 Mais en fait, c'était l'idée du suivi
20 semestriel. Parce que je comprenais que votre
21 préoccupation était de voir que l'inventaire
22 pourrait être... s'agrandir de façon inopinée, là,
23 parce que soit parce qu'il y a baisse de la demande
24 subitement. Donc, je me disais, s'il y avait un
25 suivi, t'sais, plutôt que d'avoir un suivi à une

1 date fixe ou à une période fixe de volume, comme
2 vous le proposez, s'il y avait un suivi plus
3 régulier de ce qui entre dans ce compte d'écart là,
4 ou en fait pour le suivi des inventaires, si
5 c'était quelque chose qui serait satisfaisant pour
6 vous?

7 R. Disons par exemple qu'on ajouterait à ce suivi-là
8 un suivi des inventaires. Si j'ai bien compris, là,
9 le suivi ne serait pas seulement le suivi du compte
10 d'écart, mais un suivi des inventaires de GNR?

11 Q. **[114]** En fait, ce que j'avais en tête, c'est
12 qu'Énergir propose de faire un suivi dans sa
13 gestion des inventaires, il propose de faire un
14 suivi mensuel « first in first out » et on pourrait
15 voir comme ça, là, combien de gaz ou combien de GNR
16 il reste qui n'a pas été vendu. Alors, c'est ce que
17 j'avais en tête. Je me suis mal exprimée au départ.
18 Mais si cet état-là de fait, là, de suivi mensuel
19 était connu, peut-être pas à tous les mois, mais à
20 tous les six mois ou à une période régulière, est-
21 ce que c'est quelque chose que vous seriez
22 intéressé à savoir plutôt que d'imposer des dates
23 fixes? De dire, comme vous le proposez, un volume
24 de six mois, là, de quelque chose, un suivi de
25 l'inventaire qui serait rendu public de manière

1 régulière.

2 R. Bien, c'est sûr que ça permettrait de voir dans
3 quelle direction on s'en va, mais ça ne
4 déclencherait pas de dossier en tant que tel, donc
5 ça... On pourrait rencontrer un certain critère
6 quel qu'il soit là, mais une fois cela dit, si ça
7 ne déclenche pas une réflexion puis si ça ne
8 déclenche pas des actions, en tout cas, selon le
9 résultat de la réflexion, bien...

10 Q. **[115]** Mais la logique étant Énergir est soit en
11 tarifaire ou soit en rapport annuel. Je vous
12 dirais, il y a souvent un dossier d'ouvert et ça
13 vous permettrait de demander à une formation soit
14 de prendre l'enjeu en main, soit de créer un
15 dossier ou, enfin, de déclencher une action
16 réglementaire pour que, s'il y a un problème, il
17 devrait être remédié. Parce qu'ils sont quand même
18 souvent devant la Régie, là.

19 R. La seule difficulté que je vois, c'est que si, par
20 exemple, on constate dans ce suivi-là que tout à
21 coup l'inventaire se met à accroître puis que
22 c'est... c'est inquiétant pour une raison ou pour
23 une autre, là on arrive dans le dossier de rapport
24 annuel, bien là on dit à la Régie « est-ce qu'on
25 analyse... on pense que ça prendrait une analyse de

1 la situation, là, parce qu'on trouve que ça
2 commence à être inquiétant, qu'il faudrait agir
3 potentiellement tout de suite. »

4 Bien là, Énergir n'est pas capable de
5 déposer cette preuve-là dans le dossier en
6 question, là, ou s'il le fait, ça se ramasse en
7 phase 2 six mois plus tard. Je comprends, là, que
8 vous voulez éviter la multiplication de dossiers.
9 Peut-être qu'une possibilité serait de dire de
10 garder quand même un critère et de dire bien, vous
11 le déposez dans votre prochain dossier. Vous
12 analysez la situation, vous le déposez dans le
13 prochain dossier, que ce soit le rapport annuel ou
14 le dossier tarifaire. Mais les deux dossiers ne
15 sont pas... c'est pas comme s'ils étaient déposés
16 chacun à six mois de distance non plus puis là, ils
17 sont déposés quand même pas si loin que ça dans
18 l'année. Donc, ça me laisse un certain inconfort.
19 Peut-être que, t'sais...

20 Q. **[116]** Non, je comprends. C'est bon. Là il n'y a pas
21 de solution parfaite, là. On essayait de voir
22 différentes avenues.

23 R. O.K.

24 Q. **[117]** Je vous remercie beaucoup, Monsieur Gosselin.

25 R. Merci à vous.

1 Q. **[118]** Alors, ça va être l'ensemble des questions de
2 la formation. Avez-vous un réinterrogatoire, Maître
3 Therriault?

4 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

5 Non, je n'aurai pas de réinterrogatoire.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[119]** Je vous remercie beaucoup. Alors, merci
8 beaucoup, Monsieur Gosselin pour votre témoignage
9 puis vous êtes maintenant libéré.

10 R. Merci.

11 Q. **[120]** Merci. Et avec ça, nous passerons à la preuve
12 du ROÉÉ, Maître Gertler.

13

14 PREUVE DU ROÉÉ

15

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Oui. Je suis là et monsieur Finet est là également
18 et comme vous l'avez su par des lettres de
19 planification et aussi par nos remarques à
20 l'ouverture de l'audience, malheureusement,
21 monsieur Schepper ne peut pas être là avec nous
22 aujourd'hui. Alors, je demanderais donc
23 l'assermentation, s'il vous plaît, de monsieur
24 Finet.

25

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce vingt-
2 neuvième (29e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

3

4 JEAN-PIERRE FINET, analyste en énergie, ayant une
5 place d'affaires au 1250, boulevard Saint-Joseph
6 Est, appartement 2, Montréal (Québec);

7

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

10

11 INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Q. **[121]** Maintenant, on va faire l'adoption de la
13 preuve, Monsieur Finet. Et je vous réfère aux
14 pièces C-ROÉÉ-0127, qui est le rapport d'analyse de
15 la preuve écrite du ROÉÉ et également à la
16 présentation C-ROÉÉ-0130 qui a été déposée...
17 envoyée hier et déposée ce matin, je crois, dans le
18 SDÉ. Est-ce que vous avez participé à la rédaction
19 de ces documents-là?

20 R. Oui.

21 Q. **[122]** Est-ce que vous les adoptez comme faisant
22 partie de votre preuve, donc la portion écrite de
23 votre preuve dans le présent dossier?

24 R. Oui.

25 Q. **[123]** Y a-t-il des corrections ou des ajouts que

1 vous aimeriez souligner à la Régie?

2 R. Non.

3 Q. **[124]** O.K. À ce moment-là, Madame Lehuis, je vous
4 demanderais de... C'est ça. Exactement. Et
5 j'inviterais monsieur Finet à faire la présentation
6 en prenant votre temps, s'il vous plaît, pour qu'on
7 saisisse bien. Merci.

8 R. Merci. J'ai éteint un paquet de fonctions sur mon
9 ordinateur. Donc, j'espère qu'il n'y aura pas de
10 problème de communication. Et s'il y en avait, s'il
11 vous plaît, juste m'aviser. On va procéder
12 autrement.

13 Bonjour, messieurs, mesdames les régisseurs
14 et l'ensemble des intervenants. Ça me fait plaisir
15 de vous présenter les points saillants de notre
16 mémoire aujourd'hui. Et je voulais simplement vous
17 dire que mon collègue Bertrand n'est pas disponible
18 pour raison de maladie. Et je vais quand même
19 traiter des points qu'il a traités, lui, plus
20 particulièrement, mais qu'on a même réalisé
21 ensemble. Et donc je vais vous répondre au meilleur
22 de mes connaissances pour les questions qui
23 touchent plus les enjeux qu'il a touchés.

24 On va commencer par la socialisation des
25 coûts où on va parler, entre autres, de la durée de

1 vie utile du GNR. C'est ça. Pour ensuite passer aux
2 enjeux qui entourent la demande en GNR, donc entre
3 autres les résultats du sondage SOM. On va aussi
4 toucher brièvement l'impact de la pandémie sur la
5 demande en GNR, sur la demande en gaz en général.
6 Pour terminer enfin avec les enjeux concernant la
7 commercialisation du GNR.

8 Quant à la socialisation des coûts, il y a
9 tout un débat, là. Il y a plusieurs intervenants
10 qui y ont touché, entre autres même Antoine de la
11 FCEI juste auparavant. Sur la durée de vie utile du
12 GNR... C'est-à-dire la durée de vie utile du GNR
13 serait de deux ans, donc en principe. Et donc, on
14 peut considérer après, bien, il y aurait une perte
15 de la valeur des attributs environnementaux. Selon
16 les témoignages des gens d'Énergir, ça dépendrait
17 de sur quel marché, mais, bon. Nous, tout ce qu'on
18 souhaite, c'est que... Bien, en tout cas...

19 Donc, Énergir propose d'enclencher une
20 réflexion après deux ans. Nous, on craint qu'il y
21 ait une perte de valeur du GNR socialisé auprès de
22 la clientèle après deux ans. Donc, qu'on génère une
23 molécule qui a perdu ses attributs
24 environnementaux. C'est pourquoi on recommande de
25 le faire plus tôt comme Vermont Gas, la société

1 soeur à la filiale d'Énergir au Vermont, et
2 d'enclencher aussi donc une réflexion après douze
3 (12) mois.

4 Donc, on a entendu selon les témoignages
5 d'Énergir qu'une période de douze (12) mois serait
6 insuffisante, et aussi que la socialisation serait
7 peu probable car la demande surpasse l'offre.

8 Nous, comme j'allais dire, selon nous, la
9 Régie devrait exiger qu'Énergir fasse preuve de
10 diligence afin que la socialisation intervienne
11 alors que les attributs environnementaux du GNR
12 sont encore valides.

13 Je vous soumettrais, enfin, sur ce sujet-là
14 qu'il y a aussi des membres du panel d'Énergir qui
15 ont parlé de reporter dans le temps même ces
16 molécules-là, qu'elles ne disparaissent pas pour
17 pouvoir répondre à une demande future. Je vous
18 soumettrai, moi, que c'est... si les transactions
19 des attributs environnementaux sont virtuels, le
20 GNR est bel et bien physique et on ne peut pas
21 l'ignorer et faire semblant qu'on ne doit pas le
22 stocker et l'accumuler, là, de façon virtuelle.

23 Prochaine diapo, s'il vous plaît. En ce qui
24 a trait au sondage SOM, bien la demande en GNR qui
25 a été évaluée par Énergir, via le sondage qui a été

1 effectué par SOM, le sondage porte sur un aspect
2 seulement de l'intérêt envers la molécules de GNR
3 et c'est sur la sensibilité de la clientèle au
4 prix.

5 On a entendu aussi, là, le représentant de
6 SOM que l'aspect environnemental aussi pouvait être
7 un critère d'intérêt. Donc, ça réfère, entre
8 autres, aussi dans tout ce que monsieur Sebaa
9 parlait tout à l'heure, donc le caractère
10 environnemental de chacune des sources de
11 production.

12 Or, aussi, la provenance d'une marchandise
13 peut être un critère important dans la prise de
14 décision. On l'a vu, d'autant plus durant cette
15 dernière année de pandémie, avec toutes les
16 initiatives pour l'achat local.

17 Le problème qu'on a, nous, c'est que la
18 stratégie de sensibilisation au GNR d'Énergir est
19 basée sur le caractère local de la production du
20 GNR. Donc, on a mis dans notre preuve, là,
21 plusieurs extraits du site web qui vantent le
22 caractère local de la production du GNR.

23 Les acheteurs volontaires, donc selon nous
24 de GNR, qui se sont inscrits sur la liste d'attente
25 d'Énergir, ont sûrement vu ce site internet et la

1 publicité aussi qu'Énergir a faite à la télé, entre
2 autres, avec ce que monsieur Neuman appelait, là,
3 les « trognons de pomme » et donc, tant qu'à nous,
4 sont sous l'impression qu'ils vont se faire livrer
5 éventuellement du GNR produit au Québec. Et c'est
6 un peu le même enjeu d'ailleurs que l'analyste de
7 l'ACEF de Québec a soulevé, Jean-François Blain,
8 là, que c'est... ça pose un problème, là. Et il y a
9 une perception dans le marché, que nous alléguons,
10 là, qui est que les clients s'attendent à avoir du
11 GNR produit au Québec et ça ne sera pas
12 nécessairement le cas.

13 Prochaine étape, s'il vous plaît, prochaine
14 diapo. Donc, c'est ça. Or, le produit qui leur
15 serait livré pourrait provenir, en partie
16 importante, même en majorité, des États-Unis et de
17 l'Ontario. Notamment dans la mesure où la Régie
18 approuvait les quatre contrats présentement sous
19 étude. Il y en a déjà du gaz naturel étranger, du
20 gaz naturel renouvelable étranger dans l'offre
21 d'Énergir, mais là ce serait beaucoup plus
22 important encore.

23 Donc, nous, ce qu'on recommande à la Régie,
24 c'est dans la mesure où la Régie autorisait les
25 contrats de provenance étrangère, d'anticiper une

1 possible baisse de la demande en GNR de la
2 clientèle en achat volontaire qui résulterait d'une
3 dévaluation du GNR produit au Québec, une
4 dévaluation perçue, là.

5 Prochaine étape, prochaine diapo, s'il vous
6 plaît. Un très bref mot sur la pandémie, l'impact
7 de la pandémie sur la demande en GNR. Mon collègue
8 Bertrand a vérifié justement, avec la demande en
9 GNR en général et les différentes statistiques sur
10 la consommation énergétique, et il a conclu
11 finalement que ça ne devrait pas impacter outre
12 mesure. Ça devrait être assez insignifiant.

13 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Bon.
14 Maintenant, en ce qui a trait à la
15 commercialisation du GNR, le plan de
16 commercialisation du GNR, comme vous l'avez lu dans
17 la présentation, c'est d'augmenter les volumes
18 d'achat dans la présentation qui a été faite par
19 Énergir lundi de cette semaine.

20 Énergir a aussi fait une analyse de la
21 position concurrentielle du GNR versus les autres
22 sources d'énergie, dont le mazout et l'électricité.
23 On vise par ça de maximiser l'utilisation du GNR
24 par la clientèle qui en achète. Et dans cette
25 position concurrentielle là, on considère des

1 proportions de cinquante (50) et de cent pour cent
2 (100 %) de GNR pour des clients.

3 Depuis le dépôt de cet... ce plan de
4 commercialisation là, je dirais, d'Énergir, pour le
5 GNR, il y a eu l'adoption du Plan pour une économie
6 verte et... Donc, ce plan-là priorise
7 l'électrification en tant qu'énergie renouvelable
8 et donne un rôle complémentaire au gaz naturel en
9 pointe électrique, en mode biénergie.

10 Donc, les proportions de cinquante (50) et
11 de cent pour cent (100 %) de GNR, dans plusieurs
12 cas, en tout cas, à tout le moins, seraient en
13 contradiction avec l'esprit et la lettre du PEV, du
14 Plan pour une économie verte.

15 Prochaine diapo, s'il vous plaît. Donc,
16 nous, ce qu'on recommande, c'est que la Régie exige
17 que le plan de commercialisation du GNR d'Énergir
18 favorise l'utilisation judicieuse et stratégique du
19 GNR à la pointe en mode biénergie et dans les
20 procédés industriels non convertissables à
21 l'électricité, et que la gestion de la liste
22 d'attente, d'ailleurs, donne priorité à ces usages-
23 là.

24 On croit que c'est une façon idéale
25 d'atteindre la carboneutralité surtout dans le

1 secteur de la chauffe et de l'atteindre, aussi,
2 pour les procédés industriels qui ne sont pas
3 convertissables à l'électricité. Je crois que c'est
4 tout. Oui. Maître Gertler?

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Q. **[125]** O.K. C'est bon. Merci beaucoup. Je pensais
7 que c'était madame la greffière qui contrôlait
8 tout... Bon. Alors, j'ai quelques questions. Merci,
9 Monsieur Finet. J'ai quelques questions
10 complémentaires pour vous, s'il vous plaît.

11 Alors... Juste... Est-ce que vous pouvez
12 expliquer... Avant de commencer avec d'autres
13 choses, je vais juste retourner à votre planche...
14 à la planche 8 ou à la... au diapo 8. Puis, vous
15 soulignez l'analyse de la position concurrentielle
16 du... de... Énergir présente, vous parlez d'une
17 proportion de cinquante pour cent (50 %) et cent
18 pour cent (100 %).

19 Est-ce que vous pouvez juste expliquer un
20 peu plus le... pour vous, la relation entre la
21 présentation de ces chiffres ou de ces
22 préoccupations, avec une pénétration de... des
23 proportions de cinquante pour cent (50 %) et cent
24 pour cent (100 %) et le... le Plan pour une
25 économie verte? Pourquoi... Qu'est-ce qui vous

1 amène à votre recommandation? Je veux juste
2 comprendre plus matériellement de quoi il s'agit.

3 R. C'est-à-dire que le GNR n'est pas en concurrence
4 avec l'électrification. Au contraire, le GNR
5 devrait être complémentaire à l'électrification. Et
6 dans ce cas... Dans le cas, donc... Il y a des cas
7 où il pourrait, peut-être... bon, de façon
8 temporaire, là, avoir des proportions de cinquante
9 (50) et cent pour cent (100 %) de GNR. Mais ce
10 qu'on devrait viser, c'est d'abord et avant tout la
11 conversion vers l'électricité, donc
12 l'électrification des... de la chauffe.

13 Et donc, dans ce cas-là, je crois que c'est
14 contre-productif qu'on mette en concurrence deux
15 énergies renouvelables qui bénéficient... qui vont
16 bénéficier aussi, les deux, d'aide financière.

17 Je pense qu'il y a une complémentarité qui
18 est souhaitée, dans le cadre du Plan pour une
19 économie verte, et c'est cette complémentarité-là
20 qu'on devrait... qu'on devrait avoir comme
21 objectif.

22 Q. [126] Alors, pour vous, quand on parle de cinquante
23 pour cent (50 %) et cent pour cent (100 %), vous,
24 vous... comment ça changerait, ça, avec la
25 recommandation... D'une manière générale. Je

1 comprends que vous ne pouvez pas dire d'une manière
2 spécifique, mais comment ça changerait avec la
3 recommandation?

4 R. Bien, c'est-à-dire que normalement... Par exemple,
5 le Plan pour une économie verte parle de biénergie,
6 avec l'électricité et dans les cas où le gaz est
7 déjà présent, le gaz pourrait assurer la pointe
8 durant l'hiver. Donc, dans ces cas-là, la
9 proportion serait d'un maximum de trente pour cent
10 (30 %) normalement, d'environ trente pour cent
11 (30 %) pour le gaz et soixante-dix pour cent (70 %)
12 pour l'électricité.

13 Et, par exemple, bien, on pourrait avoir
14 une thermopompe ou plusieurs thermopompes qui
15 pourraient assurer le chauffage dans les périodes
16 moins froides, c'est-à-dire l'automne et au
17 printemps. Et dans les heures de plus grandes
18 demandes, l'hiver, c'est le gaz naturel
19 renouvelable qui pourrait prendre la relève et on
20 aurait comme ça un bâtiment qui chaufferait de
21 façon efficace avec des économies d'énergie et une
22 énergie complètement verte.

23 Q. **[127]** O.K. Alors, je vous réfère maintenant aux
24 notes sténographiques d'hier, c'est le volume 25,
25 aux pages 164, 165. Je suis à la ligne 21 à peu

1 près. C'est ça. Alors, c'est madame la présidente
2 qui posait la question à monsieur ou maître
3 Regnault où elle demandait :

4 [...] c'est une politique
5 énergétique. En fait, considérez-vous
6 que le PEV est une politique
7 énergétique?

8 Là, monsieur Regnault commence sa réponse :

9 Je considère que le PEV est le plan
10 pour une économie verte. Maître
11 Duquette, je ne qualifierais pas le
12 plan...

13 Puis, là, elle... Point de suspension, parce que,
14 bien, il y a une discussion avec les avocats par la
15 suite. Dans ce contexte, on peut lire dans la
16 preuve du ROÉE, qui est le C-ROÉE-0127, et je suis
17 à la page 13, Madame Lehuis... excusez-moi, à la
18 page 14. En tout cas, je vais lire qu'est-ce que je
19 voulais dire.

20 R. C'est la page 13.

21 Q. **[128]** 13. O.K. Merci. C'est ça. On lit :

22 Dans la présente situation, le ROÉE ne
23 partage pas l'avis d'Énergir
24 au chapitre de la commercialisation
25 et croit plutôt que le plan de

1 commercialisation de la ressource
2 devrait respecter le Plan pour une
3 économie verte et l'esprit de ce plan.
4 D'ailleurs, cette politique
5 énergétique doit servir de guide à la
6 Régie.

7 Alors, du point de vue d'un analyste en énergie
8 d'expérience, sans évidemment voler ma job
9 d'avocat, est-ce que vous pouvez commenter la
10 question de la Régie et les échanges jusqu'à
11 maintenant dans l'audience sur cette question-là de
12 la nature ou qu'est-ce qui découle finalement du
13 Plan d'économie verte et du Plan de mise en oeuvre?

14 R. Bien oui, bien, vous savez, ça fait une trentaine
15 d'années que j'oeuvre dans le domaine. J'ai vu
16 différents vocabulaires au cours des années :
17 stratégies, politiques, mais le PEV constitue sans
18 équivoque une politique énergétique. C'est une
19 politique cadre complémentaire à la Politique
20 énergétique 2030 adoptée par le précédent
21 gouvernement.

22 D'ailleurs, le Plan de mise en oeuvre 2021-
23 2026 du PEV fait référence à la Politique et aux
24 autres politiques du gouvernement qui influencent
25 le secteur énergétique. Si vous voulez aller voir,

1 c'est dans la pièce A-0256 page 3.

2 Le PEV est aussi appelé Politique cadre
3 d'électrification et de lutte contre les
4 changements climatiques. Donc, l'électrification,
5 c'est un enjeu énergétique. Les changements
6 climatiques sont aussi reliés en grande partie aux
7 secteurs énergétiques. Le PEV n'est pas une
8 politique culturelle, sportive ou artistique, c'est
9 une politique énergétique.

10 Q. **[129]** Maintenant... Merci. Je vous réfère aux notes
11 sténographiques du vingt-sept (27) avril, alors ça
12 veut dire mardi, le A-0264, aux pages 30, 31. C'est
13 ça. Lors du contre-interrogatoire du panel
14 d'Énergir au sujet de l'impact du PEV et de la
15 Politique-cadre sur les stratégies tarifaires et de
16 commercialisation d'Énergir, ainsi que son
17 évaluation et perspective pour le GNR, monsieur
18 Regnault disait qu'il ne voyait pas tant la
19 primauté de l'électricité sur d'autres sources
20 d'énergie, mais plutôt une complémentarité entre
21 les différents types d'énergie. Et, là, j'aimerais
22 savoir, j'aimerais savoir si vous êtes, si vous
23 êtes d'accord avec cette affirmation et quel est
24 votre point de vue?

25 R. Bien, c'est une politique cadre d'électrification

1 et de lutte contre les changements climatiques.
2 Donc, le titre, je pense, est assez éloquent à cet
3 égard. Puis la Politique est assez claire quant à
4 la place prépondérante de l'électrification. Si
5 vous voulez afficher, Madame la greffière, la
6 Politique, le document A-0255, à la page 1. On
7 dit :

8 Le gouvernement propose une approche
9 pragmatique, fondée sur le déploiement
10 complémentaire de ces autres énergies
11 renouvelables, lorsque
12 l'électrification ne sera pas possible
13 techniquement ou économiquement.

14 Donc, quant à moi, ça établit clairement la
15 primauté de l'électrification. Si on va plus loin,
16 à la page 15, donc pdf c'est 26 de 128. On dit :

17 Les énergies fossiles, dont le gaz
18 naturel et le pétrole, feront encore
19 partie du portrait énergétique
20 québécois en 2030. La réduction de la
21 demande - par la conversion vers les
22 énergies renouvelables, en particulier
23 par l'électrification, par la
24 conception efficace des projets et par
25 l'efficacité énergétique - contribuera

1 toutefois à diminuer la place qu'elles
2 occupent.

3 Le gouvernement vise d'ailleurs à
4 réduire de 40 % la consommation de
5 produits pétroliers d'ici 2030.

6 Encore à la page 52. Sur le pdf c'est 63. On dit :

7 Avec le Plan pour une économie verte
8 2030, le gouvernement adopte une
9 approche nouvelle et coordonnée afin
10 de décarboniser le chauffage des
11 bâtiments en diminuant la consommation
12 d'énergies fossiles et en priorisant
13 le recours aux énergies renouvelables,
14 au premier chef l'électricité, lorsque
15 cela sera possible sur le plan
16 technique et se justifiera sur le plan
17 économique.

18 Enfin, à la page 53, on dit, au 3.1, là, 3.1.1 :

19 Un recours optimal à l'électricité et
20 au gaz naturel

21 Le gouvernement a pour objectif
22 d'électrifier une part croissante du
23 chauffage actuellement assuré par le
24 gaz naturel. Cela réduira les
25 émissions de gaz à effet de serre,

1 tout en améliorant la balance
2 commerciale du Québec.
3 Une conversion partielle du gaz
4 naturel vers l'électricité devra
5 s'inscrire dans une approche globale
6 et équilibrée, fondée sur une
7 complémentarité optimale des réseaux
8 électrique et gazier.

9 C'est la fin des exemples que je voulais donner
10 pour démontrer la priorité de l'électrification sur
11 les autres énergies renouvelables.

12 Q. [130] O.K. Puis encore une fois, si on peut
13 profiter de votre expérience dans l'implantation de
14 différents virages en géothermie et en efficacité
15 énergétique et autre, est-ce que... J'aimerais
16 juste comprendre, encore une fois, comment est-ce
17 que vous voyez... quelle est la tension que vous
18 voyez entre la politique cadre et le PEV et comment
19 Énergir procède avec sa commercialisation du GNR?

20 R. Bien, écoutez, c'est... c'est justement ce dont je
21 craignais. Je crois que c'est un peu le Far West en
22 ce moment. Dans la commercialisation du GNR, on met
23 en concurrence ces deux énergies-là. Et je pense
24 qu'Énergir, ce faisant, entrave l'électrification
25 des autres sources, c'est-à-dire de

1 l'électrification des systèmes de chauffage.

2 Si vous voulez, je peux vous donner
3 l'exemple. Par exemple, dans... madame Ratelle a
4 répondu... Non. Attendez, c'est pas ça. Quand elle
5 parlait des... madame Ratelle, dans son témoignage,
6 je pense, dans un contre-interrogatoire, parlait de
7 la commercialisation qu'ils faisaient avec les
8 représentants institutionnels, entre autres, en
9 s'asseyant un par un, puis ils disaient... on
10 parlait d'investissements évités. Donc, vous avez
11 demandé à madame Ratelle de quel type
12 d'investissements évités il était question lors des
13 rencontres entre les représentants d'Énergir et de
14 la clientèle.

15 Je peux vous ramener, là, c'est le volume
16 24, page 34 à la ligne 15. Bon. Madame Ratelle a
17 confirmé que les investissements évités pouvaient
18 être des technologies électriques telles que la
19 géothermie et les thermopompes. Moi, je considère
20 ça très préoccupant qu'Énergir ne promeuve pas une
21 utilisation stratégique du GNR et qu'elle s'en
22 serve plutôt pour concurrencer l'électricité et
23 ainsi entraver l'électrification du chauffage.

24 Énergir promeut l'accroissement des
25 dépenses d'exploitation pour que ses clients

1 évitent des investissements qui pourraient pourtant
2 être à l'avantage de ceux-ci, tel l'installation de
3 thermopompe avec le GNR en mode biénergie.

4 Là on aurait... plutôt que d'avoir un
5 système de chauffage au gaz naturel renouvelable
6 avec une efficacité d'environ quatre-vingt-dix
7 (90 %), on pourrait avoir un système de chauffage
8 qui est beaucoup plus performant, des deux cents
9 pour cent (200 %) d'efficacité, et se servir du gaz
10 naturel renouvelable à la pointe.

11 Mais là, c'est pas ça qu'on fait. On
12 encourage les entreprises à ne pas faire
13 d'électrification et à justement compenser par une
14 augmentation des coûts d'opérations.

15 Je reviendrais à l'énoncé du PEV qui disait
16 que lorsque c'est techniquement et économiquement
17 rentable de le faire là. Donc, je ne dis pas
18 quelqu'un qui vient de changer ses équipements au
19 gaz puis qu'il y a un autre quinze (15) ans de
20 durée de vie utile, bon, il ne faudrait pas lui
21 demander de se convertir demain matin. Mais par
22 contre, il ne faut pas retarder non plus, là,
23 l'électrification de... des systèmes de chauffage.

24 Q. [131] O.K. Merci. Maintenant, sur la question de la
25 biénergie électricité/gaz, dont il est question

1 dans le... le PEV et dans le plan... la politique-
2 cadre, excusez-moi, j'avais eu un échange avec
3 madame Dallaire, d'Énergir, où elle a dit puis là,
4 je suis, je ne sais pas s'il est nécessaire de
5 l'afficher, mais je suis au... dans le volume 24
6 des notes sténographiques, à la page 32.

7 Et j'ai posé la question, puis elle m'a
8 répondu sur... elle m'a répondu que c'était
9 prématuré de parler de biénergie sur la... la
10 demande et la mise en marché du GNR. J'aimerais ça
11 juste vous entendre, que vous commentiez cet
12 aspect-là, étant donné la mention de cette
13 biénergie dans les... les politiques du
14 gouvernement.

15 R. Bien, je ne suis pas d'accord. On sait que le...
16 que le train s'en vient, on sait que cette mesure-
17 là s'en vient. D'ailleurs, la Régie, avec raison,
18 aussi, a fait la demande dans une question de...
19 une demande de renseignements, par rapport à
20 l'impact de cette politique-là sur les... la
21 demande et les volumes de GNR. Et...

22 Non. Moi, je crois qu'au contraire... Comme
23 je disais tout à l'heure, si un client, par exemple
24 institutionnel, qui a indiqué vouloir cent pour
25 cent (100 %) de GNR, convertit une partie de son...

1 son équipement de chauffe d'ici deux ans à la
2 biénergie, parce que son équipement arrive en fin
3 de vie utile, puis il veut conserver son équipement
4 au gaz pour assurer le... la pointe, bien, ça va
5 être beaucoup de volumes qui vont disparaître, là,
6 de la demande. Et donc, ça risque de faire beaucoup
7 plus de volumes à socialiser. Et donc, c'est...
8 Donc, c'est ça.

9 Dans ce cas-là, par exemple, justement, une
10 école ou un hôpital pourrait décider de, justement,
11 de mettre des thermopompes aérothermiques pour
12 assurer le chauffage en automne et au printemps, et
13 utiliser le gaz à la pointe seulement pour une
14 cinquantaine, une centaine d'heures par année.
15 Donc, ce qui ferait beaucoup beaucoup moins de
16 volumes.

17 Ça pourrait être un peu plus d'heures,
18 aussi, là, je ne sais pas... je ne présume pas.
19 Mais en ce moment, si je regarde avec le programme
20 GDP Affaires, par exemple, le gaz est déjà utilisé
21 en pointe, dans certains cas. Et c'est pour
22 quelques heures par année, là. Donc, c'est... on ne
23 parle pas du tout des volumes comparables à
24 cinquante (50) et à cent pour cent (100 %).

25 Q. [132] Alors, ce serait la bonne énergie à la bonne

1 place.

2 R. C'est ça.

3 Q. **[133]** O.K. Maintenant... Puis, j'achève. Lors du
4 contre-interrogatoire du panel d'Énergir par maître
5 Neuman, ça, c'est le vingt-sept (27) avril, encore
6 une fois, c'est le volume 24, à la page 52, ligne
7 8. Et en posant les questions, puis en référence à
8 la preuve à jour B-0558, page 67, le tableau 21 sur
9 la répartition de la demande des clients
10 institutionnels, et par rapport au... tout le
11 monde, vous vous souviendrez des cinquante-six pour
12 cent (56 %) de la demande qui étaient - cinquante-
13 six point quatre (56,4 %) - dû aux clients
14 institutionnels, selon les chiffres qu'Énergir nous
15 a fournis et maître Neuman a dit, en échange avec
16 le panel, il dit :

17 Et vous indiquez avec raison que cela
18 provient en partie du fait de
19 l'exigence de l'exemplarité de l'État
20 qui oblige un grand nombre de clients
21 institutionnels d'acheter du GNR.

22 Alors, je vais vous demander juste de commenter
23 cette affirmation, s'il vous plaît.

24 R. Bien... maître Neuman a corrigé le tir un peu plus
25 tôt, mais non, malheureusement, je crois qu'il

1 aurait pu induire la Régie en erreur. J'ai vérifié
2 et contre-vérifié autant dans le Plan pour une
3 économie verte que le plan de mise en oeuvre qu'il
4 y a la Politique énergétique et il n'y ma
5 absolument aucune obligation des institutions
6 québécoises d'acheter du GNR.

7 Mais maître Neuman a semblé dire plus tôt,
8 là, justement que ce n'était pas une obligation,
9 là, justement il est revenu là-dessus, qu'il disait
10 que c'était... que justement, comme on dit, les
11 gens avaient le choix de soit consommer du gaz
12 naturel renouvelable ou du gaz traditionnel. De
13 toute façon mais oui, ils ont des objectifs, là,
14 mais ils peuvent aussi adopter d'autres énergies
15 renouvelables, en priorité l'électricité.

16 Q. **[134]** O.K. Je pense que ça fait le tour pour nous.

17 R. Oui.

18 Q. **[135]** À moins que vous voyez autre chose que vous
19 voulez soumettre. Très bien, alors, Monsieur Finet
20 est disponible pour le contre-interrogatoire.

21 Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci beaucoup, Maître Gertler. Alors, nous avons
24 maître Neuman qui avait inscrit quelques minutes de
25 questions. Oh! Maître Sicard. Bonjour. Juste un

1 instant, Maître Neuman, ça ne sera pas long.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Non, non, c'est juste, je sais que maître Neuman,
4 je n'ai pas annoncé de questions, mais j'aurais une
5 question pour monsieur Finet, s'il vous plaît,
6 après maître Neuman, évidemment.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. Merci.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Alors, ce sera un peu plus tôt que prévu puisque,
11 au risque de surprendre tout le monde, je n'ai pas
12 de questions. Donc, je salue monsieur Finet et
13 maître Gertler.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bien, je vous remercie beaucoup. Maître Sicard?

16 INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

17 Q. **[136]** Alors, Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.

18 Bonjour à tout le monde, bonjour, monsieur Finet.

19 Monsieur Finet, j'ai compris de votre exposé et je
20 suis familière avec votre position que c'est
21 l'électrification qui vient d'abord, puis vous nous
22 avez d'ailleurs lu une série d'extraits. Mais
23 pouvez-vous concilier votre interprétation de la
24 position du gouvernement face à l'électrification,
25 de façon presque absolue, selon ce que vous nous

1 dites, et que les autres énergies ne seraient que
2 complémentaires avec ce qu'on retrouve au... c'est
3 la pièce 256, là, c'est le plan d'implantation, là.

4 R. La mise en oeuvre, OUI.

5 Q. **[137]** La mise en oeuvre, voilà, les mots me
6 manquaient, où, à partir de la page 23, le
7 gouvernement indique son intention de devenir
8 leader dans la production d'hydrogène vert et de
9 bioénergie et que par la suite, pour les
10 bioénergies, quand on descend, il annonce des
11 investissements très importants, dont dans les
12 actions immédiates prévues pour le plan de mise en
13 oeuvre vingt vingt-et-un (2021) et vingt vingt-six
14 (2026) de deux cent treize millions (213 M) pour la
15 production et la distribution de gaz naturel
16 renouvelable pour le programme de soutien à la
17 production de gaz renouvelable, son injection, sa
18 connexion au réseau de distribution de gaz naturel
19 et à... cette visée qu'il exprime un peu plus tard,
20 là, de développer cette production-là au Québec
21 pour qu'on soit un chef de file.

22 R. Oui.

23 Q. **[138]** Vous conciliez ça comment, là, par rapport à
24 ce que vous nous dites?

25 R. Ah! facilement. Moi, je pense qu'il y a un rôle

1 pour le GNR au Québec, mais ce n'est pas de
2 concurrencer l'électricité. Il y a une étude qui a
3 été publiée par le HEC l'an dernier qui indiquait
4 que vingt et un pour cent (21 %) des volumes de gaz
5 naturel n'étaient pas convertissables à
6 l'électricité, qui étaient surtout des volumes
7 industriels, soit utilisés dans les procédés comme
8 pour faire de l'engrais ou pour des procédés qui
9 demandent une température telle que l'électricité
10 n'arrive pas à fournir.

11 Tout le reste est convertible à
12 l'électricité. Le gouvernement a émis une
13 préoccupation quant à la gestion de la pointe
14 électrique, dans son Plan pour une économie verte
15 et a justement fait part d'un rôle stratégique que
16 pourrait jouer le gaz naturel à cet effet-là.

17 Donc, moi, je ne vois pas du tout de
18 problème avec ça. Le GNR, comme disait Gaz Métro à
19 l'époque, la bonne énergie à la bonne place. Si le
20 GNR peut être utilisé, c'est dans le déplacement de
21 procédés qui ne sont pas électrifiables. C'est dans
22 l'assurance de la pointe électrique.

23 Q. [139] O.K. Je vous remercie.

24 R. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Est-ce qu'il y a un autre intervenant qui
3 voudrait poser des questions au témoin du ROEÉ? Je
4 n'en vois pas, mais je vois maître Thibodeau.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui. Bonjour. En fait, j'allais vous demander un
7 petit deux minutes simplement pour que je puisse
8 consulter les gens ici avant de vous revenir.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Pas de problème.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Merci.

13 (SUSPENSION)

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bonjour, Maître Thibodeau.

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Rebonjour. Oui, je vais avoir une ou deux petites
18 questions pour monsieur Finet.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, allez-y.

21 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

22 Q. **[140]** Alors, bonjour, Monsieur Finet.

23 R. Bonjour, Monsieur Thibodeau.

24 Q. **[141]** Oui, en fait, je vais revenir rapidement sur
25 le point que vous avez touché sur le Far west de la

1 commercialisation.

2 En fait, la question que j'ai pour vous,
3 Monsieur Finet, je comprends, j'ai lu évidemment la
4 preuve du ROEÉ, puis je comprends de manière large
5 un peu ce que le ROEÉ entend là-dessus. Ce que je
6 voulais savoir avec vous, concrètement, qu'est-ce
7 que le ROEÉ demande à la Régie au niveau de la
8 commercialisation?

9 C'est-à-dire, par exemple, est-ce que je
10 comprends de votre position qu'Énergir devrait
11 refuser certains clients sur la liste d'attente
12 dans certains cas?

13 R. Non. Pas du tout. C'est très clair. Ce qu'on
14 demande c'est la priorisation des usages
15 stratégiques du gaz naturel renouvelable dans la
16 commercialisation. C'est-à-dire vous avez un
17 client, je vous donne un exemple peut-être farfelu,
18 mais admettons qu'une grosse entreprise d'engrai
19 s'installe à Bécancour, puis qu'ils veulent avoir
20 cinq millions de mètres cubes (5 Mm³) de gaz
21 naturel renouvelable.

22 Ce n'est pas possible de faire de l'engrai
23 avec de l'électricité. Dans ce cas-là, le gaz
24 naturel va servir à la composition de la production
25 et donc je pense qu'on devrait accorder la priorité

1 à ces usages-là qui ne sont pas électrifiables et
2 justement à la gestion de la pointe électrique.

3 Donc, dans la commercialisation, on ne vous
4 empêche pas de vendre du gaz naturel à d'autres,
5 même à d'autres qui ne sont pas nécessairement
6 électrifiables à court terme.

7 C'est-à-dire entre-temps, d'ici
8 l'électrification, ça peut être une façon d'accéder
9 à la carboneutralité, mais il ne faut pas retarder
10 l'électrification pour autant.

11 Q. **[142]** Je comprends, mais vous demanderiez à ce
12 qu'on limite la commercialisation à certains cas
13 précis?

14 R. Pas limiter. Prioriser.

15 Q. **[143]** Pas limiter la commercialisation?

16 R. Non. Moi, quand vous po... Bien, premièrement,
17 d'être transparent quant à la provenance, mais ça
18 c'est un autre enjeu, mais c'est-à-dire de
19 prioriser. C'est-à-dire s'il y a un client qui dit
20 par exemple, donc un client industriel comme je
21 disais tout à l'heure ou qui peut utiliser le GNR
22 dans son procédé, puis qui dit « Moi, c'est ma
23 seule façon de devenir carboneutre. Je ne peux pas
24 remplacer ça par l'électricité. » bien je pense que
25 le GNR devrait lui échoir d'abord et avant tout,

1 Si on vous disait que votre
2 municipalité peut produire du gaz
3 naturel [...]

4 bla bla bla. Et ensuite, on donne un paquet
5 d'exemples à la page suivante. Saint-Hyacinthe,
6 Québec, Warwick.

7 Donc, si j'ai la certitude? Non, j'ai pas
8 sondé la clientèle. Par contre, la clientèle, on
9 peut présumer qu'ils vont voir le site d'Énergir,
10 qu'ils ont vu les publicités à la télé et qu'ils
11 sont sous l'impression, tant qu'à moi... D'autant
12 plus s'ils connaissent la politique québécoise en
13 matière de gestion des déchets et de valorisation
14 des déchets, bien, tant qu'à moi, il est légitime
15 de croire qu'une grande partie d'entre eux sont
16 sous l'impression qu'ils vont acquérir, qu'ils se
17 sont mis sur une liste d'attente pour acquérir du
18 gaz naturel renouvelable. C'est une présomption qui
19 n'a pas été mesurée, en effet. Mais c'est une
20 présomption, présomption plausible, je dirais.

21 Q. [146] À ce moment-là, par exemple, si Énergir, sur
22 son site Internet, en dessous de la photo de Saint-
23 Hyacinthe, mettrait une photo de l'usine de
24 Hamilton, est-ce que ça règle le problème?

25 R. Ça règle le problème? En partie, parce que-là il

1 n'y a pas... Là on n'a pas l'impression qu'il y a
2 des approvisionnements étrangers, pas du tout, là.
3 Puis il y a Hamilton puis il y en a un autre aussi,
4 là. Mais il pourrait y avoir tellement plus et ça
5 poserait problème. Là c'est marginal pratiquement,
6 je dirais, là, mais... mais ça pourrait être
7 problématique dans la mesure où les
8 approvisionnements constitueraient plus de la
9 moitié des... les approvisionnements étrangers
10 constitueraient plus de la moitié des
11 approvisionnements en GNR. Bon. Là dans ce cas-là,
12 bien je pense qu'il faut vraiment informer la
13 clientèle qu'il y a un mixte, là, t'sais.

14 C'est une préoccupation pour la clientèle,
15 la provenance du gaz naturel, de toute façon. Même
16 Énergir en parle sur son site web, là. « Bon.
17 Voici, on a changé, on s'approvisionne à Dawn. Il y
18 en a quatre-vingts pour cent (80 %) qui vient de
19 l'Ouest canadien » et caetera, et caetera. C'est
20 une préoccupation légitime de la clientèle.

21 Q. [147] D'accord. Là vous avez utilisé l'expression
22 « approvisionnements à l'étranger ». Selon vous,
23 quand on s'approvisionne en Ontario, dans notre
24 pays, est-ce que c'est un approvisionnement
25 étranger?

1 R. Bien « étranger » dans la... pas étranger outre
2 frontière, là, mais dans la philosophie, si vous
3 voulez, du gouvernement qui désirait à l'origine
4 encourager la production et la consommation
5 québécoise, oui, c'est étranger.

6 Je vous rappelle qu'à l'origine, dans
7 l'avis au ministre, c'est Énergir qui disait
8 qu'elle était confiante qu'il y avait assez de
9 capacité de production au Québec pour pouvoir
10 consommer un pour cent (1 %) à cinq pour cent (5 %) de
11 GNR à relativement court terme à partir de la
12 production québécoise.

13 Et là maintenant, Énergir qui finalement
14 constate que la production n'est pas au rendez-vous
15 et ça... va s'approvisionner ailleurs. Imaginez...
16 imaginez que la nouvelle qui va dire que le
17 gouvernement subventionne à grands coûts de
18 subvention la production de GNR québécoise, mais
19 consomme en majorité du GNR étranger. Ça ne passera
20 pas, là. C'est... c'est quelque chose qui ne serait
21 pas acceptable.

22 Q. **[148]** D'accord. Donc, il faut faire attention aux
23 mots. Donc, j'imagine que vous voyez une différence
24 entre du GNR produit au Québec, du GNR produit en
25 franchise ou du GNR produit localement?

1 R. Bien, en autant qu'il soit produit au Québec, c'est
2 ce que le... le gouvernement avait comme intention.
3 C'est ce qu'on peut lire. Le gouvernement ne
4 faisait pas de différence de franchises ou ailleurs
5 au Québec ou... je ne me rappelle plus l'autre
6 terme que vous avez utilisé.

7 Q. **[149]** O.K. Parfait. Dans le fond, si je prends le
8 cas de Gazifère qui aurait le choix de
9 s'approvisionner en GNR à Québec ou à Ottawa, pour
10 vous, le plus local si on veut, c'est
11 s'approvisionner à Québec?

12 R. Bien, oui. C'est... bien, remarquez que...
13 Gazifère, si je me souviens bien, eux, bien ils
14 sont branchés sur un tuyau d'Enbridge qui passe en
15 dessous de la rivière, là, je suis d'accord. Mais
16 ils ont quand même un producteur de GNR local, là.
17 Puis je pense que la totalité de la production dans
18 ce cas-là est consommée, là, elle n'est pas mise
19 dans les tuyaux de Gazifère. Mais, oui, on parle du
20 Québec, du territoire du Québec.

21 Q. **[150]** Merci. Je n'ai pas d'autres questions, Madame
22 la Présidente.

23 R. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, merci, Maître Bellemare. Maître Roy.

1 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

2 Me NICOLAS ROY :

3 Oui. Bonjour. Peut-être deux lignes de questions.

4 Q. **[151]** Vous avez en fait qualifié, c'était à la
5 question de maître Bellemare, une partie, c'est sur
6 l'impression que les clients peuvent avoir que le
7 GNR est produit au Québec. Si on regarde la
8 situation aujourd'hui, la clientèle qui en a
9 consommé semble être essentiellement être une
10 clientèle institutionnelle et il n'y a pas de
11 résidentiel qu'on puisse voir à toutes fins
12 pratiques. Est-ce que cette clientèle-là, madame
13 Ratelle nous disait hier que les institutionnels ou
14 les grands clients étaient avisés de la provenance
15 du générique, que ce n'était pas juste au Québec le
16 gaz, qu'il venait, le GNR et que même certains
17 semblaient trouver que ça amenait une bonne
18 diversification.

19 Pour le passé tout au moins, de dire que la
20 clientèle, celle qui en a consommé, c'est des
21 grands clients ou des clients qu'on pourrait
22 appeler avisés ou capables de s'informer, alors
23 est-ce que vous trouvez que la préoccupation pour
24 le passé, votre commentaire est surtout pour
25 l'avenir pour des clients résidentiels?

1 R. Comme vous dites, c'est surtout pour l'avenir, pas
2 juste pour des clients résidentiels, pour des
3 clients institutionnels aussi. Comme je répondais à
4 maître Bellemare, que, en ce moment, une école, un
5 hôpital consomme du GNR dont une minorité est en
6 provenance de l'étranger, je ne pense pas que ça
7 fasse un grand problème. Par contre, je pense que
8 ça dénoterait un manque de cohérence et il y aurait
9 un malaise de la part de toute clientèle à acheter
10 un produit qui est moussé comme étant québécois,
11 mais qui proviendrait dans le futur en majeure
12 partie de l'étranger. Donc, oui, c'est surtout
13 prospectif.

14 Q. **[152]** Une autre ligne de questions, c'est sur
15 l'exemplarité. Je pense que les éléments de preuve
16 au dossier nous montrent que l'institutionnel
17 devrait jouer un rôle et jouera un rôle majeur dans
18 la consommation de GNR au cours des prochains mois
19 ou années. Vous avez entendu la preuve à l'effet
20 que le gouvernement est avisé de façon régulière
21 d'où provient le GNR, et même du déficit appréhendé
22 cette année entre la demande et l'offre. Est-ce que
23 vous voyez que... en quoi est-ce que l'exemplarité
24 serait touché, le gouvernement semble être au
25 courant de l'évolution des choses et sa politique

1 d'économie verte semble, est dans la même
2 direction?

3 R. Oui. C'est-à-dire que le gouvernement favorise
4 aussi l'électrification et la biénergie. Donc, je
5 pense que ça va avoir une incidence sur les volumes
6 de toute façon. Bien qu'il ait le choix en ce
7 moment, inévitablement, pour des questions
8 d'efficacité aussi. Parce que mettez-vous à la
9 place d'un gestionnaire d'un bâtiment
10 institutionnel, vous avez le choix entre augmenter
11 vos frais d'opération pour atteindre une certaine
12 carboneutralité ou augmenter vos investissements,
13 augmenter votre efficacité, réduire vos coûts
14 d'opération par après. Donc, il y a un calcul qui
15 doit se faire.

16 Et je pense que, souvent, l'efficacité va
17 l'emporter sur la facilité de... T'sais, je pense
18 que le GNR, c'est une solution temporaire pour
19 jusqu'à tant qu'on fasse l'électrification. Et une
20 fois que l'électrification sera faite, le GNR va
21 avoir un rôle stratégique justement d'assurer la
22 pointe.

23 Donc, c'est inévitable que oui, même s'il y
24 a une volonté de la part... c'est-à-dire dans le
25 cadre de l'exemplarité de l'État, ça ne veut pas

1 dire que ça ne s'effritera pas puis qu'ils vont
2 rester au GNR ad vitam aeternam. À la fin de la
3 durée de vie utile des équipements de chauffe,
4 c'est plus que fort probable que ça se convertisse
5 aux thermopompes. Et justement, d'ailleurs, même on
6 parle d'aérothermie et de géothermie dans la
7 Politique énergétique, je crois... Plan pour une
8 économie verte que j'ai cité.

9 Q. **[153]** Merci.

10 R. Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[154]** Ma première question serait peut-être sur la
13 même ligne de pensée, sur le plan de
14 commercialisation à quelque part. Est-ce que, à
15 votre avis, parce que là, maître Roy vous a demandé
16 pour le passé et pour l'avenir, et ça va un petit
17 peu dans la même ligne que monsieur Blain de
18 l'ACEFQ allait hier, alors, si on demandait à
19 Énergir de faire... de mettre un avis qui
20 accompagnerait l'inscription à la liste d'attente
21 sur ce que constitue du GNR et des différentes
22 provenances du GNR aux fins du tarif GNR. Donc...

23 R. Oui.

24 Q. **[155]** ... est-ce que pour vous, ce serait une
25 information qui serait suffisante pour que les gens

1 qui s'inscrivent sur la liste soient parfaitement
2 au courant de dans quoi ils s'engagent et que si
3 jamais ils ne sont pas d'accord avec ce sur quoi...
4 sur la provenance, par exemple, du GNR, bien, ils
5 ont juste à ne pas remettre leur...

6 R. Oui.

7 Q. **[156]** ... leur inscription sur la liste d'attente,
8 si jamais ça les rebute?

9 R. Oui, je serais d'accord. Et ça se pourrait aussi
10 que simplement d'informer les gens sur une... le
11 fait que le gaz naturel serait... le gaz naturel
12 renouvelable serait composé majoritairement de gaz
13 étranger, si les quatre contrats étaient approuvés,
14 ça se pourrait aussi que juste cette information-là
15 ait une incidence à la baisse, justement, sur la
16 demande et que les clients disent : « Bien... » que
17 des clients disent : « Bien, moi, dans ces
18 circonstances-là, ça m'intéresse moins. » Ou qu'ils
19 aillent en achat direct avec un producteur
20 québécois ou autre, et ceaterà.

21 Q. **[157]** D'accord. Sur l'autre point, je vous
22 amènerais peut-être à votre page 4 de votre
23 présentation, et vous allez reconnaître une
24 question. Donc, vous nous dites :

25 Selon le ROÉÉ, la Régie devrait exiger

1 qu'Énergir fasse preuve de diligence,
2 afin que la socialisation intervienne
3 alors que les attributs
4 environnementaux du GNR sont encore
5 valides.

6 J'ai bien lu votre mémoire, mais... à votre avis,
7 les attributs environnementaux, c'est quoi? Alors,
8 on a posé la question à Énergir, il y a différentes
9 réponses. Alors, pour vous, les attributs
10 environnementaux...

11 R. Ce serait bien plus simple s'il y avait une
12 certification en bonne et due forme, là, puis qu'il
13 y avait des certificats, comme ça se fait pour
14 l'électricité renouvelable, entre autres, avec
15 Green-e et tout ça, là. Donc, c'est des certificats
16 qui s'échangent, dans ce cas-là, puis c'est
17 faisable de dissocier l'attribut de la molécule,
18 puis tout ça.

19 Mais là, on reste encore dans des bonnes
20 intentions qui ne sont pas standardisées et qui
21 fait en sorte que c'est dur à définir, un attribut
22 environnemental. Surtout quand c'est un paquet de
23 sources de... d'approvisionnement qui sont
24 mélangées, un peu comme monsieur Sebaa parlait tout
25 à l'heure. C'est dur à définir, un caractère

1 environnemental d'un GNR mélangé.

2 Q. **[158]** Alors, comment qu'ils pourraient perdre leur
3 validité, au Québec?

4 R. Bien... C'est vrai qu'au Québec on peut présumer
5 que le gaz naturel est encore valide, sauf qu'on ne
6 peut pas penser que c'est une... c'est quelque
7 chose qui est virtuel. Si le gaz est physique puis
8 il faut... on le met dans un tuyau, bien, donc, son
9 attribut, il va avec. Mais si...

10 Donc, autrement dit, si on attend deux,
11 trois ans, quatre ans, bien, il faut le mettre
12 quelque part, ce gaz-là. Puis l'attribut qui va
13 avec là, t'sais. Donc...

14 Q. **[159]** Non, mais l'attribut... Vous serez d'accord
15 avec moi que l'attribut vient du fait qu'il est de
16 source renouvelable, plutôt que de source fossile?

17 R. Oui.

18 Q. **[160]** Donc...

19 R. Oui.

20 Q. **[161]** Il est... L'attribut suit le... la molécule,
21 dans la mesure où il est injecté dans le réseau
22 nord-américain.

23 R. Oui. Bien, écoutez, moi, c'est comme je vous dis,
24 c'est mon collègue Bertrand, plus, qui a travaillé
25 là-dessus. Mais ce qu'on a utilisé comme prémisse,

1 c'était que la durée de vie utile, dans la
2 recherche qu'on a faite, puis je pense dans la
3 preuve d'Énergir aussi, venait à échéance, là, au
4 bout de deux ans. C'est-à-dire qu'on ne pouvait pas
5 la garder indéfiniment, puis il fallait l'utiliser,
6 là, au bout de deux ans. Parce que ce n'est pas
7 quelque chose qu'on peut garder indéfiniment.
8 Donc...

9 Q. **[162]** Mais on se rend compte qu'il y a une
10 distinction entre le GNR physique, la molécule qui
11 provient de source renouvelable qui, elle, va être
12 consommée immédiatement. Enfin, il y a un certain
13 délai entre la production et la consommation, mais
14 qu'il n'y a pas d'attente. Une fois qu'elle est
15 dans le réseau, elle circule dans le réseau. Et la
16 mise en inventaire juridico-comptable, là...

17 R. Oui.

18 Q. **[163]** ... qui suit la molécule. Il y a une
19 distinction entre les deux. Et dans deux ans... Une
20 molécule qui est mise dans le réseau, ça ne prendra
21 pas deux ans avant qu'elle soit consommée. Elle va
22 être consommée, mais ça... son caractère, lui,
23 demeure tant qu'elle n'est pas livrée juridiquement
24 à quelqu'un.

25 R. C'est vrai.

1 Q. [164] D'accord. C'est bon, on se comprend.

2 R. Merci.

3 Q. [165] Je vous remercie beaucoup. Alors, ça va être
4 l'ensemble de mes questions. Est-ce que... Non, ça
5 va être l'ensemble des questions de... Juste un
6 instant, s'il vous plaît. Merci. Je m'excuse.

7 Maître Gertler, avez-vous des... un
8 réinterrogatoire pour votre témoin?

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Q. [166] Oui, j'ai une petite question à poser, une
11 clarification à poser à monsieur Finet. D'abord, je
12 veux vous remercier d'avoir posé les mêmes
13 questions... les mêmes questions existentielles ou
14 métaphysiques que je me pose depuis longtemps.
15 C'est un peu un monde Humpty-Dumpty, qu'est-ce que
16 c'est... T'sais, les mots veulent bien dire qu'est-
17 ce qu'on veut qu'ils disent.

18 Monsieur Finet, lors des questions de
19 maître Bellemare, je pense que vous avez parlé du
20 fait que les gens pourraient se... poser des
21 questions, s'ils savaient que... bon, d'une part,
22 le gouvernement du Québec subventionne la
23 production de GNR, ici au Québec, et d'autre part,
24 achète en majorité du gaz GNR à l'étranger.

25 Alors, juste comprendre... Quand vous dites

1 « ils achètent », comment est-ce qu'ils achètent?
2 C'est ça. Je veux comprendre c'est quel
3 institutions ou par quel... Qu'est-ce que vous
4 entendez par ça, quand on dit que le gouvernement
5 achète.

6 R. Non, non, non, ce n'était pas le gouvernement que
7 je voulais dire, c'est Énergir achète du gaz à
8 l'étranger, comme les quatre contrats dont on
9 parlait.

10 Q. **[167]** Mais je pense que vous avez parlé aussi des
11 institutions? Je ne sais pas, là... c'est... Non?

12 R. Non. Bien, via Énergir. C'est-à-dire que si une
13 école, un hôpital achetait de... du GNR, dont
14 cinquante-six pour cent (56 %) ou... donc, plus
15 que... Non, excuse. Dont, par exemple, soixante
16 pour cent (60 %) proviendrait de l'étranger, tandis
17 que le gouvernement subventionne la production
18 locale de GNR, ça pourrait paraître... mal paraître
19 dans le marché et paraître contre-productif.

20 Q. **[168]** Hum-hum. O.K., c'est bon. Merci. Alors, ça
21 fait le tour, Madame la Présidente. Merci beaucoup.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[169]** Alors, je vous remercie beaucoup. Des fois,
24 j'ai de la misère à gérer mon micro. Merci
25 beaucoup, Monsieur Finet, de votre témoignage et

1 vous êtes maintenant libéré.

2 R. Merci beaucoup.

3 Q. [170] Merci. Un mot de la fin, peut-être, à maître
4 Thibodeau.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour. Deux choses pour demain. De un, nous
9 allons recommencer à treize heures (13 h). On va
10 finir avec la preuve des intervenants. On va
11 vraiment finir avec vous. Et... Donc, deux choses à
12 vous mentionner, on m'a rappelé à l'ordre plus tôt.

13 Il faudrait, vous indiquez également que
14 dans votre engagement numéro 4, vous n'avez pas
15 défini la notion d'attributs environnementaux.
16 Alors, vous avez dit : « Si la Régie ne retient pas
17 la notion, voici ce que l'on changerait et il n'y
18 aurait pas besoin de définition d'attributs
19 environnementaux. »

20 Mais dans la mesure où la Régie devait
21 accepter votre proposition, il faudrait une
22 définition. Alors, voilà, ça, c'est la première
23 chose, ce serait pour demain.

24 Dans la deuxième chose, c'est... Vous
25 m'avez entendu poser la question à maître... à

1 monsieur Finet sur l'avis qui pourrait être accolé
2 à la liste ou, enfin, l'inscription à la liste
3 d'attente, là... Je n'ai pas pensé plus qu'il faut,
4 là, comment... la mécanique de la chose.

5 Mais on vous poserait une question
6 similaire demain, de voir ce qui... ce que vous en
7 pensez, de cette... de cette solution potentielle,
8 là, pour aviser la clientèle. Alors... Vous n'avez
9 pas besoin de répondre tout de suite, ça sera pour
10 demain, mais je... on voulait...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Oui, on...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 ... vous aviser.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 On l'avait pris en note, aussi. Donc, on va le
17 couvrir demain.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait. Alors, ça va clore l'audience pour
20 aujourd'hui. On va se retrouver demain avec la
21 preuve de SÉ-AQLPA-GIRAM.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Oui. Donc...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Ah! Maître Neuman. Bonjour.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Excusez-moi. Donc, nous commençons...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 ... par notre preuve, à treize heures (13 h). O.K.

7 Merci bien.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Oui. Merci.

10 AJOURNEMENT

11

12

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

14

Claude Morin, sténographe officiel

15

Tableau #200569-7.