

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-4008-2017

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

HUIS CLOS
AUDIENCE DU 14 JANVIER 2020

VOLUME 10

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARE
avocat de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me PHILIP THIBODEAU
avocat accompagné de
M. MATHIEU JOHNSON,
Mme CAROLINE DALLAIRE,
Mme CATHERINE SIMARD,
Mme NATHALIE LONGVAL,
Mme SOPHIE MARTEL,
représentants d'Énergir, S.E.C. (ÉNERGIR)

INTERVENANTS :

Me HÉLÈNE SICARD
avocate accompagnée de
M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN
représentant de l'Association coopérative
d'économie familiale de Québec (ACEFQ);

Me PAULE HAMELIN
avocate accompagné de
M. NAZIM SEBAA
représentant de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);

Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT
avocat accompagné de
M. ANTOINE GOSSELIN
représentant de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (Section Québec) (FCEI);

Me MARC BISHAI
avocat accompagné de
Mme NICOLE MOREAU et
M. JONATHAN THÉORÊT
représentants du Groupe de recommandations et
d'actions pour un meilleur environnement (GRAME);

Me FRANKLIN S. GERTLER
avocat accompagné de
M. JEAN-PIERRE FINET
représentant du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE D'ÉNERGIR	
MATHIEU JOHNSON	
CAROLINE DALLAIRE	
CATHERINE SIMARD	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	20
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	56
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	106
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	134
CONTRE-INTERROGÉS PAR ME MARC BISHAI	136
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT	144
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	150

1 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce quatorzième (14e)
2 jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience à huis clos du
8 quatorze (14) janvier deux mille vingt (2020),
9 dossier R-4008-2017. Demande concernant la mise en
10 place de mesures relatives à l'achat et la vente de
11 gaz naturel renouvelable.

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

17 La demanderesse est Énergir représentée par maître
18 Philip Thibodeau et accompagné de monsieur Mathieu
19 Johnson, madame Caroline Dallaire, madame Catherine
20 Simard, madame Nathalie Longval et madame Sophie
21 Martel.

22 Les intervenants qui participent à la présente
23 audience sont :

24 Association coopérative d'économie familiale de
25 Québec représentée par maître Hélène Sicard qui

1 sera accompagnée de monsieur Jean-François Blain;
2 Association des consommateurs industriels de gaz
3 représentée par maître Paule Hamelin et accompagnée
4 de monsieur Nazim Sebaa;
5 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
6 représentée par maître Jean-Philippe Therriault et
7 accompagné de monsieur Antoine Gosselin;
8 Groupe de recommandations et d'actions pour un
9 meilleur environnement représenté par maître Marc
10 Bishai, accompagné de madame Nicole Moreau et
11 monsieur Jonathan Théorêt;
12 Regroupement des organismes environnementaux en
13 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler
14 et accompagné de monsieur Jean-Pierre Finet;
15 Stratégies énergétiques, Association québécoise de
16 lutte contre la pollution atmosphérique et Groupe
17 d'initiatives et de recherches appliquées au milieu
18 représentés par maître Dominique Neuman et monsieur
19 André Bélisle.

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

23 Nous demandons aux participants de bien
24 vouloir s'identifier à chacune de leurs
25 interventions pour les fins de l'enregistrement et

1 de s'assurer que leur cellulaire est fermé durant
2 la tenue de l'audience.

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

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Madame la Greffière. Alors, bonjour à tous.
8 Il me fait plaisir, au nom de mes collègues et du
9 mien, de vous souhaiter une bonne première journée
10 d'audience.

11 La formation examinera cette semaine et
12 lundi prochain, l'étape B de la demande concernant
13 la mise en place des mesures relatives à l'achat et
14 à la vente de gaz naturel renouvelable.

15 En vertu de la lettre du sept (7) août deux
16 mille dix-neuf (2019), cette étape devra être
17 l'étude, en vertu de l'article 72 de la loi, des
18 caractéristiques des contrats de fourniture de GNR
19 qu'Énergir entend conclure afin de satisfaire la
20 quantité minimale de GNR devant être livrée par un
21 distributeur de gaz naturel à partir de vingt vingt
22 (2020). Énergir a par la suite demandé à modifier
23 quelque peu le cadre de l'examen et nous pourrons
24 discuter de ce cadre dans le cours de la présente
25 audience.

1 Par ailleurs, Énergir devait initialement
2 également déposer la preuve de l'étape C au mois de
3 décembre deux mille dix-neuf (2019). Cette échéance
4 étant un peu dépassée, alors on va demander à
5 Énergir de nous aviser ou de nous faire connaître
6 la nouvelle échéance à laquelle cette preuve
7 devrait être déposée afin que nous puissions tenter
8 de planifier nos travaux.

9 Avant de faire des commentaires plus
10 précis, permettez-moi de procéder aux consignes
11 d'usage qui ont généralement cours à la Régie.

12 Alors, nous vous rappelons qu'il est
13 interdit de manger dans la salle d'audience et que
14 les cafés doivent être laissés à l'entrée. Des
15 pichets d'eau sont à votre disposition.

16 L'horaire de l'audience est de neuf heures
17 (9 h 00) à plus ou moins quinze heures (15 h 00).
18 Les pauses seront vers dix heures (10 h 00), dix
19 heures trente (10 h 30) selon le moment et seront
20 entre la présentation des différentes pauses et il
21 y aura une pause lunch de midi (12 h 00) à treize
22 heures (13 h 00).

23 (9h 09)

24 La confection du calendrier tient compte
25 des informations fournies par les participants,

1 même celles plus tardive. Par ailleurs, Énergir a
2 requis que l'audition de sa preuve et le contre-
3 interrogatoire se déroulent à huis clos. Nous
4 sommes d'ailleurs à huit clos en ce moment. Les
5 intervenants n'ont pas requis la confidentialité.
6 En conséquence, nous avons prévu que seule la
7 preuve d'Énergir se déroulera à huis clos, avec son
8 contre-interrogatoire, bien sûr. S'il s'agit d'une
9 omission de la part des intervenants quant à leur
10 propre preuve, veuillez nous l'indiquer parce que,
11 comme vous le savez, des dispositions doivent être
12 prises en matière d'audience à huis clos, et cela
13 pourrait résulter en une légère modification du
14 calendrier. Si vous pensez pouvoir faire votre
15 preuve sans avoir besoin de huis clos, ça va aussi,
16 mais c'est juste, on se posait des questions à
17 savoir si le fait que Gaz Métro... Énergir ait
18 demandé le huis clos faisait en sorte que vous
19 pensiez tous que ce serait l'ensemble de l'audience
20 qui serait à huis clos. Alors juste nous aviser.

21 Toujours concernant le calendrier, bien que
22 les heures ne sont pas inscrites, vous avez pu
23 constater peut-être une plus grande période de
24 temps consacrée aux argumentations. Cette situation
25 est en lien avec la lettre que la Régie a déposée

1 le dix (10) janvier dernier, soit vendredi dernier,
2 sur les questions de nature juridique. Vous en
3 aurez constaté le grand nombre. Nous avons essayé
4 d'en faire le résumé et de les cerner. La Régie
5 s'attend à ce qu'Énergir réponde et fournisse son
6 interprétation sur chacune de ces questions. Alors,
7 ce sera plus qu'un surligneur humain cette fois-ci,
8 Maître Thibodeau. Et on s'attend de la part des
9 intervenants à ce qu'ils présentent également leur
10 interprétation sur ces questions.

11 Dans les moyens préliminaires, nous avons
12 reçu ce matin vers huit heures trente (8 h 30) une
13 demande d'intervention de l'Association québécoise
14 du propane et l'Association canadienne du propane.
15 J'ai demandé à maître Legault de voir si maître
16 Dezaindre serait ici ce matin. Et ce qu'on en a
17 conclu, parce qu'il n'a pas parlé directement à
18 maître Dezaindre, c'est qu'il était encore à son
19 bureau à Granby. C'est ça.

20 Mais nous sommes à l'étape B. Il demandait
21 la participation à l'étape B, C et D. À moins que
22 vous ayez des représentations à faire, je pensais
23 quand même qu'on pourrait continuer l'audience. Je
24 pense qu'il y avait un devoir de, à tout le moins
25 se présenter ce matin. Je ne sais pas, Maître

1 Thibodeau, si vous aviez des commentaires sur cette
2 demande d'intervention?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Bonjour. Bon matin.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bonjour.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Pas vraiment de commentaires. En fait, au
9 contraire, s'il était présenté ce matin, il aurait
10 probablement quelques commentaires notamment au
11 niveau de la confidentialité, au niveau de... il
12 n'y a pas eu de débat à savoir si c'était en temps
13 opportun d'intervenir dans le dossier présentement.
14 Donc, à moins qu'il conduise très rapidement, je
15 pense que le débat est un peu mou.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Alors, on va... Dans les circonstances, on
18 va procéder. Est-ce qu'il y a quelqu'un d'autre qui
19 voudrait faire un moyen préliminaire? Maître
20 Sicard.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Bonjour. Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec. C'est
23 bref. C'est qu'on vient de recevoir les réponses à
24 votre dernière demande de renseignements. Certaines
25 d'entre elles sous pli confidentiel. Et je viens à

1 l'instant, neuf heures dix (9 h 10), d'avoir un
2 code et les pièces pour qu'on puisse les lire.
3 Alors, je vous demanderais, malgré l'horaire que
4 vous venez de nous annoncer, de prévoir une pause
5 s'il vous plaît après les témoignages des gens
6 d'Énergir avant de les libérer, qu'on puisse
7 examiner ces pièces, parce que vos questions
8 touchaient entre autres la preuve de l'ACEF de
9 Québec pour voir...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je peux faire mieux que ça, je peux vous mettre en
12 bout de piste Ça va vous donner tout le temps
13 également à d'autres intervenants pour étudier la
14 preuve. Donc, vous seriez la dernière à poser des
15 questions en contre-interrogatoire.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Je pense que tout le monde veut consulter ces
18 documents. C'est parce que...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Si on prenait une pause, vous voudriez une pause de
21 quoi, une demi-heure, trente (30) minutes, plus
22 longue?

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Écoutez, on pourrait commencer par une demi-heure.
25 Puis si on avait besoin plus de temps, j'avertirais

1 les greffes.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Oui.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Je pense que ça devrait être suffisant pour qu'on
6 puisse au moins les lire sur écran. Et pour ce qui
7 est de votre autre demande par rapport à la
8 confidentialité, nous avons pris pour acquis que
9 tout était confidentiel. D'ailleurs, la preuve de
10 l'ACEF de Québec avait été déposée sous pli
11 confidentiel. Ça, c'est ma réponse à votre deuxième
12 question.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 D'accord. Merci. Maître Gertler.

15 (9 h 13)

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Oui. Bonjour. Franklin Gertler pour le ROÉÉ.
18 Simplement pour dire que j'appuie qu'est-ce qui a
19 été dit par maître Sicard, mais l'autre chose,
20 c'est que lorsqu'on reçoit des documents comme ça
21 sur note téléphone, dans l'autobus, ça serait peut-
22 être mieux de nous fournir... des fois, pas trop
23 orthodoxe au niveau du sans papier...

24 Puis nous fournir, à huis clos, même si que
25 ce soit des copies numérotées qu'on va remettre,

1 mais ça va rendre la préparation pour le contre-
2 interrogatoire plus facile si on peut sortir
3 quelques copies pour ceux qui sont dans la salle.

4 Autre chose, je vais consulter monsieur
5 Finet, sur ses intentions, exactement, mais nous
6 aussi ça a été déposé, notre preuve sous...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Pli confidentiel.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 ... pli confidentiel. Mais, en même temps, on ne
11 prône pas nécessairement plus de confidentialité
12 qu'il le faut là, mais je ne sais pas si ça va être
13 possible ou non de faire ça sans huis clos.

14 Ou bien, à la fin, peut-être, aussi, il y a
15 toute l'histoire du...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 En fait, c'est juste que quand on tombe à huis
18 clos, ça demande une modification...

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... pour les notes sténographiques. Et l'audition
23 de la cause, sur l'Internet, ça demande à peu près
24 une vingtaine de minutes. Donc, on préfère
25 commencer à huis clos, c'est tout simplement ça.

1 C'est qu'on va faire commencer ceux qui souhaitent
2 être huis clos en début de journée, pour ensuite
3 tomber dans la partie publique. Alors, c'est juste
4 une question d'organisation, si vous voulez...

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Hum, hum.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... pratique. Si vous préférez être à huis clos, ce
9 n'est pas une difficulté en ce qui nous concerne...

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Hum, hum.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 ... parce que votre preuve a été déposée sous pli
14 confidentiel. C'est juste de nous le faire savoir
15 pour qu'on puisse s'arranger et on va, peut-être,
16 vous faire débiter en début de journée, à ce
17 moment-là...

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... si c'est le cas ou suivant, tout de suite, UC
22 et l'ACEFQ, qui pourrait commencer, à ce moment-là,
23 à huis clos puis vous suivriez.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 Euh... merci. Éventuellement, on pourrait, peut-

1 être, aussi discuter de la possibilité de notes
2 sténos caviardées qui permettraient, au moins, une
3 certaine connaissance du public du déroulement du
4 dossier. Merci beaucoup.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Est-ce qu'il y a d'autres... Ça va... Est-ce
7 que je comprends, pour l'ACIG et puis la FCEI que
8 le preuve, elle peut être publique à ce moment-là?
9 Ainsi que le GRAME?

10 Me PAULE HAMELIN :

11 Bonjour, Madame la Présidente, Paule Hamelin pour
12 l'ACIG. Alors, nous avons déposé notre preuve, de
13 façon non confidentielle. Alors, je pense qu'on va
14 faire attention. Naturellement, c'est des
15 références à la preuve.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Hum, hum.

18 Me PAULE HAMELIN :

19 Mais de notre côté, ça pouvait être fait de façon
20 normale.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Merci beaucoup.

23 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

24 Bonjour, Madame la Présidente, Jean-Philippe
25 Therriault pour la FCEI. Nous avons déposé notre

1 preuve sous pli confidentiel. Nous allons vous
2 revenir sous peu si on doit procéder par huis clos
3 ou non, mais ça va être très rapide là.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie beaucoup.

6 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

7 Merci beaucoup.

8 Me MARC BISHAI :

9 Bonjour, Marc Bishai pour le GRAME. Notre preuve
10 n'a pas besoin d'être déposée sous huis clos, sous
11 pli confidentiel.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci beaucoup. Alors, avec ça, je pense qu'on va
14 pouvoir réarranger quelque peu le calendrier avec
15 les informations et on va pouvoir commencer avec
16 votre preuve, Maître Thibodeau.

17 PREUVE D'ÉNERGIR

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Alors, rebonjour. Euh... bon, au niveau de la
20 preuve, il va y avoir, ce matin, une présentation
21 de madame Caroline Dallaire et de monsieur Mathieu
22 Johnson qui va porter sur la proposition d'Énergir
23 pour l'Étape B. Suite à leur présentation, je vais
24 également avoir quelques questions pour les témoins
25 là, des questions complémentaires.

1 Quelques points d'intendance là avant de
2 débiter au niveau des DDR. J'essaie de garder ça
3 anonyme. On a reçu là, jeudi dernier, la DDR 8 de
4 la Régie. On l'a déposée ce matin.

5 Les réponses au DDR, je doute que vous en
6 ayez pris connaissance. Il y a quelques questions
7 pour lesquelles on a mentionné qu'on allait fournir
8 une réponse en audience. Donc, cet tout simplement
9 pour spécifier qu'il y a des réponses qui vont être
10 fournies oralement par les témoins.

11 Au niveau des questions juridiques qu'on a
12 reçues vendredi, on confirme, effectivement là, que
13 les réponses vont être fournies dans le cadre des
14 plaidoiries de vendredi.

15 Au niveau de la confidentialité, les
16 réponses aux DDR... à la DDR numéro 8 et les
17 présentations PowerPoint ont été déposées ce matin
18 sous pli confidentiel. Pour accommoder les
19 intervenants... Il y avait eu des débats là-dessus
20 là, la dernière fois. On vient de transmettre, par
21 courriel, une copie des documents confidentiels
22 avec mot de passe afin que tout le monde puisse y
23 accéder.

24 Finalement, vous avez parlé de l'Étape C,
25 je vais... Puis je vais laisser, par la suite là,

1 au besoin, les témoins compléter. Effectivement,
2 l'objectif était de déposer l'étape C le plus
3 rapidement possible.

4 (9 h 18)

5 Maintenant, l'enjeu qu'on a est le suivant.
6 C'est-à-dire le dépôt de l'étape C ne dépend pas,
7 selon nous, du résultat de l'étape B. C'est-à-dire
8 on n'a pas besoin d'avoir la décision sur l'étape B
9 pour déposer l'étape C.

10 Par contre, on a un enjeu au niveau des
11 questions juridiques qui ont été soulevées. Et donc
12 ça, c'est... ça nous met dans une position
13 difficile de déposer une étape C quand on n'a pas,
14 par exemple, une décision sur la question de la
15 provenance du GNR. Est-ce que c'est du GNR du
16 Québec ou c'est du GNR hors Québec?

17 On pense, par exemple, au rapport de Mindex
18 qui a été déposé puis qui, pour l'étape C,
19 proposait quelque chose qui reposait justement sur
20 la question de la provenance, donc... Puis encore
21 une fois, sous réserve de me faire corriger si je
22 dis des âneries là, mais ma compréhension est que
23 tant qu'on n'aura pas une décision à tout le moins
24 sur les questions juridiques, ça nous met un frein
25 pour déposer le cadre de l'étape C du dossier.

1 Ces précisions-là étant faites, on
2 pourrait, on serait prêt à assermenter les témoins.

3
4 _____

5 L'AN DEUX MILLE VINGT (2020), ce quatorzième (14e)
6 jour du mois de janvier, ONT COMPARU :

7 MATHIEU JOHNSON, directeur - Stratégies et
8 développement des gaz renouvelables, ayant une
9 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
10 (Québec);

11

12 CAROLINE DALLAIRE, directrice - Réglementation et
13 tarification, ayant une place d'affaires au 1717,
14 rue du Havre, Montréal (Québec);

15

16 CATHERINE SIMARD, chef de service - Tarification,
17 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
18 Montréal (Québec);

19

20 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
21 solennelle, déposent et disent :

22

23 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

24 Q. **[1]** Alors, on va être prêt à débiter avec la
25 présentation de madame Dallaire.

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Alors, bonjour. La présentation va être divisée en
3 deux parties. Je vais d'abord faire un résumé des
4 propositions qui sont faites dans ce que je vais
5 qualifier de preuve principale de l'étape B. Donc,
6 c'est la pièce Gaz Métro-3, Document 1 selon la
7 cote Énergir, et B-0200 selon la cote Régie. Alors,
8 je vais faire un petit survol de cette pièce-là et
9 ensuite mon collègue... Je vous vois faire...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui. Juste un instant parce qu'il faut que j'aille
12 dans un dossier différent pour aller chercher la
13 pièce dans une cote confidentielle. Je vais
14 juste... parce que je n'ai pas de copie papier, ça
15 fait que là on est... on est encore hybride dans
16 nos modes de fonctionnement. Alors, je peux
17 utiliser la copie électronique pour faire, pour
18 prendre mes notes, mais il faut que j'aille la
19 chercher. C'est ça. Donnez-moi une petite seconde.

20 Alors, c'est la B-0294 pour ceux qui
21 cherchent la cote. Alors, je m'excuse du délai.
22 Allez-y, Madame Dallaire.

23 R. Aucun problème. Je préfère avoir toute votre
24 attention. Donc, voilà! Alors, moi, je ferai un
25 survol de notre preuve principale. Et monsieur

1 Johnson, en deuxième partie, va revenir un peu sur
2 le contexte du marché et où nous en sommes avec les
3 producteurs et nos achats de GNR.

4 Donc, si nous allons à la diapo suivante
5 et je vais avoir besoin de ton aide, Mathieu. Merci
6 beaucoup. Donc, peut-être une petite mise en
7 contexte du dossier et revenir sur des éléments
8 importants.

9 L'été passé, en juillet deux mille dix-neuf
10 (2019), on vous a proposé une planification par
11 étape pour l'examen des différents enjeux du
12 dossier. Dans sa correspondance du sept (7) août
13 deux mille dix-neuf (2019), la Régie s'est
14 prononcée sur ces étapes-là et elle les a quelque
15 peu modifiées et elle en est arrivée à la division
16 suivante. Alors, je reviens avec vous sur les
17 différentes étapes.

18 Étape A - fixation d'un tarif provisoire;
19 Étape B - étude des caractéristiques des
20 contrats de GNR qu'Énergir entend
21 conclure afin de satisfaire la
22 quantité minimale de GNR devant
23 être livrée par un distributeur
24 de gaz naturel à compter de vingt
25 vingt (2020).

1 Donc, vous l'avez dit d'entrée de jeu, c'est
2 l'étape sur laquelle on va s'attarder en audience
3 aujourd'hui.

4 (9 h 24)

5 Et dans sa correspondance, la Régie
6 ajoutait que d'ici la fin de l'étape B elle
7 pourrait, le cas échéant, se prononcer au cas par
8 cas sur des contrats d'approvisionnement de GNR, ce
9 qu'elle a fait à quelques reprises.

10 Étape C, examen au fond sur la stratégie
11 tarifaire en matière de GNR. Et cette étape là
12 inclut une démonstration de l'intérêt des clients
13 pour l'achat de GNR sous forme volontaire. Et une
14 proposition concernant le traitement des unités
15 invendues de GNR, ce qu'on appelle couramment la
16 socialisation.

17 Et enfin l'étape D, examen au fond des
18 caractéristiques des contrats de GNR qu'Énergir
19 entend conclure afin de satisfaire la quantité
20 minimale de GNR devant être livrée par un
21 distributeur de gaz naturel à compter de vingt
22 vingt trois (2023).

23 Donc, ce qu'on peut voir c'est que les
24 étapes A et B sont en fait des stratégies de court
25 terme avec, je dirais, une portée peut être un peu

1 plus limitée. Alors que les étapes C et D sont des
2 stratégies de long terme. Et toutes ces étapes-là
3 se font avec en toile de fond les grands objectifs
4 qui sont poursuivis par Énergie, qui sont de
5 répondre à l'obligation de livrer du GNR, tel que
6 défini par le règlement et minimiser l'impact
7 tarifaire sur la clientèle, de répondre à cette
8 obligation-là. Donc voilà pour la mise en contexte.

9 Maintenant, si on se concentre sur l'étape
10 B. Au cours des derniers mois, Énergir a déposé à
11 plusieurs reprises des demandes prioritaires
12 d'approbation des contrats de... des
13 caractéristiques de contrat de GNR et a demandé à
14 la Régie de se prononcer rapidement sur ces
15 contrats-là. D'ailleurs, je pense qu'on se rappelle
16 tous de juin l'année dernière, où on a même poussé
17 ça jusqu'à demander à la Régie de se prononcer la
18 journée même pour un contrat précis. La Régie a
19 fait preuve de flexibilité, elle a dans les vingt-
20 quatre heures (24 h) tenu une audience et rendu une
21 décision séance tenante. Donc, on a apprécié que ce
22 soit fait aussi vite. Ça se fait, on l'a vu, mais
23 on est tous d'accord que c'est pas idéal, c'est
24 loin d'être idéal puis même ça nuit au processus
25 réglementaire normal.

1 Donc, on a réfléchi à tout ça et l'été
2 passé en septembre on est arrivé avec une
3 proposition, donc l'étape B. Et ce qu'on proposait
4 c'est qu'à court terme, avant de se prononcer sur
5 les questions de tarif, de socialisation, d'intérêt
6 des clients, avant que ces questions-là soient
7 traitées sur le fond, bien on proposait à la Régie
8 de se prononcer sur une stratégie, une première
9 stratégie d'achat, peut-être plus limitée. Et je
10 mets tout ça en contexte parce que c'est possible
11 qu'avec nos lunettes d'aujourd'hui, bien il y ait
12 certaines propositions qu'on trouve un peu moins
13 pertinentes. Et je pense que c'est important de se
14 repositionner dans l'état d'esprit où on était en
15 septembre dernier et de la réalité à ce moment-là.
16 Bon.

17 Alors ce point étant fait, donc ce qu'on a
18 proposé à la Régie c'est de permettre à Énergir de
19 conclure des contrats avec les producteurs sans
20 avoir à obtenir une approbation distincte, tant et
21 aussi longtemps que les critères suivants étaient
22 respectés. Et là, je vais revenir dans les diapos
23 suivantes sur chacun de ces critères-là, mais si on
24 y va en rafale, donc d'abord l'ajout du volume
25 annuel de GNR du nouveau contrat doit faire en

1 sorte que l'approvisionnement global de GNR ne
2 dépasse pas un pour cent (1 %) des volumes totaux
3 prévus être distribués.

4 La durée du contrat doit être d'un maximum
5 de vingt (20) ans et l'ajout des volumes prévus au
6 coût indiqué au nouveau contrat doit faire en sorte
7 que le coût moyen de l'ensemble des contrats visés
8 est inférieur ou égal à quinze dollars (15 \$) par
9 gigajoule en dollars de deux mille dix-neuf-deux
10 mille vingt (2019-2020). Et si un contrat ne
11 respecte pas un ou plusieurs de ces critères-là, ça
12 ne veut pas dire qu'Énergir ne peut pas le signer,
13 mais ça signifie qu'elle va devoir obtenir
14 l'approbation spécifique de la Régie pour ce
15 contrat-là.

16 Alors premier critère : la quantité. Ce
17 qu'Énergir propose à l'étape B, c'est une stratégie
18 qui limite la quantité de GNR pouvant être
19 contractée - et j'appuie sur le mot « contractée »
20 - à un pour cent (1 %) des volumes totaux. Elle
21 propose cette stratégie-là plutôt qu'une stratégie
22 permettant de rencontrer les obligations du
23 règlement à partir de vingt vingt (2020), vingt
24 vingt et un (2021). Et il y a une grande nuance
25 entre les deux stratégies et je vais vous avouer

1 que la question de la quantité, ce critère 1-là, a
2 soulevé beaucoup de discussions à l'interne. Je
3 regarde mes collègues parce qu'ils ont participé à
4 ces discussions-là. Et d'ailleurs, les intervenants
5 nous ont questionné sur la stratégie retenue, la
6 Régie aussi et vous en avez parlé d'entrée de jeu
7 au début de l'audience.

8 Alors je vais me permettre de prendre les
9 devants et de revenir sur une réponse à une demande
10 de renseignements qui a été fournie, pour m'assurer
11 qu'on a tous la même compréhension du but qui était
12 recherché en optant pour cette stratégie-là.

13 (9 H 28)

14 Alors pourquoi une telle stratégie? Bien
15 dès le départ, dès le début du dossier, les
16 intervenants nous ont fait part de leur
17 préoccupation concernant l'impact sur la facture,
18 si jamais des coûts, pardon, des unités GNR
19 demeuraient invendues, si on n'était pas capable de
20 les vendre totalement, en achat volontaire.

21 Alors, comment est-ce que les coûts échoués
22 seraient socialisés? Et cette question-là est
23 revenue à plusieurs reprises de façon formelle ou
24 informelle au cours du dossier. Et on pense que
25 c'est une question qui est légitime. C'est une

1 inquiétude, je pense, qui est normale d'avoir.

2 Mais le fait est que l'intérêt des clients
3 pour l'achat volontaire et le traitement des unités
4 invendues ça va être traité qu'à l'étape C.

5 Donc, on s'était dit, je vous ramène encore
6 en septembre dernier, ce qu'on s'est dit, c'est que
7 la latitude qui est demandée dans la première
8 stratégie d'achat, peut-être qu'on peut la
9 restreindre un peu, en attendant que ces grandes
10 questions-là soient débattues et être capable de
11 faire, trouver une solution qui nous permet de
12 faire un premier pas rapidement, tout en demeurant
13 dans une zone qui reste confortable pour tout le
14 monde.

15 Alors, voilà l'esprit, ce que nous avons
16 en tête. Ceci étant dit, vous vous rappelez que le
17 choix, ça va, la dernière petite phrase en bas.
18 Donc, le choix de la stratégie, en aucun cas, n'a
19 été fait aux dépens du respect des obligations
20 fixées par le règlement. L'idée était vraiment
21 d'alléger le processus réglementaire. Alors
22 maintenant, on peut aller à la diapositive
23 suivante.

24 Donc, ce qu'on a fait, c'est qu'on a
25 regardé quel contrat on avait déjà signé et les

1 contrats qu'on souhaitait signer à court terme. Il
2 existe quatre types de contrats, on les avait déjà
3 mentionnés en preuve et en réponse à une demande de
4 renseignements, mais je vous les rappelle.

5 Alors, il y a les contrats dont l'injection
6 de GNR va débiter à pleine capacité avant la fin de
7 l'année vingt vingt (2020), vingt vingt et un
8 (2021).

9 Il y a aussi des contrats dont l'injection
10 de GNR va débiter avant la fin de l'année vingt
11 vingt et un (2021), mais avec une augmentation des
12 volumes au fil du temps.

13 Il y a des contrats dont l'injection va
14 débiter après vingt vingt et un (2021), puis qui
15 vont permettre de contribuer aux obligations
16 suivantes du règlement.

17 Et enfin, il y a des contrats qu'on ne
18 connaît pas aujourd'hui puis qui vont devoir être
19 signés pour respecter les obligations.

20 Et très rapidement, ce qui nous a semblé
21 évident, c'est que pour pouvoir espérer répondre au
22 règlement, aux obligations du règlement, bien il
23 allait falloir signer des contrats dans ces quatre
24 (4) catégories-là et je parle même pour répondre au
25 un pour cent (1%), maintenir le un pour cent (1 %)

1 au-delà de vingt vingt et un (2021) aussi, ils nous
2 demandaient de signer des contrats dans ces quatre
3 (4) catégories-là.

4 Donc, alors, étant donné ce constat-là,
5 étant donné aussi l'inquiétude des intervenants, du
6 fait que la socialisation était toujours pas
7 traitée, on a proposé de limiter la latitude en
8 nous permettant de contracter jusqu'à hauteur de un
9 pour cent (1%). Parce que... il faut bien
10 comprendre que si la stratégie optée avait été
11 celle où on... la deuxième stratégie que j'ai
12 nommée, donc, de respecter l'obligation de vingt
13 vingt et un (2021), bien la latitude demandée
14 aurait été beaucoup plus grande. Pourquoi? Bien
15 parce que dans plusieurs cas, la pleine capacité
16 des contrats n'est pas atteinte à l'année un (1).
17 Je vous donne un exemple précis de ça, on est venu
18 vous voir avant les Fêtes avec trois (3) contrats.
19 Ces trois (3) contrats-là contribuaient à hauteur
20 de quinze millions (15 M) à l'atteinte de la cible
21 de vingt vingt et un (2021), mais le volume
22 contracté s'élevait, lui, à soixante-cinq millions
23 (65 M).

24 Et c'est vrai pour aussi Saint-Hyacinthe
25 est comme ça, Warwick est dans cette réalité-là.

1 Donc, pour respecter la cible, la première cible de
2 un pour cent (1 %) en vingt vingt et un (2021), il
3 va absolument falloir signer un contrat des volumes
4 substantiellement plus grands que un pour cent
5 (1 %) des volumes.

6 Donc, voilà la stratégie qu'on propose pour
7 la quantité. Est-ce qu'elle est parfaite?
8 Absolument pas. Est-ce qu'on va devoir venir vous
9 revoir pour respecter notre obligation? Oui, vous
10 allez nous revoir mais maintenant, ça nous
11 permettait de faire un premier pas, comme je le
12 disais rapidement, puis quand même alléger le
13 processus réglementaire.

14 Et, là, je me permets, je me suis rendu
15 compte, avant que tu tournes, qu'il y avait une
16 petite coquille dans la diapositive. Je me suis
17 rendu compte de ça hier soir, alors l'encadré vert,
18 la réalité étant qu'on ne relit jamais bien ce qui
19 est encadré et en gras, de toute évidence. La
20 phrase en bas ne tient pas tout à fait, je pense
21 qu'on aurait dû lire : « Énergir propose une
22 stratégie de court terme consistant à limiter les
23 volumes contractés à un pour cent (1 %) des volumes
24 totaux sans avoir à obtenir une approbation
25 spécifique. » Donc, voilà pour le critère 1.

1 (9 h 34)

2 Critère 2, la durée. Alors, contrairement au gaz
3 naturel traditionnel où le marché est fluide et où
4 les contrats sont souvent inférieurs à un an, dans
5 le cas du gaz naturel renouvelable, dans le cas des
6 producteurs de gaz naturel renouvelable, on
7 recherche souvent une entente à long terme.

8 À preuve, sur les [REDACTED] offres
9 qu'on a reçues au cours de l'appel d'offres qu'on a
10 réalisée en novembre deux mille dix-neuf (2019),
11 [REDACTED]. Le fait
12 est que, dans le marché du GNR qui est encore somme
13 toute assez jeune, le fait de signer des ententes à
14 long terme, ça permet aux producteurs de mitiger le
15 risque en leur assurant un revenu sur plusieurs
16 années. Et qui dit risque moins élevé dit des prix
17 d'achat plus avantageux pour Énergir et sa
18 clientèle.

19 Je peux vous dire qu'on a lu les mémoires
20 des intervenants avec beaucoup d'intérêt. La
21 question de la durée de contrat est revenue à
22 quelques reprises. Et il n'y a rien de farfelu dans
23 ce qui est proposé. Je pense, entre autres, à la
24 FCEI qui suggérait une durée résiduelle moyenne des
25 contrats de quinze (15) ans. C'est certain que,

1 idéalement, un portefeuille diversifié avec
2 différents types de contrats, différentes durées,
3 c'est toujours ce qui va faire le plus de sens.
4 Mais encore faut-il les trouver ces contrats-là à
5 un prix raisonnable.

6 Et l'offre est tellement limitée
7 actuellement qu'on pense que de mettre un critère
8 avec une durée moindre, ça va trop restreindre les
9 possibilités. Ceci étant dit, ça ne veut pas dire
10 qu'on n'essaiera pas de signer des contrats à moins
11 long terme. Et je vous rappelle que l'Étape B,
12 stratégie de court terme, on va revoir les critères
13 à l'Étape D. Et même ce qu'on propose dans notre
14 preuve, c'est dans le cadre des plans
15 d'approvisionnement gazier de représenter les
16 critères et même de pouvoir les requestionner, donc
17 à chaque cause tarifaire.

18 Voilà! Et peut-être rajouter que les
19 ententes à long terme sont aussi cohérentes avec ce
20 qui est exigé des producteurs en franchise qui
21 injectent dans le réseau. Donc, les producteurs
22 signent habituellement des contrats de réception de
23 vingt (20) ans. Ce qui fait qu'on propose que la
24 durée maximale permise soit de vingt (20) ans, à
25 défaut de quoi le contrat fera l'objet d'une

1 demande d'approbation spécifique.

2 Et finalement le dernier critère qui est le
3 coût moyen d'achat. Alors, dans le cas du coût
4 moyen, il y a deux forces qui se font face. D'un
5 côté, plus le prix est bas, plus ça va être facile
6 d'écouler des unités de GNR sous forme d'achat
7 volontaire. De l'autre côté, plus le prix est bas,
8 plus ça va être difficile d'intéresser les
9 producteurs à contracter avec nous. Et, là, il faut
10 trouver l'équilibre entre ces deux forces-là, et
11 trouver un équilibre qui va nous permettre de
12 répondre aux deux grands objectifs qu'on a. Donc je
13 vous les rappelle : répondre à l'obligation et
14 limiter l'impact pour la clientèle.

15 Au moment de déposer la preuve sur l'Étape
16 B, les contrats d'achat signés et en pourparlers
17 avec les producteurs affichaient un prix moyen qui
18 était très près de quinze dollars le gigajoule
19 (15 \$/GJ) en dollars de deux mille dix-neuf deux
20 mille vingt (2019-2020). C'est sûr qu'il y avait
21 des contrats un peu plus chers, des contrats un peu
22 moins chers, mais en moyenne ça tournait autour de
23 quinze dollars (15 \$). Et en plus, ce qu'on voit,
24 c'est que l'intérêt des clients pour l'achat
25 volontaire semble toujours être présent au prix de

1 quinze dollars (15 \$). On a bon espoir de pouvoir
2 écouler les unités achetées si le prix est de
3 quinze dollars (15 \$).

4 Maintenant, c'est sûr qu'il y a du temps
5 qui s'est écoulé depuis septembre passé. La Régie
6 nous a posé la question : Est-ce que le quinze
7 dollars (15 \$) est toujours adéquat? Je ne pense
8 pas que ce soit encore une fois un prix parfait. Il
9 y a des contrats qui, à quinze dollars (15 \$), ne
10 peuvent pas être signés. Et je vais laisser
11 monsieur Johnson faire le tour de la question avec
12 vous. Mais je vous rappelle toujours qu'on demande
13 une latitude peut-être un peu moins grande pour
14 l'instant qui nous permette de demeurer dans une
15 zone confortable. Puis, bon, au-delà de ce quinze
16 dollars-là (15 \$), on pourra venir vous voir pour
17 une demande spécifique. Alors, je pense que ça fait
18 le tour de ce que je souhaitais partager avec vous.
19 Je laisse maintenant le micro à mon collègue.

20 M. MATHIEU JOHNSON :

21 R. Bonjour. Alors, ma présentation ne sera pas... en
22 fait va être assez succincte. C'est pour la
23 majorité des éléments qui avaient déjà été
24 présentés. Donc, c'est plus une mise à jour étant
25 donné que, malgré le congé des fêtes, il y a

1 quelques nouveautés dans les approvisionnements.

2 Puis je voulais vous fournir un portrait clair

3 avant de débiter donc les discussions.

4 (9 h 38)

5 Donc, en premier lieu, une mise à jour sur l'appel
6 d'offres qui avait été lancé. Donc, on est entré en
7 négociation, en discussion [REDACTED] des
8 soumissionnaires sur les [REDACTED] qui avaient donc,
9 déposé une offre. Donc, ça nous permettrait, si on
10 sécurisait ces volumes-là, donc d'atteindre [REDACTED]

11 [REDACTED] livrés pour
12 l'année tarifaire vingt-vingt, vingt-vingt et un
13 (2020-2021) pour des volumes contractualisés totaux
14 de [REDACTED]. À noter, par
15 contre, que ces [REDACTED]
16 [REDACTED]. Donc, voilà pour l'appel d'offres.

17 Q. [2] Je vous interromps, juste une seconde. Dans
18 cette présentation-là, dans la colonne du bas, donc
19 dans les soumissions non retenues, on voit les
20 différents prix là. Il y a une colonne des prix
21 moyens du contrat, puis on voit que le numéro 4 est
22 un prix de [REDACTED]
23 qui n'a pas été retenu. Est-ce que vous pouvez
24 donner quelques explications pour expliquer la
25 situation?

1 R. Tout à fait. Donc, le soumissionnaire à [REDACTED],
2 [REDACTED] est un Producteur qui
3 est en opération, à l'heure actuelle, et qui avait
4 besoin, dans le fond, de signer un contrat
5 rapidement. Donc avec les délais réglementaires qui
6 ont été fournis et anticipés au Producteur, il a
7 préféré ne pas poursuivre les négociations.

8 Q. [3] C'est bon.

9 R. Donc, si on regarde notre première année où on a
10 une obligation réglementaire d'un pour cent (1 %),
11 c'est celle de vingt-vingt, vingt-vingt et un
12 (2020-2021). On arrondi à soixante millions de
13 mètres cubes (60 Mm³). Donc, l'obligation pour
14 vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-2021), avec
15 les contrats qui sont approuvés par la Régie, donc,
16 ça, elle avait déjà été présentée, donc ça
17 représente des livraisons estimées pour cette
18 année-là à six point six millions de mètres cubes
19 (6,6 Mm³).

20 En bas du graphique, donc on a également
21 mis les prix moyens pondérés livrés pour garder en
22 tête l'impact de chacune de ces sources
23 d'approvisionnement-là sur le prix moyen pondéré
24 pour faire un peu la relation avec le quinze (15 \$)
25 qui était proposé dans la preuve de l'Étape B.

1 Les autres contrats signés qui ne sont,
2 présentement, pas encore approuvés par la Régie,
3 donc le [REDACTED]
4 [REDACTED] et d'Hamilton, on vient ajouter
5 [REDACTED]
6 [REDACTED]. Et ça a un coût moyen, pondéré, livré,
7 de [REDACTED].

8 Lorsqu'on fait la moyenne pondérée de ces
9 deux sources d'approvisionnement-là, donc les
10 contrats qui sont déjà approuvés, ceux qui ne sont
11 pas encore approuvés et qui sont là, on arrive à
12 [REDACTED].

13 Donc, [REDACTED]
14 [REDACTED] qui est proposé dans la preuve de l'Étape
15 B.

16 La troisième colonne, en bleu pâle, c'est
17 les volumes de l'appel d'offres qui sont en cours
18 de négociations. Donc, les [REDACTED],
19 [REDACTED]
20 [REDACTED] qui serait livré pour l'année tarifaire
21 vingt-vingt (2020), a une moyenne pondérée
22 d'approvisionnement de [REDACTED]
23 [REDACTED].

24 Lorsqu'on fait la moyenne pondérée de ces
25 volumes-là, on tombe à [REDACTED]

1 [REDACTED]. Cependant... Je
2 vous ai mentionné, un peu plus tôt, que les volumes
3 contractualisés pour les volumes de l'appel
4 d'offres représentent plus de [REDACTED]
5 [REDACTED]. Donc, de toute façon, on ne
6 pourrait pas les signer sans approbation spécifique
7 de la Régie, au cas par cas des contrats.

8 Donc, ça, c'est un peu notre... en bon
9 français notre « pipeline » de projets, O.K., et ça
10 nous fait un [REDACTED]
11 [REDACTED] que l'on devra combler par
12 des nouveaux contrats qui ne sont pas encore prévus
13 ou par de l'achat « spot », si on est capable de
14 mettre la main sur des volumes court terme pour
15 combler le manque à gagner de vingt-vingt, vingt-
16 vingt et un (2020-2021).

17 Un des points qui est important à
18 mentionner, c'est qu'on va devoir faire
19 l'évaluation de qu'est-ce que représentera les
20 achats directs de GNR qui sont réalisés par nos
21 clients parce que ces achats-là qui sont faits,
22 viendront réduire le manque à gagner d'Énergir.

23 Donc, s'il y a un client qui contracte
24 trois millions de mètres cubes (3 Mm3), par
25 exemple, bien, ça fera en sorte qu'Énergir aurait

1 un manque à gagner de seulement [REDACTED]
2 [REDACTED].

3 Pour ce manque à gagner là, on voulait
4 quand même fournir un prix, donc, si on allait sur
5 le marché court terme pour s'approvisionner. Donc,
6 ce n'est pas un prix qui est aussi juste que les
7 autres prix qui sont présentés pour les trois
8 autres catégories en bleu pâle.

9 Par contre, si demain matin vous me
10 disiez : « Va acheter du GNR court terme. » Ce que
11 je ferais, c'est que je me retournerais vers les
12 volumes qui sont transigés aux États-Unis parce que
13 c'est là que les volumes de GNR sont vendus. Et
14 lorsqu'on prend les derniers prix de deux mille
15 vingt (2020) qui ont été transigés, c'est des prix
16 à [REDACTED] ...
17 [REDACTED], qui sont les prix du GNR les
18 moins chers en ce moment sur le marché américain.
19 (9 h 44)

20 Donc, lorsqu'on prend la moyenne pondérée de
21 l'ensemble de ces sources d'approvisionnement-là
22 pour atteindre notre soixante millions de mètres
23 cubes (60 Mm3). [REDACTED]

24 [REDACTED]
25 [REDACTED].

1 Donc, c'est pour notre première année
2 tarifaire, vingt vingt-vingt vingt et un (2020-
3 2021). Le même scénario va se reproduire en vingt
4 vingt et un vingt vingt-deux (2021-2022), donc le
5 un pour cent (1 %) est récurrent. Année après
6 année, nous devons répondre à ce fameux un pour
7 cent (1 %)-là. Je vous épargne une « slide » par
8 année. O.K. Je fais un bond, puis je vous amène
9 tout de suite à vingt vingt (2020)... vingt vingt-
10 cinq-vingt vingt-six (2025-2026). O.K. Où la
11 majorité donc de ces contrats-là vont injecter à
12 pleine capacité. O.K.

13 Pour vous démontrer un ce que Caroline
14 disait un peu plus tôt, c'est qu'on signe des
15 contrats qui commencent à injecter, mais il y a un
16 « ramp up » dans leur production. Ce qui fait en
17 sorte que les volumes contractualisés sont plus
18 importants que les volumes effectivement livrés,
19 qui sont utiles pour l'obligation réglementaire.

20 Donc, si on signait les contrats qui sont
21 présents... en fait si la Régie approuvait les
22 contrats signés présentement et qu'on signait les
23 contrats qui sont dans l'appel d'offres, bien ça
24 totalise quand même [REDACTED]
25 [REDACTED] de volume livré pour l'année

1 tarifaire vingt vingt... vingt vingt-cinq-vingt
2 vingt-six (2025-2026). Ce qui veut dire qu'on
3 dépasse notre un pour cent (1 %). On est toujours
4 cependant en dessous de notre cible réglementaire
5 de deux pour cent (2 %) en vingt vingt-trois (2023)
6 et cinq pour cent (5 %) en vingt vingt-cinq (2025).
7 Ce qui fait en sorte qu'il y a un manque à gagner
8 quand même de [REDACTED], près de
9 [REDACTED] en
10 vingt vingt-cinq (2025).

11 On a parlé des volumes contractualisés
12 versus les volumes donc livrés. À quoi ça
13 ressemblerait, dans le fond, l'année prochaine, les
14 douze (12) prochains mois, si on allait de l'avant
15 avec l'étape B, avec les critères qui sont proposés
16 dans l'étape B. Bien ça voudrait dire que les
17 projets de Saint-Hyacinthe, Hamilton, [REDACTED]
18 [REDACTED] Warwick... bien en fait Warwick
19 est déjà approuvé, là, mais [REDACTED] et probablement
20 un projet de l'appel d'offres, donc pourraient
21 rentrer dans le soixante millions (60 M) de volumes
22 contractualisés qui seraient autorisés dans le
23 cadre de l'étape B. Par contre, pour les autres
24 contrats de l'appel d'offres, nous devrions obtenir
25 une approbation à la pièce, donc revenir au cas par

1 cas à la Régie pour l'appel d'offres
2 soumissionnaire 2, 7 et 9.

3 Et pour le manque à gagner de [REDACTED]
4 [REDACTED], nous devrions
5 également revenir à la pièce avec des contrats, sur
6 des contrats long terme. Ça pourrait être aussi des
7 contrats court terme en fonction de ce qui sera
8 disponible sur le marché à un prix intéressant
9 pour... pour combler le manque à gagner.

10 Il y aurait aussi potentiellement, dans la
11 prochaine année, d'autres contrats qu'on viendrait
12 vous faire approuver, qui ne seront pas
13 nécessairement pour combler le un pour cent (1 %).
14 Mais en ce moment, Énergir, on est déjà en
15 discussion avec des producteurs qui pensent
16 commencer à injecter en vingt vingt-quatre (2024),
17 en vingt vingt-cinq (2025). O.K. Donc, je vous
18 mentionnais lors d'audience précédente que le temps
19 de développement d'un projet c'est entre deux et
20 quatre ans, donc c'est l'horizon de temps qui est
21 envisagé. Il y a des projets qui sont en train
22 de... donc, qu'ils nous approchent en disant : moi,
23 j'ai une date d'injection à peu près là. Donc, ça
24 se pourrait aussi qu'il y ait des contrats qu'on
25 vienne voir à la pièce. Honnêtement, il n'y en aura

1 pas des tonnes, mais ça se pourrait. J'aime mieux
2 être transparent qu'on vienne vous voir à la pièce
3 puis que ce ne soit pas pour le premier un pour
4 cent (1 %).

5 Finalement, il y avait une question dans la
6 DDR... dans une des DDR donc de la Régie, la
7 question numéro 5, qui demandait à Énergir :
8 quelles seraient les caractéristiques qui
9 permettraient l'atteinte de la cible réglementaire
10 de un pour cent (1 %) - donc, des volumes livrés,
11 on parle bien de livrés, non contractualisés - sans
12 approbation au cas par cas des contrats
13 d'approvisionnement?

14 Lorsqu'on avait répondu à cette question-là
15 à l'époque, on n'avait pas réalisé l'appel
16 d'offres, donc on n'avait pas autant de... je
17 dirais de... d'appréciation qu'on pouvait déposer
18 des prix documentés, donc aujourd'hui on revient
19 vous voir avec des précisions sur cette question-là
20 étant donné qu'on a réalisé l'appel d'offres. Puis
21 je pense que c'est un bon mécanisme pour avoir une
22 appréciation du marché. Donc, on les a séparés en
23 contrats long terme puis contrats court terme, les
24 contrats SPOT. Parce qu'on ne pense pas que ce
25 serait judicieux de signer des contrats long terme

1 à des prix de [REDACTED] On
2 est confiant qu'on est capable de bénéficier
3 justement de l'effet de durée. Donc, à moins de
4 [REDACTED] d'une durée de vingt
5 (20) ans et il faudrait autoriser des quantités
6 contractées d'au maximum [REDACTED]
7 [REDACTED] et il faudrait autoriser des
8 quantités contractées d'eau maximum [REDACTED]
9 [REDACTED].
10 (9 h 48)

11 Pour les contrats spot, donc avec les prix
12 de marché américain qu'on voit en ce moment, notre
13 appréciation du marché, c'est que si on voulait
14 aller en spot, il faudrait autoriser des prix à
15 maximum [REDACTED] du spot. C'est moins
16 d'un an. Et les quantités qui seraient autorisées,
17 qui devraient être autorisées, c'est le maximum du
18 manque à gagner pour combler l'obligation
19 réglementaire.

20 Q. [4] Peut-être une précision. Quand vous mentionnez
21 dans les contrats long terme qu'il faudrait
22 autoriser une quantité de [REDACTED]
23 [REDACTED], je suppose que vous parlez
24 pas d'une quantité de [REDACTED]
25 [REDACTED] pour vingt vingt, vingt et un

1 (2020-2021), c'est-à-dire pour avoir le soixante
2 millions de mètres cubes (60 Mm3) pour vingt vingt,
3 vingt et un (2020-2021)...

4 R. Oui.

5 Q. [5] ... est-ce que je comprends qu'il faudrait
6 autoriser à contracter [REDACTED]
7 [REDACTED] ?

8 R. Exactement. Donc, des volumes sous contrat de [REDACTED]
9 [REDACTED]. Puis je
10 peux peut-être préciser en fait comment on n'a pas
11 estimé ça « out of the blue ». Donc, le deux [REDACTED]
12 [REDACTED] sous contrat, le
13 rationnel, dans le fond, derrière ça, c'est que, en
14 ce moment, avec les contrats approuvés par la
15 Régie, avec les contrats signés présentement non
16 approuvés, puis avec les volumes de l'appel
17 d'offres en négociation, on est à peu près à [REDACTED]
18 [REDACTED] déjà sous
19 contrat. O.K.

20 Donc, si on voulait aller sécuriser le
21 manque à gagner de [REDACTED] qui est,
22 dans le fond, [REDACTED] de notre
23 autre obligation réglementaire, il faudrait avoir à
24 peu près une marge de manoeuvre d'environ [REDACTED]
25 [REDACTED] pour aller

1 sécuriser l'équivalent. Définitivement pas une
2 science exacte. Et en fonction du mixte spot versus
3 long terme, qui serait privilégié, bien, c'est sûr
4 et certain que si on dit non, le [REDACTED]
5 [REDACTED] de manque à gagner, on veut absolument des
6 contrats court terme, de type spot, bien, à ce
7 moment-là, c'est probablement [REDACTED]
8 plus [REDACTED] de spot. Ça fait cent
9 [REDACTED] de volume contractualisé
10 qui serait nécessaire. Mais notre recommandation,
11 ce serait quand même de capitaliser sur des prix
12 moins chers avec des contrats à long terme pour
13 réduire l'impact sur... l'impact tarifaire pour la
14 clientèle d'Énergir. Ça conclut ma présentation.

15 Q. [6] Merci. Comme j'avais annoncé, je vais avoir
16 quelques questions complémentaires pour les
17 témoins. Première question pour le panel. On a
18 parlé durant la présentation de la question des
19 achats directs. Donc, la question pour le panel,
20 c'est : à votre connaissance, en date
21 d'aujourd'hui, quelle est la quantité de GNR qui
22 est livrée à des clients d'Énergir en achats
23 directs sur une base annuelle?

24 Mme CATHERINE SIMARD :

25 R. En date d'aujourd'hui, on parle de seulement un

1 client qui achète du GNR en achats directs. Et on
2 parle à peu près de six cent mille mètres cubes
3 (600 000 m³).

4 Q. [7] Merci. Les prochaines questions vont être, je
5 crois, adressées spécifiquement à monsieur Johnson.
6 Premièrement, on a parlé beaucoup dans le cadre du
7 dossier, puis je suis sûr qu'on va en parler
8 beaucoup cette semaine, la question de la
9 provenance du GNR, donc du Québec versus le GNR qui
10 provient de l'extérieur du Québec. Première
11 question, question qui est peut-être un peu
12 hypothétique, là, mais si Énergir, disons
13 qu'Énergir réussit à mettre la main sur la totalité
14 des volumes de GNR qui sont disponibles au Québec
15 pour l'année tarifaire vingt vingt, vingt et un
16 (2020-2021), est-ce qu'Énergir serait en mesure
17 dans ce cas-là d'atteindre sa cible de un pour cent
18 (1 %)? Donc, on parle d'environ soixante millions
19 de mètres cubes (60 Mm³).

20 M. MATHIEU JOHNSON :

21 R. Non. Ça ne sera pas bien long, on avait une
22 « slide » en annexe. Dans le fond, on a fait
23 l'exercice de se dire qu'est-ce qui est produit en
24 gaz naturel renouvelable au Québec et disponible
25 donc... qu'Énergir donc, peu importe le prix, si on

1 avait un prix infini, donc quels sont les volumes
2 qu'on serait capable d'aller chercher au Québec.
3 Donc, en prenant Saint-Hyacinthe, Warwick,
4 Hamilton, donc les projets que vous connaissez,
5 puis peut-être le nouveau dans la liste, c'est [REDACTED],
6 donc on lui a demandé pour l'année vingt vingt,
7 vingt et un (2020-2021) quels seraient les volumes
8 qui seraient disponibles pour vendre au Québec
9 nonobstant le prix. Et c'est [REDACTED]
10 [REDACTED]. Donc, ça nous donne un total de [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 disponibles pour le Québec.

13 Q. [8] O.K. Donc, on parle à peu près du [REDACTED]
14 [REDACTED] qu'on
15 doit atteindre?

16 R. Oui.

17 Q. [9] Grosso modo?

18 R. À peu près.

19 Q. [10] Autre chose. Dans la...

20 (9 h 54)

21 R. Effectivement, ma collègue me faire remarquer que,
22 dans la liste, il y a Hamilton; évidemment,
23 Hamilton n'est pas au Québec. Donc, ça serait plus
24 tôt...

25 Q. [11] Autour de [REDACTED] ?

1 R. [REDACTED]
2 [REDACTED]. C'est pour ça que c'est en annexe.

3 Q. [12] « Good catch ». Autre chose, dans la preuve
4 de la FCEI, on mentionne... Une des suggestions qui
5 est proposée, c'est qu'en plus de maintenir le coût
6 moyen d'achat de quinze dollars le gigajoule
7 (15 \$/GJ), la FCEI propose d'ajouter un critère
8 additionnel pour chaque contrat.

9 Donc, ce qu'on propose c'est que le prix
10 d'achat de chaque contrat ne pourrait pas dépasser
11 de plus de dix pour cent (10 %) le coût d'achat
12 moyen. Est-ce que vous pouvez expliquer, de manière
13 concrète, quel serait l'impact de la proposition de
14 la FCEI?

15 R. Bien, de manière concrète, ça voudrait dire qu'on
16 serait autorisé... quinze dollars (15 \$) plus dix
17 pour cent (10 %), ça voudrait dire qu'on ne
18 pourrait pas signer à plus de seize et cinquante le
19 gigajoule (16,50 \$/GJ).

20 Ce qui veut dire qu'il y a des contrats,
21 dans la liste qui vous a été fournie ce matin, que
22 l'on ne serait pas en mesure de signer. Ce qui
23 voudrait dire qu'on devrait revenir à la pièce pour
24 ces contrats-là.

25 Q. [13] D'accord. Autre proposition dans le mémoire du

1 FCEI, c'est que chaque contrat soit inférieur... On
2 parlait, je crois, de dix millions de mètres cubes
3 (10 Mm3) et que les livraisons prévues en vingt-
4 vingt, vingt-vingt et un (2020-2021) représentent,
5 au moins vingt-cinq pour cent (25 %) de la capacité
6 contractuelle du contrat. Encore une fois, quel
7 serait, selon vous, l'impact de la proposition de
8 la FCEI?

9 R. Bien, je pense qu'avec des critères comme ça, on
10 risque de passer à côté de bonnes opportunités là.
11 Prenons pour exemple un producteur qui aurait
12 vingt-cinq millions de mètres cubes (25 Mm3) à
13 livrer pour l'année vingt, vingt-deux (2020-2022) à
14 un prix de dix dollars le gigajoule (10 \$/GJ).

15 Donc, trente pour cent (30 %) moins cher
16 que le marché pour raison X. Donc, avec ces
17 critères-là, il faudrait revenir à la pièce, à
18 Énergir. Donc, ça nous empêcherait de signer un bon
19 contrat. Ça occasionnerait des démarches
20 réglementaires. Je ne vois pas vraiment la valeur
21 ajoutée de limiter le nombre.

22 Puis je préciserais aussi que notre
23 obligation réglementaire, certes, elle commence en
24 vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-2021), mais
25 l'année suivante, elle va demeurer. Donc, ça se

1 pourrait qu'il y ait des contrats qui soient très,
2 très bons, qu'on veule signer pour l'année suivante
3 parce que le un pour cent (1 %) va être là aussi en
4 vingt-vingt et un, vingt, vingt-deux (2021-2022).

5 Et plus on va avoir des prix à quatorze
6 dollars (14 \$)... En fait, des contrats long terme,
7 moins on va être dépendant du marché court terme
8 « spot » qui est très cher et qui est très sensible
9 à la variation des prix. Donc, pour moi, je vois ça
10 peut-être plus comme un risque d'alourdir le
11 processus réglementaire en devant revenir à la
12 pièce pour l'approbation des contrats.

13 Q. **[14]** Merci. Bon, ma dernière question là touche un
14 peu l'Étape C dont on a discuté tout à l'heure.
15 L'ACEFQ soumet dans sa preuve qu'on devrait
16 attendre d'avoir une décision, dans l'Étape C,
17 avant d'autoriser Énergir à acquérir des volumes de
18 GNR en vertu de l'Étape B. Dans la mesure où on
19 n'aura pas une décision, dans l'Étape C, d'ici
20 quelques semaines ou voire maintenant quelques
21 mois... J'ai vu des gros yeux...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C ou B?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 C...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C, oui.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Plusieurs mois... plusieurs mois... Ça justifie
5 d'autant plus ma question.

6 Q. [15] Quelle serait, selon vous, la conséquence
7 d'attendre une décision de l'Étape C avant de
8 conclure d'autres contrats d'achat de GNR?

9 R. On risque de perdre d'autres contrats. On l'a vu
10 avec [REDACTED]. Donc,
11 c'est des contrats qui nous ont filé entre les
12 mains. Il y a d'autres contrats, dans l'appel
13 d'offres, qui nous on dit : « On n'est pas capable
14 de vivre avec un temps d'approbation puis une
15 exécution de contrat. » C'est le cas du contrat de
16 [REDACTED].

17 Donc, est-ce qu'on serait en mesure de
18 maintenir les producteurs, les [REDACTED]
19 [REDACTED] de l'appel d'offres, en
20 négociations jusqu'au terme de l'Étape C, je ne le
21 crois pas. Je pense que là, on serait
22 définitivement mal outillé pour répondre à notre
23 obligation réglementaire de vingt-vingt, vingt-
24 vingt et un (2020-2021) là.

25 Q. [16] Donc, de mon côté, ça fait le tour des

1 questions.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je vous remercie. Alors, tel que demandé tantôt, ce
4 qu'on va faire, c'est qu'on va prendre une pause.

5 Est-ce que tout le monde a... Maître Gertler, est-
6 ce que votre écran vous permet de lire correctement
7 et d'analyser correctement les réponses? Ou vous
8 souhaitez une copie papier? Ou ça... je veux...

9 Ce que je vais voir, c'est que je vais voir
10 si on est capable de faire des copies numérotées là
11 de la preuve. Je vais aller voir avec le
12 secrétariat, le greffe, si c'est possible. D'ici
13 là, je vais vous enjoindre à lire sur vos écrans.
14 Et on va prendre une pause d'au moins trente
15 minutes (30 min).

16 (9 h 58)

17 Si vous avez besoin de plus de temps s'il
18 vous plaît avisez madame la greffière et puis on se
19 revoit à dix heures trente (10 h 30). Merci.

20 Là, évidemment, on est en... en huis clos.
21 Les notes sténo vont être importantes. Il faut
22 venir au micro.

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Excusez-moi, je n'ai pas de veston, mais... C'est
25 Franklin Gertler pour le ROÉÉ. J'avais parlé de la

1 numérotation, mais je ne pense pas que ce soit
2 nécessaire parce que maître Thibodeau, il nous a
3 envoyé, avec mot de passe, les documents, à ceux
4 qui ont signé l'engagement de confidentialité.
5 Alors on aurait tout le loisir de faire des copies
6 papier à nos bureaux de toutes les manières. Alors
7 ça peut enlever cet... cet aspect-là.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Bien en fait, je sais que même nous à l'interne
10 lorsqu'on fait... lorsque le greffe fait des copies
11 pour nous, elles sont numérotées et il faut les
12 redonner, il faut que tous les numéros y soient.
13 Alors je ne m'insérerai pas dans les pratiques du
14 greffe, là.

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 O.K.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Alors je vais... si on fait des copies papier pour
19 votre usage, il va falloir nous les redonner à la
20 fin.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 O.K.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 D'accord?

25

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci.

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6

7 REPRISE DE L'AUDIENCE

8 (10 h 37)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bonjour.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

12 Bonjour. Alors Hélène Sicard pour l'ACEF de Québec.

13 Au cas où je ne l'ai pas dit « Bonne Année » à tout

14 le monde dans cette salle. On commence, on est

15 encore en janvier. Et en espérant que cette année

16 se déroule mieux pour les dossiers réglementaires

17 4008 que l'année dernière. C'est ce que je souhaite

18 à tout le monde.

19 Q. **[17]** Pour commencer, je vais commencer avec les

20 documents qui ont été déposés ce matin. Et ça va

21 être bref. Je n'ai pas malheureusement la cote

22 Régie, mais c'est GM-3, Document 3. Alors, on me

23 souffle à l'oreille que ce serait 295, B-0295. Et

24 c'est le document qui s'intitule... ça va être plus

25 long identifier le document que la question, je

1 pense, « Approvisionnements potentiels de GNR pour
2 répondre aux cibles du règlement sur les quantités
3 de GNR ». Et je vais à la page 2 de ce document. On
4 ne va pas loin. Bon. Vous nous présentez... O.K. Je
5 vais attendre qu'il soit sur le... Regardez,
6 Madame, ça a l'air de ça. La page 2. C'est les
7 présentations PowerPoint de ce matin.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Madame la Greffière, il faut aller dans les
10 documents, le fichier des documents confidentiels.
11 En fait je vais vous l'envoyer par courriel. C'est
12 plus simple.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Pourriez-vous remettre la présentation que vous
15 avez fait? Vous l'aviez tout à l'heure, ça, sur
16 l'écran, vous. Merci. Ça va faciliter la vie de
17 tout le monde. Madame la Présidente, je pense que
18 les gens d'Énergir peuvent remettre... je vais leur
19 demander pour les autres documents de faire ça
20 d'eux-mêmes. Bon. Alors à la page 2. Voilà.

21 Q. [18] Alors, vous avez un tableau ici qui indique
22 « offre, capacité annuelle, livraison annuelle,
23 prix moyen du contrat ». Première question. Quand
24 vous nous dites le prix moyen, j'aimerais savoir,
25 par exemple, pour le contrat 1, numéro de l'offre,

1 vous dites, numéro 2, je m'excuse, capacité
2 annuelle, [REDACTED] mais livraison
3 annuelle pour vingt vingt (2020), c'est [REDACTED]
4 [REDACTED], et prix moyen du contrat, [REDACTED]
5 [REDACTED]. Alors, les premières livraisons pour
6 l'année vingt vingt, vingt et un (2020-2021) se
7 font à quel prix, elles?

8 M. MATHIEU JOHNSON :

9 R. [REDACTED]
10 [REDACTED].

11 (10 h 41)

12 Q. **[19]** Et est-ce que votre autre façon de calculer le
13 prix moyen du contrat. C'est parce qu'on n'a pas la
14 durée des contrats pour tout ce qui est affiché là.
15 Votre façon de calculer le prix moyen du contrat
16 est la même pour tous ces contrats-là?

17 R. Bien, en fonction de la durée, effectivement, oui
18 là. Donc, si, par exemple, c'est un contrat de
19 vingt (20) ans, on va prendre le prix moyen sur
20 vingt (20) ans. Si c'est un contrat de dix (10)
21 ans, on va prendre le prix moyen sur dix (10) ans.

22 Q. **[20]** Est-ce que dans chaque cas, l'augmentation
23 annuelle du contrat est spécifiée en dollars? Ou
24 s'il y a des contrats où l'augmentation est
25 spécifiée, par exemple, avec l'augmentation du coût

1 de la vie?

2 R. Donc, l'augmentation des prix au contrat qui
3 étaient dans l'appel d'offres, c'était indexation à
4 l'IPC Québec.

5 Q. [21] O.K. Donc, ça veut dire que votre moyenne là
6 de quinze dollars du gigajoule (15 \$/GJ)
7 augmenterait d'à peu près deux pour cent (2 %) par
8 année?

9 R. C'est juste.

10 Q. [22] Et je dois comprendre là, est-ce que pour tous
11 ces contrats-là, [REDACTED]
12 [REDACTED] ?

13 R. Donc, [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED]. Il faudrait se
16 référer au tableau que j'avais présenté, lors de la
17 dernière audience, pour voir le détail de chacune
18 des soumissions.

19 Q. [23] O.K.

20 R. [REDACTED]
21 [REDACTED].

22 Q. [24] C'est parce que là, vous nous présentez...
23 Vous avez débuté des discussions avec [REDACTED]
24 [REDACTED].

25 R. Hum, hum.

- 1 Q. [25] Alors, je vais me concentrer sur les [REDACTED]
2 [REDACTED]. Est-ce que c'est
3 soumissionnaires-là, les prix moyens de contrats,
4 [REDACTED]
5 [REDACTED] Ça fonctionne comment?
- 6 R. Donc, [REDACTED]. Donc, je
7 vais lire... On peut, peut-être, ouvrir... soit la
8 DDR... soit la réponse aux DDR ou ce qu'on avait...
- 9 Q. [26] Ou le tableau qui est à la fin. C'est parce
10 qu'il est tellement long là...
- 11 R. Oui...
- 12 Q. [27] ... qu'on ne peut pas se référer pour...
- 13 R. O.K. Donc, [REDACTED]
14 [REDACTED] et le soumissionnaire...
- 15 Q. [28] [REDACTED] semble-t-il, oui.
- 16 R. [REDACTED]
17 [REDACTED].
- 18 Q. [29] Alors, donc, quand on parle de prix moyen du
19 contrat, en fait, c'est le même prix si les
20 livraisons débutent... Il y en a qui débutent en
21 vingt-vingt (2020), mais il y en a qui débutent...
22 Là, où il y a un zéro là, pour le contrat
23 6, pour vingt-vingt, vingt-vingt et un (2020-2021),
24 à quelle date ces livraisons-là commenceraient-
25 elles?

1 R. Le premier (1er) décembre vingt-vingt et un (2021).

2 Q. **[30]** Ah! À la fin, premier (1er) décembre vingt-
3 vingt et un (2021). Et on constate : « 9 - Capacité
4 annuelle quinze point huit (15,8), livraison quinze
5 point huit (15,8), c'est un contrat sur... Parce
6 que je n'ai pas les durées. Pour deux, six, sept et
7 neuf, c'est quoi les durées de chacun de ces
8 contrats-là?

9 R. C'est vingt (20) ans pour les quatre contrats.

10 Q. **[31]** Et ça, ce sont les [REDACTED]
11 [REDACTED]. Donc... c'est ça. [REDACTED] ?

12 R. Donc, les [REDACTED],
13 [REDACTED].

14 Q. **[32]** Je vais passer à la demande... Avez-vous la
15 demande de renseignement dans votre ordinateur? La
16 réponse à la demande de renseignement, facilement
17 affichable, que vous avez déposée ce matin?

18 R. Si vous me donnez...

19 Q. **[33]** Confidentielle?

20 R. ... quelques instants, on va pouvoir la mettre...

21 Q. **[34]** Ça va. Parce que j'ai l'impression que ça va
22 être plus rapide pour vous que pour madame la
23 greffière de...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Si vous me dites le numéro de pièce, je peux

1 l'envoyer par courriel à madame la greffière.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Euh... 293? 293. C'est la confidentielle, ça? Ou la
4 caviardée? La confidentielle? O.K.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Ça ne sera pas long.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Puis, vous allez aller...

9 LA GREFFIÈRE :

10 Est-ce que c'est ça?

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Ah... là, il n'y a rien... pour le moment... Voilà,
13 ça semble être ça. Vous allez aller à la page 11,
14 Madame la Greffière, s'il vous plaît.

15 LA GREFFIÈRE :

16 Oui.

17 (10 h 46)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Madame la Greffière, je vous l'ai envoyé par
20 courriel.

21 LA GREFFIÈRE :

22 Merci.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Merci, Madame la Présidente.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 On l'a ici.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Q. **[35]** Vous allez l'initier? O.K. Bon. Alors voilà,
5 c'est... 11. Alors réponse à la question 5.3. Vous
6 nous dites : « Plusieurs facteurs peuvent... » En
7 gros, là, ce que vous nous dites c'est que signer à
8 vingt (20) ans, on a un meilleur prix si on signe
9 des durées plus courtes. Mais êtes-vous d'accord
10 avec moi, il y a au Québec ou aux États-Unis, à
11 l'heure actuelle, des installations existantes, qui
12 ont déjà eu leur financement, là, puis qui sont...
13 qui ont commencé leur production ou qui la
14 commenceront sous peu.

15 M. MATHIEU JOHNSON :

16 R. La question c'est : est-ce qu'il y a des
17 producteurs de GNR en opération en ce moment...

18 Q. **[36]** Oui.

19 R... en Amérique du Nord? La réponse c'est « oui ».

20 Q. **[37]** Bon. Alors est-ce qu'il n'y aurait pas moyen
21 d'obtenir des volumes à partir de ces
22 installations-là pour des périodes très courtes?

23 R. Oui, c'est les contrats qui tombent dans la
24 catégorie « achat court terme », qu'on a présentés
25 un peu plus tôt et puis auxquels on fait référence.

1 Par exemple, des contrats qu'on a même déjà
2 présentés comme [REDACTED], qui ont des
3 termes de moins d'un an, donc c'est possible de
4 contractualiser auprès de producteurs en opération
5 pour des courtes durées.

6 Q. [38] O.K. Est-ce qu'il y a une forte demande pour
7 ces courtes durées-là?

8 R. Oui, donc en ce moment notre lecture du marché est
9 que la demande est supérieure à l'offre.

10 Q. [39] Pour les courtes durée.

11 R. Pour tous les volumes de GNR en ce moment.

12 Q. [40] Même au Québec.

13 R. Oui.

14 Q. [41] O.K. Là, je vais me promener... j'ai fini pour
15 les pièces déposées ce matin. Je vais me promener
16 dans la preuve qui est déjà au dossier et je vais
17 commencer par la pièce B-183, à la page 19. Et vous
18 avez repris ça dans votre présentation de ce matin,
19 là, mais je vais... je vais aller dans la pièce 183
20 à la page 19. J'utilise les pièces qui n'étaient
21 pas confidentielles, là, à ce niveau-ci, Madame,
22 vous devriez pouvoir les trouver facilement. Alors
23 vous nous avez répété la même chose ce matin, là,
24 et je suis aux lignes 4 à 7. Vous voyez ça en deux
25 étapes, 4, ligne 4 :

1 - déterminer d'abord une stratégie de
2 court terme lui permettant de
3 contracter un maximum de 1 % des
4 volumes distribués; et
5 - déterminer ensuite une stratégie de
6 long terme lui permettant de livrer
7 5 % de GNR pour rencontrer
8 l'obligation à l'horizon 2025.

9 Madame la Greffière, la pièce a disparu, là, mais
10 c'est pas grave.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Excusez-moi.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Q. **[42]** J'ai de la difficulté à situer dans ces
15 stratégies-là, puis je vais revenir, là, au
16 volume... parce que ce dont vous nous parlez ce
17 matin c'est pas des volumes distribués pour vingt
18 vingt vingt vingt et un (2020-2021). Vous parlez de
19 un pour cent (1 %) de volumes contractés pour vingt
20 vingt vingt vingt et un (2020-2021). J'ai bien
21 compris?

22 Mme CAROLINE DALLAIRE :

23 R. Oui, vous avez bien compris. Donc, le critère
24 quantité que nous mettons dans la stratégie court
25 terme c'est bien limiter les volumes...

1 Q. **[43]** C'est contractés.

2 R. ... contractés à un pour cent (1%)...

3 Q. **[44]** Et non pas distribués.

4 R. C'est cela.

5 Q. **[45]** O.K. À ce moment-ci, votre stratégie pour
6 avoir des volumes distribués de un pour cent (1 %)
7 à la date signée par le règlement qui est vingt
8 vingt (2020), elle est où puis elle est quoi?

9 M. MATHIEU JOHNSON :

10 R. Madame la Greffière, est-ce que c'est possible de
11 remettre à l'écran...

12 Q. **[46]** Si vous voulez faire référence aux
13 présentations de ce matin, je pense que c'est plus
14 facile.

15 (10 h 51)

16 R. Oui, je l'ai affiché.

17 Q. **[47]** O.K.

18 R. Donc, ah, on a peut-être le même problème que...

19 Voilà. Donc, la stratégie d'approvisionnement, en
20 date d'aujourd'hui, c'est ce qu'on a. Donc, on a
21 des contrats qui sont approuvés par la Régie, donc,
22 Saint-Hyacinthe et Warwick, qui représentent six
23 point six millions (6.6 M) de mètres cubes
24 livrés...

25 Q. **[48]** Hum, hum.

- 1 R. ... pour la première année de l'obligation
2 réglementaire. Ensuite, il y a des contrats qui
3 sont signés mais qui ne sont pas encore approuvés
4 par la Régie. Donc, [REDACTED]
5 et Hamilton. Ça représente [REDACTED]
6 [REDACTED] de mètres cubes livrés en vingt
7 vingt (2020), vingt vingt et un (2021).
- 8 Q. [49] C'est livré en vingt vingt (2020), ça?
9 R. Oui, exact.
- 10 Q. [50] O.K.
11 R. Puis après, on a les [REDACTED] de
12 l'appel d'offres qu'on a vu un peu plus tôt. Ça,
13 ça représente [REDACTED]
14 de mètres cubes.
- 15 Q. [51] Et vous prenez en... dans ce [REDACTED]
16 [REDACTED] de mètres cubes, puis il
17 faudrait presque retourner à votre tableau, là, des
18 [REDACTED] qu'on avait tout à l'heure, qui
19 étaient...
- 20 R. Il est à l'écran.
- 21 Q. [52] Bon, O.K. Numéro 1, on voit, là, qu'il y a un
22 zéro, là, pour le six (6), en vingt vingt (2020) et
23 vingt vingt et un (2021). Ça, c'est pris en
24 considération?
25 R. Oui. Dans le fond, le [REDACTED]

1 c'est la somme des livraisons annuelles vingt vingt
2 (2020), vingt vingt et un (2021), pour le numéro de
3 l'offre 2679, ce qui donne [REDACTED]
4 [REDACTED] de mètres cubes.

5 Q. [53] O.K.

6 R. Puis c'est ce qui est livré en vingt vingt (2020),
7 vingt vingt et un (2021), volume de l'appel
8 d'offres en négociation, [REDACTED]
9 [REDACTED] de mètres cubes.

10 Q. [54] Alors, puis comment est-ce que vous allez, il
11 vous manque...

12 R. C'est ça.

13 Q. [55] ...pour, selon vous, là, votre obligation
14 réglementaire serait de soixante millions (60 M) de
15 mètres cubes. Il vous en manquerait encore [REDACTED]
16 [REDACTED] ou à peu près. Vous avez quoi comme
17 stratégie, là, pour répondre à ces [REDACTED] là,
18 vous allez faire quoi?

19 R. Alors, premièrement, il faut évaluer les achats
20 volontaires en GNR qui vont être contractualisés,
21 il va falloir les estimer, O.K. Donc, ça, c'est la
22 première étape.

23 Q. [56] Vous voulez dire les achats directs?

24 R. Les achats directs.

25 Q. [57] O.K. C'est parce que vous avez dit...

1 R. Oui, excusez-moi, pardon.

2 Q. **[58]** ... « achats volontaires », puis je...

3 R. Je me mélange dans toute cette nomenclature.

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

5 R. Donc, les achats directs de nos clients en GNR,
6 donc, ça va venir réduire le manque à gagner.

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

8 R. Donc...

9 Q. **[61]** Vous avez répondu, on va faire ça, là, je vais
10 les couvrir pour tout de suite, j'avais des
11 questions sur les achats directs.

12 R. O.K.

13 Q. **[62]** À une DDR de la Régie, vous aviez répondu
14 que... et je suis à B-0265 GM2 document 25, la DDR6
15 de la Régie, aux pages 2 et 3, puis je vais vous le
16 lire, là, on va... vous avez répondu que vous
17 alliez mettre en place un mécanisme qui était
18 encore à l'étude pour valider avec vos clients le
19 niveau d'information qui devra être fourni, là,
20 pour les clients en achats volontaires.

21 OÙ en êtes-vous sur la... en achats
22 directs. À mon tour de faire l'erreur. Où en êtes-
23 vous, là, dans la mise en place de ce mécanisme-là?

24 Mme CATHERINE SIMARD :

25 On est présentement en train d'évaluer si

1 ça serait possible d'inclure dans les contrats,
2 quand il y a des contrats en achats directs qui
3 nous sont fournis par les clients, d'inclure des
4 informations, notamment sur la provenance du GNR
5 quand c'est ce qui est consommé.

6 On est en train de regarder la faisabilité
7 de faire tout ça puis le niveau d'information qu'on
8 serait capable d'aller chercher.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Q. **[63]** Vous aviez, dans la même série de réponses à
11 la Régie, puis je vais vous trouver la référence,
12 indiqué que vous pensiez, voilà, c'est en réponse à
13 la question 1.4, que vous pensiez modifier les
14 conditions de service. Où en êtes-vous dans ça?

15 R. Ma réponse est un petit peu la même, là, dans la
16 mesure où, si la conclusion à laquelle on va
17 arriver, c'est : on est capable d'avoir ces
18 informations-là, on va faire les modifications aux
19 conditions de service probablement à la prochaine
20 cause tarifaire, si c'est possible d'avoir ces
21 informations-là.

22 Q. **[64]** Donc, on n'aurait pas, vous ne... je dois
23 comprendre, là, que vous ne prévoyez pas modifier
24 vos conditions de service pour que les clients en
25 achats directs vous indiquent s'ils achètent du

1 GNR, avant la prochaine cause tarifaire?

2 (10 h 56)

3 R. En fait, dès qu'on aurait la confirmation que c'est
4 possible pour les clients d'avoir cette
5 information-là, on pourrait faire la modification
6 assez rapidement, là, ce n'est pas un enjeu, de ce
7 côté-là. Par contre, il y a quand même des
8 complexités parce que le client fait affaire
9 souvent avec un courtier puis c'est là que c'est
10 plus compliqué d'avoir ces informations-là.

11 Q. **[65]** Oui, mais le client qui veut consommer du GNR
12 puis qui décide d'aller en achat direct, que ce
13 soit auprès d'un courtier ou auprès d'un
14 fournisseur en direct, c'est parce qu'il veut du
15 GNR. Et n'êtes-vous pas d'accord avec moi qu'il
16 sait qu'il paye puis qu'il contracte pour du GNR.
17 Où est le... J'aimerais ça comprendre c'est quoi la
18 problématique de le savoir?

19 Mme CATHERINE SIMARD :

20 R. C'est pour une question de traçabilité
21 principalement parce qu'il ne suffit pas d'affirmer
22 qu'on consomme du GNR pour pouvoir... pour nous, en
23 fait, ça nécessite une preuve supplémentaire pour
24 qu'on puisse s'assurer que la traçabilité soit bien
25 faite et que un client qui, par exemple, déclarait

1 consommer du GNR, il ne serait plus assujetti à
2 notre tarif actuel de SPEDE. Mais, on demande
3 présentement des déclarations qui sont assermentées
4 puis on veut faire à peu près la même chose pour ce
5 qui est des consommations auprès des achats
6 directs.

7 Q. **[66]** Et selon ce que vous nous avez dit ce matin, à
8 ce jour, il y a un seul client pour six cent
9 mètres... six cent mille mètres cubes (600 000 m3)
10 qui vous a fait cette demande d'exemption de SPEDE?

11 R. Le cas de figure de ce client-là, il est en
12 combinaison achat direct GNR et gaz de réseau, une
13 combinaison qui est possible dans les conditions de
14 service de service depuis la cause tarifaire deux
15 mille dix-huit (2018). Donc, dans ce cas de figure
16 là, on demande au client d'être en achat direct
17 avec transfert de propriété. Donc, nous, quand on
18 lui achète le gaz, on lui rembourse le volet SPEDE
19 et il est facturé comme un client en gaz de réseau.

20 J'essaie de garder ça assez simple, je ne
21 sais pas si j'ai donné trop d'informations.

22 Q. **[67]** Non, non. C'est parce que...

23 R. Mais, c'est l'équivalent... c'est l'équivalent
24 d'être exempté du service de SPEDE, en effet.

25 Q. **[68]** O.K. Ça me semble similaire à ce que vous avez

1 décrit dans votre preuve, c'était B-0096, où vous
2 décriviez la situation de L'Oréal. Est-ce que ce
3 serait par hasard ce client? On est en...

4 R. Non.

5 Q. **[69]** O.K. Parce que j'ai compris de votre preuve,
6 B-0096 puis je vais vous... que L'Oréal voulait
7 être au GNR entièrement et que, pour des raisons
8 qui lui étaient particulières et pour rencontrer ce
9 volume-là, il y avait eu une entente faite avec
10 EBI, où EBI fournissait ce dont L'Oréal avait
11 besoin. Est-ce que je me trompe là? C'est bien...

12 R. Il y a eu en effet, ce cas de figure là, mais le
13 client dont je parle, c'est un client qui se fait
14 livrer... bien, qui s'est fait livrer en décembre
15 en décembre et qu'il y a une livraison prévue en
16 janvier de GNR et ce n'est pas... ce n'est pas
17 L'Oréal.

18 Q. **[70]** O.K. Mais, je vais revenir à L'Oréal parce que
19 j'étais curieuse de savoir. L'entente que vous avez
20 avec EBI pour L'Oréal, est-ce que c'est vous qui
21 avez cette entente-là ou c'est L'Oréal qui a
22 l'entente? Je vais vous trouver la... parce que,
23 c'est dans les références que je t'avais données
24 là, je vais le... c'est parce que j'ai tellement de
25 notes. Bon. B-0096 page 37.

1 Alors, ça, c'est Gaz Métro-1, Document 1, à
2 la page 37. Je vais vous lire ce que vous écriviez.
3 Et je suis dans le document non caviardé là qui est
4 B-0096. Vous pouvez aller chercher la page 37,
5 Madame la Greffière. Ah! Est-ce qu'il faut que...

6 Bon. Alors, descendez à la ligne 13.

7 Bon. Alors, vous avez inscrit :

8 Des contrats d'achat totalisant [...]
9 caviardé

10 ... de GNR ont donc été convenus entre
11 Gaz Métro et EBI Énergie. Le GNR ainsi
12 acheté par Gaz Métro sera
13 entièrement...

14 vendu

15 ... revendu au client L'Oréal, au prix
16 d'acquisition. Contrairement aux
17 achats auprès des villes de Saint-
18 Hyacinthe et de Hamilton, les achats
19 faits auprès de EBI [...] pour
20 répondre aux besoins de l'Oréal ne
21 seront pas considérés dans le calcul
22 du prix de GNR éventuellement payé par
23 l'ensemble des clients.

24 (11 H 02)

25 Est-ce que cette situation existe encore? Achetez-

1 vous toujours de EBI pour l'Oréal?

2 R. Non.

3 Q. [71] O.K. Depuis quand?

4 R. Ça s'est présenté sur deux mois seulement. C'était
5 une transaction ponctuelle.

6 Q. [72] Parce que dans votre liste d'acquéreurs que
7 j'ai vu passer tout à l'heure, vous faites encore
8 des achats [REDACTED]

9 [REDACTED].

10 M. MATHIEU JOHNSON :

11 R. Est-ce qu'on peut reprojeter juste pour être
12 certain qu'on parle bien des mêmes informations?

13 Q. [73] Je m'excuse, je n'ai pas noté.

14 R. C'est ce tableau-là dont vous faites référence,
15 Maître Sicard?

16 Q. [74] Oui, où on voit [REDACTED]
17 [REDACTED] pour deux mille vingt, deux mille vingt et
18 un (2020-2021).

19 R. On va lire le titre ensemble « Estimation des
20 volumes disponibles et produits au Québec pour
21 l'atteinte de la cible ». Donc, c'est une
22 estimation de, peu importe le prix qu'on paierait,
23 si on monopolisait tout ce qui était disponible au
24 Québec...

25 Q. [75] O.K.

1 R. ... dans l'année tarifaire vingt vingt, vingt et un
2 (2020-2021), voici, on arriverait à... puis le
3 [REDACTED] n'est pas bon, à [REDACTED]
4 [REDACTED]
5 [REDACTED].

6 Q. [76] O.K. Mais il n'y a pas de... Il n'y a pas de
7 contrat à ce jour avec [REDACTED]

8 R. À ce jour, qu'est-ce que vous voulez dire?

9 Q. [77] Bien, celui pour l'Oréal est terminé. Puis il
10 n'y a pas eu de renouvellement? Il n'y en a pas
11 pour le moment?

12 R. Effectivement.

13 Q. [78] O.K. Maintenant, je vais vous ramener à une
14 autre vieille pièce. Je suis toujours dans les
15 achats directs. Qui est la pièce B-0045, qui était
16 une lettre que vous avez écrite à la Régie il y a
17 déjà un bout de temps. Je vais retrouver ma lettre.
18 Où vous indiquez... Bon. Descendez dans la... O.K.
19 Bon. Voilà. Quatrième paragraphe.

20 Par ailleurs, Énergir est également en
21 discussion avec d'autres clients, dont
22 la Ville de Montréal...

23 Et cette lettre, si je ne m'abuse, là... Madame la
24 Greffière, vous ne pouvez pas aller en haut parce
25 que je veux la date. J'ai deux mille dix-huit

1 (2018). Janvier deux mille dix-neuf (2019). O.K.
2 C'est B-0096, ça. O.K. Il y a un an, vous écriviez.
3 ... qui représente plus de 200
4 installations et qui désire avoir
5 accès au service GNR proposé dans le
6 présent dossier afin de réduire
7 significativement et rapidement ses
8 émissions de GES.

9 Ça, c'est probablement, si vous êtes d'accord avec
10 moi, en vertu de la nouvelle politique des
11 installations de l'État. Vous me faites oui de la
12 tête. C'est juste que le sténographe ne peut pas
13 prendre.

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Je hochais de la tête pour ma collègue qui me
16 disait quelque chose et non pas à ce que vous
17 disiez. Désolée, Maître.

18 Q. [79] O.K. Bon. Alors, j'y reviendrai, je vais
19 terminer. Deux cents (200) installations qui
20 désiraient avoir accès à du GNR, mais ils ne
21 pouvaient en vertu d'un règlement de la Ville
22 contracter de gré à gré avec vous parce que le prix
23 n'était pas fixé. C'est bien ça? Le tarif de GNR
24 n'était pas fixe?

25

1 M. MATHIEU JOHNSON :

2 R. C'est ce qui semble être écrit dans la lettre,
3 effectivement.

4 Q. **[80]** Mais c'est parce que c'est vous qui l'avez
5 écrit. Alors, je vous demande si ma compréhension
6 est la bonne?

7 R. Votre compréhension est la bonne.

8 Q. **[81]** Bon. Êtes-vous toujours en contact avec la
9 Ville de Montréal?

10 R. On est toujours en contact avec la Ville, c'est
11 notre cliente.

12 Q. **[82]** Deux cents (200) installations, ça représente
13 quel volume? Ces deux cents (200) installations
14 Ville de Montréal, ça représente quoi en volume?

15 R. Je ne suis pas préparé à répondre à des questions
16 sur la demande spécifique. Donc, je ne peux pas
17 répondre à cette question-là ce matin. Je n'ai pas
18 les données de nos clients, non.

19 Q. **[83]** Savez-vous... La Ville de Montréal semblait
20 être très intéressée à passer au GNR. Savez-vous
21 si, comme ils ne pouvaient pas voir de prix fixe de
22 votre part il y a un an, si depuis ils sont allés
23 en achats directs pour pouvoir avoir ce GNR qu'ils
24 voulaient?

25 (11 h 06)

1 Mme CATHERINE SIMARD :

2 R. La Ville de Montréal s'est mise sur notre liste
3 d'attente là. On avait plus de six cents (600)
4 comptes qui avaient été listés puis la Ville de
5 Montréal en faisait partie.

6 Q. **[84]** Est-ce qu'elle est toujours sur votre liste
7 d'attente?

8 R. À partir de janvier, la Ville de Montréal va
9 commencer la consommation de GNR pour dix (10) de
10 ses installations. Donc, en partie, elle a quitté
11 la liste d'attente pour être un client consommateur
12 de GNR.

13 Q. **[85]** Depuis...

14 R. Mais pour le reste... parce que c'est dix (10)
15 comptes là.

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

17 R. Pour le reste, elle est toujours sur la liste
18 d'attente.

19 Q. **[87]** Et ça représente quoi comme volume?

20 R. Je n'ai pas le détail des volumes avec moi,
21 malheureusement.

22 Q. **[88]** O.K. puis vous ne savez pas s'ils sont allés
23 en achat direct ou pas?

24 M. MATHIEU JOHNSON :

25 R. On confirme qu'ils ne sont pas allés en achat

1 direct.

2 Q. **[89]** O.K. Ah... O.K., sur votre liste d'attente,
3 vous nous parliez de six cent dix-neuf (619)
4 comptes. Est-ce que je dois comprendre que deux
5 cent (200) de ces six cent dix-neuf (619) seraient
6 la Ville de Montréal?

7 Mme CATHERINE SIMARD :

8 R. Il faudrait que je valide pour vraiment savoir si
9 c'est deux cent (200), deux cent cinq (205) ou cent
10 quatre-vingt-quinze (195)...

11 Q. **[90]** Mais c'est...

12 R. C'est dans ces eaux-là, puis le dernier chiffre que
13 j'ai eu, notre liste d'attente est passée à six
14 cent neuf (609) étant donné qu'on a dix (10)
15 clients... bien, dix (10) comptes qui sont passés
16 comme consommateurs de GNR.

17 Q. **[91]** Qui sont déjà consommateurs de GNR. O.K.

18 R. Qui le seront en janvier.

19 Q. **[92]** Bien, on est en janvier.

20 R. Oui.

21 Q. **[93]** C'est parce que nous sommes en janvier là. Je
22 prends pour acquis que c'est... Je me suis mêlée
23 dans mes propres papiers, Madame la Présidente
24 là... je vais...

25 Bon, je retourne au contrat puis à votre

1 pièce GM-3, document 3 là... juste pour le
2 moment... on peut... mais je vais... Je comprends,
3 de votre proposition, que vous ne visez pas... Ce
4 n'est pas important là, pour tout de suite...

5 Des approbations de contrats, vous visez un
6 pour cent (1 %) contracté. Et donc, ce un pour cent
7 (1 %)-là pourrait être livré. Et si on va à la
8 page... Mettez la page 2 de GM-3, document 3... Ah!
9 Ça, c'est plus facile pour vous. Pouvez-vous mettre
10 GM-3, document 3, page 2? 2... juste pour avoir...
11 O.K.

12 Pour le moment là, vous visez de contracter
13 un pour cent (1 %) de tout ce qui serait du GNR,
14 pas nécessairement avec des dates de livraison en
15 vingt-vingt (2020) ou en vingt-vingt et un (2021).
16 Ça pourrait être des dates de livraisons qui
17 viennent plus tard, mais en autant que ça ne
18 totalise pas plus qu'un pour cent (1 %) ?

19 M. MATHIEU JOHNSON :

20 R. Notre objectif... Je peux, peut-être, juste
21 recadrer un petit peu parce que dans notre demande
22 de l'Étape B, ce qu'on dit, c'est que pour le
23 premier soixante millions (60 M\$) contractualisés
24 on ne reviendra pas redemander à la pièce les
25 approbations à la Régie de l'énergie pour alléger

1 le mécanisme réglementaire. Puis là, on s'est
2 dit...

3 Q. **[94]** Oui, mais...

4 R. ... pour que ça soit... Je veux juste terminer...

5 Q. **[95]** O.K.

6 R. ... si vous me le permettez. Pour rassurer les
7 intervenants puis pour s'assurer qu'on est capable
8 d'aller vite puis d'alléger le processus
9 réglementaire, on va fixer des caractéristiques qui
10 sont connues puis qui sont, somme toutes,
11 raisonnables, puis qu'on s'est dit qui ne seront
12 pas matérielles.

13 Q. **[96]** O.K.

14 R. Ça fait que là, on s'est dit : On va y aller avec
15 quinze dollars (15 \$) puis on va y aller avec
16 soixante millions de mètres cubes (60 Mm3)
17 contractés.

18 Notre objectif, c'est quand même
19 d'atteindre le soixante millions de mètres cubes
20 (60 Mm3) livrés pour notre première obligation
21 réglementaire.

22 Q. **[97]** O.K.

23 R. Et là, la différence entre ce qui va être contracté
24 et non livré puis notre soixante millions (60 Mm3),
25 bien, ça, on va revenir à la pièce.

1 Q. **[98]** Oui... j'ai... j'ai... C'est ce...

2 R. O.K.

3 Q. **[99]** J'avais compris ça.

4 R. O.K.

5 Q. **[100]** Mais dans vos caractéristiques, donc, il y a
6 un pourcentage qui représente un volume pour vous
7 autres, mais il n'y a pas de date de livraison
8 effective dans les caractéristiques. Vous n'avez
9 pas inclus dans vos caractéristiques, et donc ça,
10 ça reste une variable inconnue, une date de
11 livraison.

12 (11 h 11)

13 R. C'est juste dans les paramètres, on n'a pas mis un
14 critère restrictif supplémentaire pour une date de
15 livraison.

16 Q. **[101]** De date de livraison.

17 R. C'est vrai.

18 Q. **[102]** Ou de début de livraison. Vous n'avez pas non
19 plus mis un minimum livrable... par exemple, si le
20 contrat est de soixante millions de mètres cubes
21 (60 Mm³), mais quand... ce soixante millions
22 (60 Mm³) sera livré en vingt vingt-quatre (2024).
23 Et que pour vingt vingt (2020) il y a deux millions
24 de mètres cubes (2 Mm³). Est ce que vous allez
25 considérer, pour la fin du un pour cent (1 %), que

1 vous avez contracté soixante millions (60 Mm3) ou
2 que vous avez contracté deux millions (2 Mm3)?

3 R. Bien pour votre exemple spécifique, on ne pourrait
4 pas le signer dans... sans approbation de la Régie
5 de l'énergie parce qu'un contrat de soixante
6 millions de mètres cubes (60 Mm3) contractés...

7 Q. **[103]** O.K. Bien je vais prendre... O.K. Cinq
8 millions de mètres cubes (5 Mm3)...

9 R. Oui.

10 Q. **[104]** ... avec des livraisons en vingt vingt quatre
11 (2024), cinq millions de mètres cubes (5 Mm3), mais
12 des livraisons de cinq cent mille mètres cubes
13 (500 000 m3) pour vingt... vingt vingt vingt vingt
14 et un (2020 2021). À ce moment là, un, quel volume
15 est considéré dans le un pour cent (1 %), là, que
16 vous dites à la Régie que vous allez respecter, pas
17 contracter plus qu'un pour cent (1 %), est ce que
18 c'est cinq cent mille (500 000 m3) ou c'est cinq
19 millions (5 Mm3)?

20 R. Donc, c'est... ce qu'on s'engage dans ce qui est
21 proposé dans le cadre de l'étape B, c'est de ne pas
22 contractualiser plus de soixante millions de mètres
23 cubes (60 Mm3). Donc, dans votre exemple ce serait
24 cinq millions de mètres cubes (5 Mm3), c'est la
25 valeur... c'est la quantité totale qui est sous

1 contrat, qui serait considérée pour le soixante
2 millions (60 Mm3) contractualisés.

3 Q. **[105]** Donc, c'est la quantité annuelle maximale au
4 contrat, que vous considéreriez dans la somme qui
5 va servir pour le un pour cent (1 %).

6 R. C'est juste.

7 Q. **[106]** Mais sans préciser de date initiale de
8 livraison, c'est à dire que si vous êtes
9 déficitaire pour vingt vingt vingt et un
10 (2020 2021), il va y avoir une foulée de contrats
11 qui va devoir être approuvée.

12 R. Il y a aura nécessairement des contrats qui vont
13 devoir être approuvés parce que, comme on l'a
14 démontré, avec ce qu'on serait capable de signer
15 dans le cadre du soixante millions (60 Mm3)
16 contractualisés, ça ne nous permet pas d'avoir
17 soixante millions (60 Mm3) livrés.

18 Q. **[107]** O.K. Êtes vous...

19 R. Et ça se peut qu'il y ait des contrats qu'on soit
20 amenés à signer, qui commence seulement avec des
21 volumes significatifs en vingt vingt et un (2021),
22 vingt vingt deux (2022). Un, parce que c'est des
23 bons contrats puis parce qu'on serait... ce serait
24 au désavantage de notre clientèle de les laisser
25 passer. Et deux, parce que l'obligation

1 réglemентаire on met beaucoup de focus sur vingt
2 vingt vingt vingt et un (2020 2021), mais elle est
3 récurrente, donc le un pour cent (1 %) il va être
4 là aussi en vingt vingt deux (2022). Ça fait qu'il
5 faut aussi penser à vingt vingt deux (2022) puis
6 rappelons nous que les prix qui sont présentés, qui
7 sont très intéressants, c'est des nouveaux projets,
8 puis c'est des projets qui demandent...

9 Q. **[108]** Bien nous...

10 R. ... entre deux et quatre ans à se développer, donc
11 il y a une question de temps là dedans.

12 Q. **[109]** Vous touchez à ma prochaine question, qui
13 était de procéder de cette façon là, est-ce qu'un
14 des buts principaux qui sous-tend votre
15 proposition, pour vous, c'est d'aller d'abord
16 sécuriser tous les contrats les moins chers que
17 vous pouvez voir, quelle que soit la date de
18 livraison prévue, mais de sécuriser ça dans un pour
19 cent (1 %). Ce qui veut dire que le un pour cent
20 (1 %) des contrats seraient tous les contrats les
21 moins chers. Puis qu'après ça, pour faire deux,
22 puis cinq pour cent (5 %) on va se retrouver avec
23 des contrats plus chers, selon la façon dont le
24 marché fonctionne.

25 R. Je vous dirais que notre première... notre premier

1 objectif, c'est de sécuriser les volumes. Donc, ça
2 c'est déjà...

3 Q. **[110]** O.K. Mais des volumes au meilleur prix
4 possible.

5 R. Bien c'est sûr et certain, au meilleur prix
6 possible.

7 Q. **[111]** Et que le...

8 R. Nécessairement, au meilleur prix possible.

9 Q. **[112]** Une fois que vous allez avoir sécurisé ces
10 volumes-là ce qui va rester pour remplir
11 l'obligation du un pour cent (1 %) c'est... surtout
12 pour vingt vingt (2020), c'est des volumes que vous
13 m'avez décrits tout à l'heure comme étant beaucoup
14 plus dispendieux.

15 R. J'en reviens à mon graphique. Donc, effectivement,
16 le plus on va attendre pour contractualiser des
17 volumes de GNR, qui sont des projets à long terme,
18 qui risquent d'être... de commencer à livrer un peu
19 plus tard. De plus, pour vingt, vingt et un (20-
20 2021), ça fait en sorte qu'on a un gros manque à
21 gagner, puis il va falloir aller... t'sais, aller
22 sécuriser d'autres volumes, ce qui risque d'être
23 plus cher. C'est... c'est ce qu'on anticipe.

24 (11 h 16)

25 Q. **[113]** Dans ce contexte-là, le prix de quinze

1 dollars... le prix moyen là, quinze dollars du
2 gigajoule (15 \$/GJ), même s'il est indexé à deux
3 pour cent (2 %), êtes-vous d'accord avec moi que ça
4 va être difficile de le respecter?

5 R. Donc, le prix de quinze dollars le gigajoule
6 (15 \$/GJ) ne sera pas difficile à respecter pour
7 les premiers soixante millions de mètres cubes
8 (60 Mm3) contractualisés.

9 Q. **[114]** Oui. Mais, moi, je vous parle des premiers
10 soixante millions de mètres cubes (60 Mm3) livrés
11 en vingt vingt et un (2021).

12 R. Alors...

13 Q. **[115]** On ne parle plus de la même chose là.

14 R. Effectivement, il faut toujours bien s'entendre sur
15 ce dont on discute. Donc, si on parle des volumes
16 livrés en vingt vingt, vingt vingt et un (2020-
17 2021), donc ça va dépendre des contrats qu'on va
18 être capable et en mesure de signer. O.K. [REDACTED]

19 [REDACTED]

20 [REDACTED]

21 [REDACTED]

22 [REDACTED]

23 [REDACTED]

24 [REDACTED]

25 [REDACTED].

1 Q. **[116]** Donc, je m'excuse là, je cherchais. O.K. Les
2 producteurs, je retrouverai la référence après. Les
3 producteurs, au Québec là, il y a des gens qui
4 reçoivent des subventions ou qui vont recevoir des
5 subventions pour produire du GNR. On est d'accord?

6 R. On espère qu'il y a des projets au Québec qui
7 reçoivent des subventions là.

8 Q. **[117]** Mais, c'est...

9 R. Je ne peux pas parler pour le gouvernement ni pour
10 les promoteurs.

11 Q. **[118]** Et que selon les règles que j'ai comprises,
12 c'est ces producteurs qui vont... ceux qui vont
13 recevoir des subventions, ça doit être consommé au
14 Québec, ce qu'ils vont produire. Même si les
15 quantités sont... peuvent être minimes, mais ça
16 doit être consommé au Québec.

17 R. Donc, dans le cadre du... donc là, ça dépend. Il y
18 a les subventions puis après ça il y a différents
19 types de subventions.

20 Q. **[119]** Hum, hum.

21 R. O.K. Donc, à notre connaissance, ce n'est pas
22 toutes les subventions qui sont octroyées par le
23 gouvernement du Québec qui exigent les producteurs
24 à vendre le GNR au Québec.

25 Q. **[120]** O.K.

1 R. On est au courant du PTMOBC qui est le programme de
2 traitement des matières organiques par
3 biométhanisation et compostage qui a une clause à
4 l'effet que la production de gaz naturel
5 renouvelable de ces projets-là doit être valorisée
6 au Québec. On n'est pas au courant des autres
7 subventions.

8 Q. **[121]** Maintenant...

9 R. ... parce qu'à notre connaissance, ils n'ont pas ce
10 type de clause là.

11 Q. **[122]** ... vous avez indiqué, à quelque part dans
12 votre preuve, que... vous allez peut-être vous en
13 souvenir, si vous ne vous en souvenez pas, je vais
14 trouver la référence là, mais que vous demandez des
15 contrats de vingt (20) ans à ceux qui veulent
16 injecter du gaz naturel renouvelable dans votre
17 réseau, comme à un point de réception là. Avez-vous
18 besoin de la référence parce que je... à

19 Mme CATHERINE SIMARD :

20 R. Non, ça va.

21 Q. **[123]** Mais, est-ce que...

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 J'ai peut-être mal saisi la question.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 O.K.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Est-ce que c'était qu'Énergir exige vingt (20) ans?

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Page, pièce B-0183, page 22, on va aller lire ce
5 que vous avez... pardon, ce que vous avez écrit.

6 Alors, page 22. Bon. Ligne 17 :

7 [...] les ententes à long terme sont
8 cohérentes avec ce qu'Énergir exige
9 des producteurs en franchise. En
10 effet, Énergir demande aux producteurs
11 de signer des contrats de réception
12 d'au moins...

13 Je suis aux lignes 17 à 20

14 ... d'au moins 20 ans afin de
15 s'assurer que l'investissement requis
16 pour les raccorder sera entière
17 remboursé.

18 Donc, ma lecture est correcte? C'est ce que vous
19 exigez? À

20 Mme CATHERINE SIMARD :

21 R. C'est en effet ce qu'on a écrit. Par contre, je
22 voudrais juste mettre un petit bémol parce que
23 c'est pour les clients qui sont assujettis au tarif
24 de réception nécessairement, mais...

25 Q. [124] Oui.

1 (11 h 21)

2 R. ... on fait des contrats de vingt (20) ans parce
3 que c'est la norme, c'est la durée de vie
4 généralement qui est faite.

5 Mais, par exemple, si un client existant,
6 qui produit un biogaz, nous demandait de le
7 raccorder puis qu'il y aurait un potentiel de
8 production sur une durée de moins de vingt (20)
9 ans, bien à ce moment-là, on s'assurerait de
10 récupérer l'investissement via le tarif de
11 réception sur une période de dix (10) ans, par
12 exemple...

13 Q. **[125]** O.K.

14 R. ... afin de ne pas mettre la clientèle à risque.

15 Q. **[126]** Mais ma question pour vous, c'est : À l'heure
16 actuelle, est-ce qu'il y a de tels contrats de
17 signés?

18 R. Des contrats de réception, vous voulez dire?

19 Q. **[127]** Pour du gaz naturel renouvelable?

20 R. Oui.

21 Q. **[128]** Quels volumes? Et je parle de ceux qui sont
22 signés là.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Si je peux me permettre. C'est juste que là, signés
25 c'est une chose, mais là on parlait de...

1 Contracter et d'injecter étant différentes choses,
2 ça fait que si vous pouviez préciser entre
3 contracter et injecter. Et de façon générale, de
4 demande de ma part... Si ça vous est possible, je
5 ne veux pas vous en imposer trop là, mais livrés,
6 c'est plus au niveau de la distribution? Et
7 injectés, au niveau de la... entre le producteur et
8 le réseau, ça va simplifier la compréhension de
9 tout le monde...

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Mais c'est parce que...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 ... plutôt que d'utiliser toujours « livrés » là.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 O.K. Non, mais ce que je cherche à savoir c'est
16 quelle quantité de GNR est injectée dans le réseau
17 de Gaz métro? Ou... Elle n'est peut-être pas
18 injectée aujourd'hui là, elle va peut-être l'être
19 dans deux ans, mais quel volume est contracté pour
20 être injecté dans le réseau de Gaz métro...

21 d'Énergir... pardon.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Hum, hum.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Et puis, après ça va être à partir des contrats

1 signés avec... Parce que ce qui est injecté ici est
2 produit au Québec là?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui, oui, mais en fait, je vais les laisser
5 répondre.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Ça va être...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je voulais juste préciser là parce que juste
10 signé... Il faut distinguer « signé »,
11 « contracté » et « injecté » là.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Signé pour injecter dans le réseau.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, je vais les laisser répondre.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Mais je pense que vous avez compris ce que
18 j'avais... Alors, je présume qu'il devrait y
19 avoir...

20 M. MATHIEU JOHNSON :

21 R. Madame la Greffière, est-ce que c'est possible de
22 re-projeter mon écran? J'ai peut être une petite
23 précision que... Mes collègues me font remarquer
24 qu'il n'y a pas de lien entre le tarif de réception
25 et une obligation de vendre à Énergir, donc, à un

1 producteur au Québec.

2 Q. **[129]** Je suis d'accord avec vous...

3 R. Parfait.

4 Q. **[130]** ... un producteur peut injecter dans votre
5 réseau, avec un contrat de réception avec vous, des
6 quantités de GNR puis vous n'avez aucune obligation
7 de les acheter? Vous faites juste les transporter.
8 Et, soit les envoyer en achats directs, soit les
9 envoyer hors franchise, mais je voudrais savoir
10 c'est quoi les volumes...

11 R. Parfait. Donc, je vais le faire avec vous.

12 Q. **[131]** ... qui passent par chez vous.

13 R. Je vais le faire avec vous. Donc, je suis dans la
14 réponse aux DDR qu'on a fournie ce matin. Donc,
15 dans le tableau, c'est une mine d'informations que
16 vous allez pouvoir vous amuser...

17 Q. **[132]** Oui, mais qui est difficile de...

18 R. ... à lire...

19 Q. **[133]** Qui n'est pas conviviale, entre vous et
20 moi...

21 R. Ah! C'est des tableaux Excel. Ce n'est jamais...
22 rarement...

23 Q. **[134]** Non, non, mais...

24 R. C'est rarement convivial.

25 Q. **[135]** ... c'est parce qu'il est tellement long

1 avec... qu'on ne peut pas...

2 R. Donc, dans les projets là, au Québec, O.K., avec
3 qui on a signé un entente pour un tarif de
4 réception. O.K. Donc...

5 Q. **[136]** Oui...

6 R. ... des actifs qui vont se connecter.

7 Q. **[137]** Ça ne veut pas dire que vous le recevez déjà
8 là, mais...

9 R. Exactement.

10 Q. **[138]** ... ça veut dire que c'est signé à l'heure
11 actuelle.

12 R. Donc, il y a Saint-Hyacinthe pour une capacité
13 contractée maximale de seize millions de mètres
14 cubes (16 Mm³). Il y a Warwick pour deux point
15 trois (2,3 Mm³).

16 Q. **[139]** O.K. Attendez. On va aller plus doucement.

17 R. Parfait.

18 Q. **[140]** Saint-Hyacinthe, elle, c'est tout pour vous
19 ça? Non seulement il y a un tarif de réception,
20 c'est injecté dans votre réseau, mais si je ne me
21 trompe pas, votre contrat avec Saint-Hyacinthe,
22 vous en êtes le premier bénéficiaire? Vous pouvez
23 tout utiliser Saint-Hyacinthe pour vous?

24 (11 H 27)

25 R. Non. Donc, la Ville de Saint-Hyacinthe peut

1 utiliser une portion du volume produit pour ses
2 propres bâtiments, donc en achat direct. C'est ça.

3 Q. **[141]** O.K. Est-ce qu'elle le fait à l'heure
4 actuelle?

5 R. Non.

6 Q. **[142]** O.K. Est-ce qu'elle vous a avisés qu'elle
7 prévoyait le faire bientôt?

8 R. Elle ne nous a pas donné d'indication à savoir
9 quand est-ce qu'elle allait le faire.

10 Q. **[143]** O.K.

11 R. Vu les niveaux de production actuels de l'usine, je
12 pense qu'ils vont attendre d'avoir un volume un peu
13 plus élevé.

14 Q. **[144]** Plus de volume, O.K. Warwick, là encore, vous
15 l'avez contracté?

16 R. Donc, Warwick, donc c'est vendu, donc à Énergir là,
17 selon le contrat.

18 Q. **[145]** C'est injecté et vendu à Énergir?

19 R. Oui.

20 Q. **[146]** O.K. On continue, Hamilton...

21 R. Hamilton Nord...

22 Q. **[147]** C'est en Ontario?

23 R. C'est en Ontario. [REDACTED] ...

24 Q. **[148]** Oui.

25 R. ... donc [REDACTED]

1 [REDACTED].

2 Q. **[149]** Oui, et est-ce que vous... Il n'y a rien de
3 signé avec vous là. Et c'est contracté pour être
4 mis dans le réseau en vingt, vingt-deux (2020-
5 2022), c'est ça?

6 R. Donc, c'est signé. Ce n'est toujours pas approuvé
7 par la Régie.

8 Q. **[150]** Ah! Vous avez un contrat avec eux?

9 R. On a un contrat avec eux.

10 Q. **[151]** O.K.

11 R. On a un contrat de réception également. Donc, quand
12 on signe un contrat d'achat, il y a un contrat de
13 réception aussi qui est signé et ça sera approuvé,
14 éventuellement, là.

15 Q. **[152]** Et ça, c'est pour vingt, vingt-deux (2022).

16 R. Euh... premier (1er) janvier vingt, vingt-deux
17 (2022), la date...

18 Q. **[153]** O.K.

19 R. ... de début de l'injection estimée, effectivement.
20 Ensuite de ça, un bel acronyme encore, c'est la

21 [REDACTED]

22 [REDACTED] ...

23 Q. **[154]** Hum, hum.

24 R. ... [REDACTED]

25 [REDACTED].

- 1 Q. **[155]** Mais ça, je vois : « Contrat signé ». Le
2 contrat est donc signé pour une injection dans le
3 réseau, mais vous acquérez ce GNR-là. Vous allez
4 l'acquérir.
- 5 R. On va l'acquérir, tout à fait.
- 6 Q. **[156]** C'est ça. O.K. On continue.
- 7 R. Après, il y a le dernier, qui est le [REDACTED], donc à
8 [REDACTED]. Puis, lui, c'est [REDACTED]
9 [REDACTED]...
- 10 Q. **[157]** Hum, hum.
- 11 R. ... maximum.
- 12 Q. **[158]** Puis là, le contrat « Projet 1 » est signé,
13 mais là, je vois que [REDACTED] a dit : « En
14 pourparlers ». Donc, ce contrat-là ne sera pas
15 nécessairement signé avec vous, mais est-ce que je
16 peux légitimement présumer que ces volumes-là
17 seront injectés? Que vous acquériez ce GNR pour
18 Énergir ou pas, les volumes vont devoir être
19 injectés dans le réseau de Gaz métro... euh...
20 d'Énergir?
- 21 R. Pour l'instant, c'est en pourparlers, il n'y a pas
22 de contrat signé. Donc...
- 23 Q. **[159]** O.K.
- 24 R. ... par prudence, tant qu'il n'y a pas une
25 signature, on aime mieux le laisser en pourparlers.

1 Q. **[160]** Mais quand vous dites « en pourparlers »
2 là...

3 R. Oui.

4 Q. **[161]** Est-ce qu'il y a deux volets aux pourparlers?
5 Un pour l'injection puis un pour : Je vais
6 l'acheter ce qui va être injecté dans mon réseau?

7 R. Non. On ne fait pas cette distinction-là. J'ai
8 répondu à votre question?

9 Q. **[162]** Donc, est-ce que je dois comprendre que ce
10 que vous êtes en train de me dire, c'est qu'il n'y
11 a pas de contrat d'injection dans le réseau par un
12 Producteur, à l'heure actuelle où vous n'avez pas
13 acquis le GNR?

14 C'est-à-dire que tout le GNR qui est
15 injecté dans votre réseau, à l'heure actuelle, par
16 des producteurs québécois ou qui est signé pour
17 être injecté dans votre réseau... Peut-être bâtir
18 les installations pour les connecter au réseau,
19 Énergir a acquis toutes ces quantités-là?

20 R. Euh... non. Saint-Hyacinthe... Donc, euh...

21 Q. **[163]** Pour une petite portion?

22 R. Pour une petite portion. Ils pourraient
23 consommer... Donc, au contrat, c'est prévu qu'il y
24 ait de l'autoconsommation. Puis pour les autres,
25 c'est juste... On a des contrats d'achats avec les

1 producteurs puis il y a un tarif de réception pour
2 pouvoir injecter dans le réseau d'Énergir.

3 (11 h 32)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Maître Sicard, juste pour ma compréhension parce
6 que je veux bien comprendre vos questions et les
7 réponses en conséquence là. Est-ce que vous essayez
8 de faire la distinction à savoir si Énergir a fait
9 sa négociation différente pour le tarif de
10 réception? Peu importe le client qui va acheter le
11 GNR et ensuite une négociation pour l'acquisition
12 du GN... la molécule de GNR.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 C'est ce que j'essayais de comprendre, si ça se
15 faisait en deux volets ou si c'était...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 ... regroupé. C'est parce qu'en fait...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Donc, le volet négociation pour le tarif de
22 réception, peu importe qui est l'acquéreur du GNR
23 et la négociation pour l'acquisition de la molécule
24 de GNR elle-même.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Mais... oui. Sauf qu'à ce stade-ci, rentrer dans
3 des précisions là-dedans c'était pas ce qui
4 m'inquiétait.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Ou ce qui me... ce que je cherche à savoir en fait
9 c'est que quand ils font la négociation pour... un,
10 est-ce qu'il y a des contrats de signés pour des
11 injections qui vont venir bientôt? Ou ils n'ont pas
12 acquis la molé...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui, je voulais juste m'assurer que...

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Ou ils n'ont pas acquis la molécule.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je voulais juste m'assurer que vous ne faisiez pas
19 une condition du tarif de réception à ce que ce
20 soit Gaz Métro... Énergir qui achète la molécule.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 On en est tous là. Non. Non, non, non.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 O.K.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Moi, je veux juste savoir qu'est-ce... qu'est-ce
3 qui est reçu dans le réseau?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K. Je voulais juste m'assurer de bien comprendre
6 votre question, je suis désolée d'avoir...

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Puis justement, est-ce qu'il y a des choses qui
9 sont reçues ou qui seront reçues, parce qu'on a une
10 entente de réception, qu'Énergir n'a pas encore
11 achetées ou ne prévoit pas acheter pour toutes
12 sortes de raisons.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 C'est correct. Désolée, je voulais juste m'assurer
15 de bien comprendre.

16 R. Je comprends bien donc la question. Donc, il y a...
17 l'ensemble donc des promoteurs avec qui on est en
18 discussion et qui prévoient injecter dans le
19 réseau, en fait je vais répondre d'une différente
20 façon pour bien répondre à votre question. Il n'y a
21 pas, en ce moment, de producteurs québécois qui
22 injectent ou à notre connaissance qui ont
23 l'intention d'injecter dans le réseau d'Énergir
24 pour le vendre soit ailleurs qu'au Québec ou à
25 quelqu'un d'autre d'Énergir. Ce ne serait vraiment

1 pas impossible, là, mais pour l'instant il n'y en a
2 pas. Puis dans la liste, l'ensemble des... des
3 producteurs puis des projets qui sont listés, il
4 n'y en a pas... on n'en a pas laissés... on n'en a
5 pas omis parce qu'on n'est pas l'acheteur.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Q. **[164]** Et quand EBI vend, par exemple - parce que
8 EBI est quand même au Québec, Berthierville - et
9 fournit Vermont Gas.

10 R. Systems, oui.

11 Q. **[165]** Une partie de sa consommation. Cette
12 production d'EBI ne transite pas par votre réseau?

13 R. Non.

14 Q. **[166]** Elle va directement dans TQM. Aucun accès à
15 votre réseau.

16 R. Tout à fait, c'est juste.

17 Q. **[167]** O.K. Donnez-moi deux sec... parce que je vois
18 que j'ai couvert mon heure, je vais essayer de
19 limiter, s'il me reste encore quelques petites
20 choses.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Pas de problème.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Deux minutes.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 En fait, je vais en profiter pour faire un appel à
3 tous avant la pause lunch tantôt. Si quel... si
4 maître Neuman a demandé à un autre procureur de
5 poser ses questions, parce qu'il était prévu qu'il
6 les pose aujourd'hui, j'aimerais le savoir.
7 Alors... je vois que non. C'est bon. Merci.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Q. [168] On retourne à votre tableau de tout à
10 l'heure, là, une petite question de clarification,
11 où vous aviez, là, le soixante millions de mètres
12 cubes (60 Mm3). Bon. Puis le [REDACTED]
13 [REDACTED]. Vous avez mis une petite note à côté, là.
14 Bon. « Le manque à gagner pourrait être inférieur
15 si ces achats directs en GNR sont effectués par des
16 clients. » Donc, je dois comprendre qu'Énergir...
17 puis si vous êtes inconfortable de répondre, mais
18 je pense que c'est aussi une question de fait, là,
19 puis de politique interne, si vous pensez que c'est
20 juridique, là, Maître Thibodeau... je mets toute la
21 réserve possible. Énergir est d'accord puis
22 comprend que les achats directs viendraient réduire
23 son obligation et seraient inclus, là, dans le un
24 pour cent (1 %).

25 R. C'est notre compréhension.

1 Q. **[169]** O.K. Alors je pense que... Madame la Prési...
2 ça va compléter pour le moment, je vais laisser à
3 d'autres le soin de reprendre le fil. Merci.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie beaucoup. Maître Hamelin?

6 (11 h 38)

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

8 Bonjour, Madame la Présidente. Paule Hamelin pour
9 l'ACIG.

10 Q. **[170]** Peut-être tout d'abord, ma collègue maître
11 Sicard a couvert pas mal de questions que j'avais
12 au niveau des achats directs. Mais je voulais juste
13 être bien certaine de comprendre. Qu'est-ce qui
14 vous manquait pour tenter d'évaluer l'achat direct?
15 Je ne suis pas sûr d'avoir bien saisi votre réponse
16 là-dessus.

17 Mme CATHERINE SIMARD :

18 R. Pour évaluer l'achat direct ou pour la traçabilité
19 où ce qu'on va exiger aux clients qui vont
20 consommer du GNR?

21 Q. **[171]** Bien, en fait, pour essayer de déterminer
22 quelle pourrait être la portion achat direct qui
23 devrait être déduite de votre obligation dite
24 réglementaire?

25 R. En fait, étant donné que c'est un processus pour

1 lequel le client fait affaire directement soit avec
2 le producteur, soit avec un courtier, il n'a pas
3 besoin d'informer Énergir de ses démarches. Donc,
4 qu'elles arrivent ou non, on n'est pas
5 nécessairement mis dans la loupe, si on veut, quand
6 il y a des discussions qui peuvent être faites avec
7 des producteurs ou des fournisseurs de GNR.

8 Ceci étant dit, ce que, nous, on se doit de
9 faire, bien, c'est d'aller sonder l'ensemble de nos
10 clients ou en fait trouver une façon d'évaluer
11 cette portion-là. Puis au moment de faire nos
12 prévisions pour la cause tarifaire... C'est une de
13 nos façons de faire, par exemple, pour les grands
14 clients d'aller s'informer sur les consommations
15 pour les années à venir. Donc, on prévoit aller
16 s'informer notamment sur l'intérêt d'aller
17 s'acheter directement du GNR sur le marché. Donc,
18 on aurait cette information-là au moment de notre
19 prochaine cause tarifaire.

20 Q. **[172]** Puis actuellement vous avez dit que ça
21 représentait essentiellement six cent mille mètres
22 cubes (600 000 m³). Et, ça, vous l'avez évalué
23 parce que c'est juste... c'est un client, et vous
24 êtes en mesure de le déterminer?

25 R. Exactement, c'est un client qui... Étant donné que

1 tout est nouveau aussi là-dedans, il voulait
2 comprendre un peu mieux quelles étaient ses
3 options, notamment la combinaison de services avec
4 l'achat direct GNR et le gaz de réseau. C'est ce
5 qui l'intéressait dans ce cas-ci. Donc, c'est sûr
6 qu'il a demandé à son conseiller grandes
7 entreprises de le conseiller là-dedans. Donc, on a
8 pu voir venir cette consommation-là de GNR. Ceci
9 étant dit s'il ne nous avait pas posé ces
10 questions-là, on serait quand même... on aurait
11 quand même été mis au courant parce que dans cette
12 façon de faire-là, bien, le client doit, s'il veut
13 procéder par achat direct avec transfert de
14 propriété et se faire acheter son gaz en incluant
15 une portion de SPEDE, bien, déclarer qu'il consomme
16 du gaz naturel renouvelable.

17 Q. [173] Puis au niveau de... Je vais toujours y
18 référer comme étant l'obligation réglementaire au
19 terme du règlement. On déterminera des questions
20 juridiques qui sont rattachées à ça. Au niveau de
21 votre obligation réglementaire quand on parle de la
22 première échéance, je comprends de ma lecture du
23 règlement, puis c'est peut-être une question
24 juridique, mais je pense qu'elle est facile, qu'on
25 part du début, la première année tarifaire, donc

1 premier (1er) octobre vingt vingt (2020) à fin
2 septembre vingt vingt et un (2021), c'est votre
3 compréhension de votre première obligation
4 réglementaire, c'est exact?

5 Mme CAROLINE DALLAIRE :

6 R. Oui, c'est notre compréhension.

7 Q. **[174]** Et donc, pour les fins d'essayer de
8 déterminer la portion achat direct, ce que vous me
9 dites, c'est que vous ne serez pas en mesure
10 d'évaluer avant la prochaine cause tarifaire, donc
11 dans le cadre de votre première obligation
12 réglementaire, quel pourrait être le pourcentage
13 qui serait attribué à l'achat direct?

14 Mme CATHERINE SIMARD :

15 R. En fait, les travaux pour la cause tarifaire sont
16 présentement en cours. Donc, on devrait avoir une
17 bonne idée d'ici la fin mars de cette portion-là.

18 Q. **[175]** Est-ce que, au moment où on se parle, puisque
19 les travaux sont déjà commencés, vous êtes en
20 mesure de nous donner une idée de ce que pourrait
21 être, de ce que pourrait représenter la portion
22 achat direct pour la première obligation
23 réglementaire que vous avez?

24 R. Je n'ai malheureusement pas cette information-là.

25 Q. **[176]** Est-ce que vous seriez en mesure de nous la

1 fournir à titre d'engagement?

2 R. Je ne pense pas qu'on l'ait avant le mois de mars,
3 comme je disais, avant d'avoir des prévisions qui
4 sont utilisables pour la cause tarifaire.

5 Q. [177] Vous comprendrez qu'on essaie de
6 déterminer... Oui. Allez-y!

7 (11 h 43)

8 M. MATHIEU JOHNSON :

9 R. Est-ce que je peux juste peut-être mettre...
10 Effectivement, on ne sera pas capable avec
11 certitude parce que le travail qu'il faut faire,
12 c'est décrocher le téléphone puis les gens qui sont
13 exemptés du SPEDE, c'est un peu notre angle de mort
14 qu'on se dit : peut-être qu'il y aurait des grands
15 émetteurs qui consommeraient du GNR en achats
16 directs, qu'on ne serait pas au courant, malgré
17 qu'on est pas mal dans le marché, puis qu'ils ne
18 nous l'auraient pas dit. Ça fait que ces clients-
19 là, c'est eux auprès de qui il faut aller valider
20 puis s'informer de leurs prévisions, anticiper de
21 la consommation de GNR qu'ils pourraient faire en
22 achats directs.

23 Ceci étant dit, sachant, un (1) le volume
24 de GNR qui est disponible actuellement dans le
25 marché, puis deux (2), le fait que la majorité du

1 temps, les clients se tournent vers Énergir pour
2 savoir puis comprendre le marché du GNR, on le
3 saurait, là. T'sais, ça nous surprendrait beaucoup
4 qu'on se retrouve demain matin puis qu'il y ait un
5 client qui consomme dix millions (10 M) de mètres
6 cubes de GNR puis qu'on ne l'aurait jamais su,
7 parce qu'on sait qu'où est-ce qu'il vient, on est
8 au courant d'où sont transigés les volumes puis
9 généralement aussi, les clients qui en consomment,
10 bien, ils le disent. C'est quelque chose dont ils
11 sont fiers, avec tout ce qui se passe au Québec du
12 point de vue GNR, en tout cas, mon petit doigt me
13 dit c'est qu'on le saurait. Ça fait qu'on ne
14 s'attend pas à voir des très grands volumes
15 d'achats directs en GNR pour l'obligation vingt
16 vingt (2020), vingt vingt et un (2021), mais c'est
17 à confirmer, avec précision.

18 Q. [178] Mais sur une période de vingt (20) ans, vous
19 êtes d'accord avec moi qu'on ne peut pas
20 nécessairement prédire quel pourrait être le
21 pourcentage d'achats directs au fil des années.

22 Vous dites que pour l'instant, peut-être
23 pour la première obligation réglementaire, ça ne
24 serait peut-être pas nécessairement énorme, mais
25 quand on parle sur un horizon de plus long terme,

1 on ne sait pas, vous êtes d'accord avec moi, on ne
2 sait pas quel pourrait être le pourcentage qui
3 serait attribué au niveau de l'achat direct?

4 R. Effectivement, donc, c'était vraiment pour l'année
5 tarifaire vingt vingt (2020), vingt vingt et un
6 (2021). Espérons qu'il soit plus grand dans le
7 futur.

8 Q. [179] Je reviens sur votre témoignage de ce matin,
9 je pense que c'était madame Dallaire puis je ne
10 suis pas sûre d'avoir... également, c'est des
11 questions de précisions. Vous avez indiqué, puis je
12 reprends, c'est en fonction de mes notes, alors, je
13 n'ai pas les notes sténographiques. Certains
14 éléments ne sont peut-être plus pertinents puis au
15 niveau de la quantité, vous avez dit : « On
16 pourrait peut-être restreindre cette latitude ».
17 Alors je... mais j'ai compris également que les
18 caractéristiques qui étaient mentionnées dans le
19 cadre de votre demande n'avaient pas changé.

20 Alors, je veux juste être sûre de bien
21 comprendre votre position entre le fait que ça
22 puisse avoir changé et qu'on pourrait peut-être
23 restreindre cette latitude-là, mais qu'ultimement,
24 on ne modifie pas les caractéristiques qui étaient
25 proposées.

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 En fait ce que je disais, ce n'est pas que les
3 caractéristiques ne sont plus pertinentes, mais
4 elles peuvent le sembler un peu moins. Je vous
5 ramenais fin de l'été deux mille dix-neuf (2019),
6 donc, en septembre. Le fait est qu'à l'étape B, on
7 pensait qu'elle irait beaucoup plus vite. La
8 réalité est autre. Donc, c'est aujourd'hui qu'on
9 s'en parle puis c'est sûr qu'à l'étape B, il y a
10 encore beaucoup de contrats qui n'étaient pas
11 finalisés. On voyait les choses venir. Donc, on
12 se disait : à ce moment-là, au moment de déposer la
13 preuve, réduisons un peu la latitude, le temps que
14 le dossier avance et que les grandes questions
15 soient répondues. Les questions qui inquiètent
16 plusieurs personnes, la socialisation, entre
17 autres. Donc, en attendant, allons-y avec une
18 stratégie court terme et réduisons la latitude en
19 se disant : je reviens sur les termes contractés,
20 donc, limitons les volumes que l'on peut contracter
21 à un pour cent (1 %) des volumes totaux.

22 Maintenant, le temps passe, l'échéance
23 arrive de plus en plus vite, l'échéance de vingt
24 vingt et un (2021) et ce qu'on dit, c'est que c'est
25 sûr que cette latitude-là qu'on voulait

1 restreindre, aujourd'hui, on se sent encore plus
2 coincé dans la limite, c'est vrai. Mais, bon, on ne
3 voulait pas amender la pièce. Je pense qu'il y a
4 des intervenants qui l'ont soulevé également, c'est
5 irritant, les pièces amendées, bon. Je vois, maître
6 Duquette qui lève les yeux au ciel, oui, on, ça
7 peut sembler parfois itératif, donc on s'est dit :
8 conservons la preuve comme elle est. Je pense
9 qu'on veut tous avancer, on veut traiter des
10 questions juridiques, donc maintenons les critères
11 comme ils sont. Est-ce qu'ils sont parfaits? Non,
12 mais ils nous permettent quand même une certaine
13 latitude et nous permettent de faire un premier
14 pas.

15 Je ne sais pas si ça clarifie mes propos?

16 (11 h 49)

17 Q. **[180]** Oui. J'essaie de voir également, est-ce que
18 j'ai bien compris que dans les objectifs, là,
19 Énergir cherche à déterminer un prix que vous
20 qualifiez d'équilibre « pour satisfaire à la fois
21 les producteurs et la clientèle. » Est-ce que j'ai
22 bien, j'ai bien compris vos propos?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. Pouvez-vous juste reformuler, je ne suis pas
25 certain...

1 Q. [181] J'avais noté le fait que vous aviez tenté de
2 déterminer un prix d'équilibre entre... au niveau
3 des... entre satisfaire finalement les producteurs
4 et également la clientèle. Est-ce que j'ai bien
5 compris.

6 R. Bien, en fait, le quinze dollars (15 \$), on s'est
7 dit pour aller plus vite dans cette étape-là puis
8 alléger le mécanisme réglementaire, qu'est-ce qu'on
9 peut proposer qui va faire en sorte que ça va être
10 une espèce d'évidence quand on va voir ça de dire
11 « bien oui, il n'y a pas de risque là-dedans, c'est
12 pas matériel. »

13 Ça fait que là on s'est dit, bien, écoute,
14 on va leur démontrer qu'il y a des clients qui en
15 veulent, qu'ils sont prêts à payer à quinze dollars
16 (15 \$). On a des producteurs avec qui on serait
17 capable d'avoir un prix à quinze dollars (15 \$)
18 puis ça nous permet de faire un bon pas dans la
19 bonne direction pour le un pour cent (1 %). Puis
20 ça, on s'est dit, ça, ça va rassurer les
21 intervenants puis ça va permettre à Énergir de
22 faire un pas vers l'avant.

23 Donc, c'est comme ça que le quinze dollars
24 (15 \$) a été déterminé. Mais, vous le voyez sur la
25 diapositive. Le quinze dollars (15 \$), c'est pas

1 pour atteindre le un pour cent (1 %) des volumes
2 livrés. O.K. Donc, ce quinze dollars là (15 \$),
3 c'est pas un prix de marché, c'est vraiment juste
4 une balise qu'on s'est dit, en dedans de ce quinze
5 dollars là (15 \$), donnez-nous une marge de
6 manoeuvre pour avancer et signer ces contrats-là,
7 puis si jamais ça dépasse ça, bien on reviendra à
8 la pièce.

9 Q. **[182]** Au niveau de la production québécoise de GNR
10 que vous avez évaluée ce matin autour [REDACTED]
11 [REDACTED], est-ce qu'on
12 doit comprendre que ça représente la capacité
13 maximale que ces producteurs peuvent générer?

14 R. Est-ce que c'est... Pouvez-vous juste m'indiquer à
15 quelles données vous faites référence encore?

16 Q. **[183]** Bien, en fait, moi, j'avais noté le [REDACTED]
17 [REDACTED] parce que vous
18 aviez dit « c'est [REDACTED], mais il fallait
19 enlever Hamilton » je pense.

20 R. Oui. O.K. Donc, ça, c'est pas les capacités totales
21 des usines, c'est qu'est-ce qu'ils seraient en
22 mesure de livrer pour l'année tarifaire vingt
23 vingt, vingt vingt et un (2020-2021).

24 Q. **[184]** O.K.

25 R. Donc, par exemple, Saint-Hyacinthe, c'est une

1 grosse usine. Théoriquement, elle pourrait produire
2 seize millions de mètres cubes (16 Mm3), mais elle
3 n'estime pas qu'ils vont produire seize millions
4 (16 M) pour vingt vingt, vingt vingt et un (2020-
5 2021).

6 Q. **[185]** Et quand on va avoir la capacité maximale,
7 est-ce qu'on va aller jusqu'à acheter cette
8 capacité maximale là? Dans les contrats, est-ce que
9 c'est prévu?

10 R. Oui.

11 Q. **[186]** Je vais revenir juste... puis je pense que
12 vous l'avez... vous en avez parlé. Je voulais
13 mettre à jour mes informations sur la vente de GNR
14 aux clients volontaires. Vous aviez fait part dans
15 votre preuve, dans la pièce B-0200, d'un volume de
16 quatre point six millions de mètres cubes
17 (4,6 Mm3), pardon, pour sept clients et il y avait
18 une liste d'attente. Je comprends que, suite à
19 l'audition du onze (11) décembre, on avait rajouté
20 cette information-là et je réfère à la pièce...
21 Puis je vais juste donner les chiffres puisqu'on a
22 encore parlé de nouveaux chiffres ce matin là.

23 Donc, selon la pièce B-0279 qui était la
24 présentation du, je pense, du onze (11) décembre,
25 on parlait de six cent vingt-cinq (625) clients,

1 dix (10) sous contrat et six cent quinze (615) en
2 liste d'attente. Et là je pense que vous avez parlé
3 ce matin de six cent dix-neuf (619) clients dont
4 maintenant six cent neuf (609) en liste d'attente.

5 Est-ce que vous pouvez juste me rétablir
6 dans la demande volontaire des clients actuels qui
7 sont prêts à acheter du GNR? Combien sous contrat,
8 combien en attente? À

9 Mme CATHERINE SIMARD :

10 R. Présentement, la liste d'attente est de six cent
11 neuf (609) clients pour dix-neuf (19) clients sous
12 contrat, en date du trente et un (31) décembre pour
13 être plus exacte.

14 Q. **[187]** Et quels sont les volumes, si on confirme les
15 volumes sous contrat?

16 R. Évidemment, c'est estimé, mais la dernière
17 évaluation était à quatre point sept millions de
18 mètres cubes (4,7 Mm3).

19 Q. **[188]** Est-ce que vous avez des estimations? Des
20 prévisions d'achats volontaires, mais pour la
21 première année de votre obligation... l'obligation
22 réglementaire?****

23 (11 H 54)

24 R. Ce qu'on utilise, c'est les informations sur la
25 liste d'attente, principalement, parce qu'on a des

1 volumes qui sont signifiés... pour lesquels les
2 clients ont signifié leur intérêt. Puis on estime
3 que cette demande-là devrait combler le un pour
4 cent (1 %).

5 Q. **[189]** Puis la raison pour laquelle ces gens-là sont
6 encore sur les listes d'attente, au moment où on se
7 parle, c'est parce qu'il n'y a pas de production
8 disponible?

9 R. Il n'y a pas de volume disponible pour l'ensemble
10 des clients.

11 Q. **[190]** Et est-ce que j'ai raison de comprendre que,
12 compte tenu des modifications qui ont été apportées
13 aux conditions de services, la durée des contrats
14 pour ceux qui veulent acheter, de façon volontaire,
15 le GNR, selon les modifications qui ont été
16 apportées, on parle d'une durée minimale de douze
17 (12) mois. C'est exact?

18 R. Il n'y a pas de délai minimal, c'est un soixante
19 (60) jours là, à moins que je me trompe, qui est un
20 délai administratif pour entrer ou sortir du
21 service de consommation de gaz naturel
22 renouvelable.

23 Q. **[191]** Je vais, peut-être... On peut, peut-être,
24 c'est moi qui aurais mal lu là, mais je réfère à la
25 pièce B-0096, page 51. Ça, je pense que c'était

1 dans votre preuve, si je ne me trompe pas. Je suis
2 d'accord avec vous, j'ai vu un droit de résiliation
3 de soixante (60) jours, je voulais vous le faire
4 confirmer, mais j'avais l'impression qu'on parlait
5 d'une durée minimale de contrat de douze (12) mois,
6 mais peut-être que...

7 Mme CAROLINE DALLAIRE :

8 R. Est-ce que vous avez une page? Ou...

9 Q. **[192]** Oui, j'avais la page... 51. Je veux juste...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Si ça peut aider les gens...

12 Me PAULE HAMELIN :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... j'ai les conditions de services...

16 Me PAULE HAMELIN :

17 Oui... je...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 ... du premier (1er) décembre deux mille dix-neuf
20 (2019).

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Et si c'est ça que vous recherchez, la clause
25 11.1.3.6 « Durée du contrat ».

1 Me PAULE HAMELIN :

2 Hum, hum.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Tout contrat écrit en service de
5 fourniture de gaz naturel doit
6 avoir[...]

7 C'est parce que je suis dans « Gaz naturel... ».

8 Ah... ça, c'est après « Gaz naturel renouvelable ».

9 Je ne sais pas si ça s'applique là.

10 [...]doit avoir une durée minimale de
11 douze (12) mois.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 C'est ça que j'avais compris de... Puis je pourrai
14 revenir avec la décision sur le tarif provisoire,
15 mais j'avais compris qu'on avait adopté ces
16 dispositions-là également pour le gaz naturel
17 renouvelable.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Oui. Il faudrait entendre « gaz naturel », par
20 « gaz naturel renouvelable ».

21 Me PAULE HAMELIN :

22 Oui, effectivement.

23 Q. **[193]** En fait, est-ce que c'est possible de
24 vérifier cette durée minimale-là qui s'applique
25 pour le GNR?

1 Mme CAROLINE DALLAIRE :

2 R. Je vous confirme qu'il n'y a pas... on ne demande
3 pas au client d'être douze (12) mois en GNR. Le
4 client peut choisir de consommer du GNR et de ne
5 plus en consommer. Tout ce qu'on lui demande, c'est
6 de nous aviser soixante (60) jours à l'avance pour
7 qu'administrativement, on puisse gérer la chose, le
8 transfert.

9 Q. **[194]** O.K. Donc, vous ne demandez pas de durée,
10 dans aucun des cas?

11 R. Non.

12 Q. **[195]** Donc, d'un côté, vous avez une possibilité de
13 contracter avec des producteurs jusqu'à vingt (20)
14 ans, c'est ce que vous demandez, mais de l'autre
15 côté, au niveau de l'achat volontaire, ça se limite
16 à un avis de résiliation de soixante (60) jours?

17 R. Pour l'instant, effectivement.

18 Q. **[196]** Et l'avis de résiliation est naturellement
19 sans frais, j'imagine, pour le client?

20 R. Il est sans frais.

21 Q. **[197]** O.K. Alors, dans la mesure où les contrats
22 d'approvisionnement auraient des durées...

23 R. Est-ce que je pourrais...

24 Q. **[198]** Oui?

25 R. ... juste préciser? Je m'excuse de vous

1 interrompre. Par contre, si le choix d'être en gaz
2 naturel renouvelable ou non faisait en sorte que le
3 client se promenait entre le gaz de réseau et
4 l'achat direct, là il y a des règles précises aux
5 conditions de service et tarif.

6 (11 h 59)

7 Le client ne peut pas dire : « Je vais en
8 achat direct, je reviens le mois suivant en gaz de
9 réseau, il y a des règles précises de transfert
10 entre ces conditions-là, entre achat direct et gaz
11 de réseau. Mais sinon si, par exemple, il est déjà
12 en gaz de réseau et souhaite avoir du gaz naturel
13 renouvelable, à ce moment-là, il n'y a pas de durée
14 de contrat. Comme je disais, il peut se promener
15 entre le gaz traditionnel, le gaz naturel
16 renouvelable sans frais avec toujours la condition
17 de soixante (60) jours dont je vous parlais.

18 Q. **[199]** Pour éviter qu'il y ait du shopping qui
19 pourrait être effectué par les clients entre le
20 prix d'achat direct, par exemple?

21 R. Exactement. Qui serait au désavantage de l'ensemble
22 de la clientèle, par exemple.

23 Q. **[200]** Et, là, compte tenu de ces... d'un côté, la
24 durée des contrats d'approvisionnement, la
25 caractéristique que vous demandez, qui est maximum

1 vingt (20) ans, et la possibilité au niveau d'un
2 client en achat volontaire de mettre fin à son
3 approvisionnement en GNR avec un préavis de
4 soixante (60) jours, comment on peut s'assurer que,
5 pour des contrats justement pour une durée de
6 cet... Parce que, Monsieur Johnson, vous dites que
7 ce n'est pas matériel. Vingt (20) ans, pour nous,
8 c'est matériel. Comment peut-on s'assurer de,
9 justement, qu'il y aura... parce que, là, outre
10 l'obligation réglementaire de cette année, mais que
11 cette demande-là va toujours continuer et qu'on ne
12 sera pas pris avec ces contrats-là pour les
13 prochaines années, qu'il y aura toujours cette
14 demande volontaire-là à votre connaissance?

15 M. MATHIEU JOHNSON :

16 R. Je pense que personne pourrait garantir une telle
17 affirmation. Ceci étant dit, la vente en achat
18 volontaire est une façon de réduire l'impact
19 tarifaire sur l'ensemble de la clientèle. Donc, il
20 n'y a pas de lien de cause à effet. Il y a de la
21 demande. Donc, je vais respecter l'obligation
22 réglementaire que le gouvernement m'impose. Le
23 gouvernement du Québec nous impose les quantités de
24 GNR à livrer. La demande, qu'elle soit de zéro ou
25 de trois cents millions de mètres cubes,

1 l'obligation réglementaire demeure. La demande...

2 Q. **[201]** Ça, on le débattrait juridiquement.

3 R. Bien oui, on le débattrait juridiquement, oui.

4 Q. **[202]** C'est votre position. Je la comprends.

5 R. Mais d'un point de vue demande, en tout cas, de
6 notre point de vue, il faut quand même respecter
7 l'obligation réglementaire en premier lieu.

8 Q. **[203]** Et de notre point de vue, il faut aussi
9 s'assurer qu'on ne soit pas pris avec des coûts
10 échoués. Mais, ça, on fera le débat. Je vous
11 remercie pour votre réponse. Au niveau de la
12 question du coût d'achat moyen, je veux juste
13 revenir là-dessus, je comprends qu'on parle d'un
14 coût d'achat moyen d'un maximum de quinze dollars
15 le gigajoule (15 \$/GJ) et que ça vous amène à
16 pouvoir dans un certain cas à acheter plus cher
17 dans la mesure où vous restez toujours avec un
18 mixte d'achat de quinze dollars le gigajoule
19 (15 \$/GJ).

20 Si je réfère à feu le TRG, au niveau du
21 prix d'achat, c'était fonction, si je me souviens
22 bien, au niveau des producteurs, par fourchette de
23 volume. Donc, on pouvait prévoir un prix qui, pour
24 un volume X, représentait Y, et ainsi de suite.
25 Est-ce que je comprends bien que, dans la

1 proposition que vous faites actuellement, ce n'est
2 pas le cas? Donc, on n'a pas nécessairement...
3 Énergir va avoir les coudées franches pour
4 déterminer un prix de X pour un volume de Y. Donc,
5 il n'y aura pas nécessairement de fourchette
6 établie avec les producteurs?

7 R. C'est juste. Donc, c'est ce qu'on pourrait appeler
8 un prix de marché. Donc de la négociation gré à
9 gré, des appels d'offres. Donc, ce serait des
10 outils qui seraient utilisés pour s'approvisionner
11 en gaz naturel renouvelable. L'utilisation d'une
12 grille connue de tous, tel qu'il avait été
13 présentée dans le cadre du TRG, n'est plus
14 envisagée.

15 Q. **[204]** O.K. Est-ce que je dois comprendre également
16 que, pour la question de la durée aussi, le même
17 constat peut se faire, c'est-à-dire que vous avez
18 les coudées franches pour déterminer un prix qui
19 pourrait être différent si j'ai une durée de cinq
20 ans, si j'ai une durée de dix ans ou quinze ans?
21 Donc, à partir du moment où la Régie approuve les
22 caractéristiques, vous pouvez partir avec tout ça
23 puis décider dans ce cas-ci tel producteur, pour
24 lui, il aura un prix de X avec une durée, par
25 exemple, de dix ans? C'est ce que vous demandez?

1 C'est ce que je comprends.

2 R. Effectivement. Donc, c'est des caractéristiques qui
3 nous permettent de jongler pour négocier le
4 meilleur prix. Dans le cas où, par exemple, il y
5 aurait un projet qui serait plus sensible à la
6 durée, bien, là, t'sais, de proposer une durée plus
7 longue de vingt (20) ans, par exemple, nous
8 permettrait peut-être d'avoir un meilleur prix.
9 Puis des fois pour des producteurs qui ne sont pas
10 du tout sensibles à la durée, bien, là, on sait
11 qu'on ne proposera pas un prix plus long
12 inutilement. Donc, on va toujours vouloir minimiser
13 le prix, minimiser la durée. Puis les volumes,
14 bien, ça dépend de l'obligation qu'on a, mais je
15 dirais que, pour répondre à nos obligations
16 réglementaires.

17 Q. **[205]** On a parlé ce matin de l'appel d'offres. Vous
18 avez mentionné qu'il y avait comme XXXXXXXXXX de
19 l'ensemble de l'appel d'offres qui étaient d'une
20 durée de vingt (20) ans. Est-ce qu'il est exact de
21 dire que, dans votre appel de propositions, vous
22 aviez offert aux producteurs, en tout cas aux
23 offrants potentiels, une option soit celle de vingt
24 (20) ans ou encore une option B qui était peu
25 importe la durée?

1 R. Tout à fait. Donc, les soumissionnaires avaient le
2 choix de sélectionner la durée. Donc, ils étaient
3 libres de soumettre une offre de cinq ans, un an.
4 Il y a d'ailleurs des soumissionnaires qui l'ont
5 fait.

6 Q. **[206]** D'accord. Je n'ai pas d'autres questions.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie beaucoup, Maître Hamelin. Il est
9 midi et cinq (12 h 05). On va prendre la pause
10 lunch avant de passer au contre-interrogatoire de
11 la FCEI. Alors, on va être de retour à une heure
12 quart (1 h 15). Je vous remercie.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14

15 REPRISE DE L'AUDIENCE

16 (13 h 17)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Bonjour, Maître Sicard.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Bonjour, Madame la Présidente, Madame, Monsieur les
21 régisseurs. Encore moi. Désolée, mais je reviens
22 pour en fait deux choses. Je veux vous parler du
23 calendrier. Et je voudrais avoir votre permission,
24 constatant l'absence de maître Neuman, de poser,
25 puis ce n'est pas pour lui, c'est des questions

1 que, moi, j'avais, mais quand j'ai vu que j'avais
2 pris mon heure, je me suis dit, je vais laisser à
3 d'autres. Mais, là, il y a deux questions que je
4 voudrais pouvoir poser, surtout qu'il n'est pas là
5 pour avoir des réponses, pour pouvoir préparer mon
6 argumentation juridique par après.

7 Mais avant d'arriver à cette permission que
8 je vais vous demander, je voulais vous parler du
9 calendrier et de problématiques. Un, je voudrais
10 m'assurer que, demain, l'ACEF de Québec ait la
11 pause lunch après le contre-interrogatoire de la
12 Régie et possiblement celui de maître Neuman s'il
13 vient. On est dans le... Mais qu'on ait la pause
14 lunch avant de vous présenter notre preuve, que
15 notre analyste puisse résumer ses idées et ajuster
16 sa preuve et son témoignage en conséquence. Pour le
17 moment, c'est comme ça. Tout ce que je vous
18 demande, c'est de le maintenir.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 O.K.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Et deuxième chose plus importante, nous sommes à
23 l'agenda, et là je vois comment le dossier avance,
24 argumentations le vendredi ACEFQ et ACIG. Madame la
25 Présidente, serait-il possible, puis je pense que

1 l'ACIG est d'accord avec moi, que nous plaidions le
2 lundi, entre autres, sur les points juridiques,
3 qu'on ait le temps d'entendre Énergir, de digérer
4 ce qu'il a à dire avant de vous faire part de nos
5 positions de manière à être efficace et d'éclairer
6 la Régie le mieux possible sur ces points
7 juridiques-là qui sont importants? Alors, je ne
8 vous demande pas une réponse tout de suite, mais je
9 vous soumetts cette problématique.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 À la base je n'ai pas de... je n'ai pas de problème
12 avec votre requête pour passer les argumentations
13 le lundi. Théoriquement, il y a de l'espace. Mais à
14 treize heures (13 h), c'est la réplique. Ça fait
15 que, là, je veux juste voir quand est-ce que...

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Moi, j'avais annoncé une demi-heure. Vous aurez un
18 document écrit puis je vais m'en tenir à ma demi-
19 heure. Promis. Non, mais je...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Non, non, non, mais je comprends.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Je suis efficace pour ça d'habitude. Mais vous
24 allez peut-être en avoir long à lire, par exemple.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est juste que, dans le calendrier, et ce que vous
3 ne voyez pas mais que, moi, j'ai, c'est que Énergir
4 avait annoncé une heure d'argumentation. Et au
5 calendrier j'en ai prévu trois. Parce qu'on va
6 avoir beaucoup de questions à jaser ensemble et
7 beaucoup de questions à discuter. Alors, ça va être
8 de nature...

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Raison de plus pour que je sois le lundi.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 De même que l'ACIG. En fait tout le monde. Personne
15 veut être le vendredi.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K. Alors, la preuve se terminerait le vendredi
18 avec le GRAME si les choses suivent leur cours. Et
19 ce ne serait vendredi que l'argumentation et la
20 discussion entre la formation et maître Thibodeau
21 sur l'ensemble des questions juridiques qu'il y a
22 là. Et le lundi, ce serait l'ensemble des
23 intervenants suivi de la réplique de maître
24 Thibodeau, le cas échéant. Est-ce qu'on se
25 comprend? C'est ça qui serait adéquat? C'est ce que

1 je comprends.

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 C'est ce qu'on vous demande, nous.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 J'imagine, Maître Gertler, que vous venez appuyer
6 cette position?

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Non.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Vous voulez passer vendredi?

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Moi, j'aimerais mieux passer le vendredi, parce que
13 j'ai une... On m'a annoncé un conflit d'horaire
14 pour le lundi. J'ai vu ça sur l'heure du midi.
15 Alors, si cela était possible, ça m'arrangerait de
16 passer le vendredi.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ça, ça ne sera pas un problème puisque, à tout le
19 moins, vous pourrez prendre la place de l'ACEFQ.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Bien, c'est ça, j'essaie de... j'apporte que des
22 solutions.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Est-ce qu'il y en a d'autres qui voudraient passer
25 le vendredi pour des questions d'horaire ou qui

1 préfèrent passer... Donc, Maître Hamelin, je
2 comprends que votre position, ce serait lundi
3 également?

4 Me PAULE HAMELIN :
5 Exact, ma consoeur...

6 Me HÉLÈNE SICARD :
7 On s'en était parlé.

8 LA PRÉSIDENTE :
9 Maître Therriault, vendredi, lundi, avez-vous une
10 préférence?

11 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :
12 Ce serait définitivement lundi de notre côté.

13 LA PRÉSIDENTE :
14 Lundi de votre côté. Là, je m'excuse, je ne vous
15 vois pas assez souvent, je ne me souviens pas de
16 votre nom, il faut que je le lise.

17 (13 h 22)

18 Me MARC BISHAI :
19 Marc Bishai, lundi également.

20 LA PRÉSIDENTE :
21 Lundi, également. O.K. pour le GRAME. Je le répète
22 aux fins des notes sténographiques là, parce qu'on
23 ne vous a pas entendu. Alors, bien, vendredi, ça
24 sera la ROÉÉ seulement...

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Et Énergir.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bien sûr... mais Énergir, ça sera celui qui aura le
5 plancher, vendredi, pour nous faire part des
6 positions de sa cliente.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Alors, me permettez-vous de poser deux questions,
9 trente (30) secondes chacune?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Allez-y.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 C'est des questions à oui et non.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

15 Q. [207] Alors, dans les demandes de renseignements,
16 en fait, une des problématiques à laquelle on doit
17 répondre là, c'est le sort du gaz qui est produit à
18 Sainte-Sophie, réseau de Saint-Jérôme. Vous
19 répondez, à la question 1.2 de la Régie qu'il y a
20 un réseau à Saint-Jérôme. Et moi, je voulais
21 savoir, dans un premier temps, est-ce que ce
22 réseau-là, les tuyaux puis tout ça, ça appartient à
23 Gaz Métro? Je veux juste faire confirmer. J'ai
24 l'impression que oui.

25 Mme CATHERINE SIMARD :

1 R. Oui, je le confirme,

2 Q. **[208]** Bon, maintenant, si pour une raison ou pour
3 une autre, l'usine qui produit le biométhane à
4 Sainte-Sophie tombe en panne, les installations qui
5 reçoivent ce gaz-là et qui le consomment,
6 pourraient-elles fonctionner avec du gaz naturel?

7 M. MATHIEU JOHNSON :

8 R. Tout d'abord, l'usine ne produit pas du biométhane,
9 elle produit du biogaz.

10 Q. **[209]** Hum, hum.

11 R. Deuxièmement, ce qu'on sait, c'est que lorsque
12 l'usine ne fournit pas suffisamment de biogaz, le
13 client consomme du gaz naturel conventionnel. Donc,
14 j'imagine là qu'il pourrait s'approvisionner, en
15 grande partie, mais je ne peux pas vous le
16 confirmer là, les équipements du client...

17 Q. **[210]** Mais il peut fonctionner au gaz naturel
18 puisqu'il fonctionne, en partie, avec ça?

19 R. Oui. Exactement, c'est un client en gaz naturel
20 conventionnel là.

21 Q. **[211]** Et il le reçoit comment là? Parce que c'est
22 un circuit fermé, il le reçoit comment le gaz?

23 R. C'est une conduite dédiée de biogaz.

24 Q. **[212]** Pour le biogaz...

25 R. Hum.

1 Q. **[213]** ...mais le gaz naturel qu'il consomme. Vous
2 dites qu'il consomme, en plus, du gaz naturel.

3 R. Il est raccordé au réseau d'Énergir.

4 Q. **[214]** Par la même conduite?

5 R. Non. Par une conduite différente.

6 Q. **[215]** Par une autre conduite.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 O.K. Merci, ça répond à mes questions.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci, Maître Sicard. Alors, on va passer... Oh!

11 Oui? Il y a eu une interversion, c'est ce que je
12 comprends. Alors, ça va être le GRAME.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR ME MARC BISHAI :

14 Me MARC BISHAI :

15 Bonjour, Marc Bishai pour le GRAME. Je remercie mon
16 confrère de la FCEI, d'avoir autorisé cette
17 inversion et bonjour au panel, à la formation.

18 Q. **[216]** Donc, première question : est-ce que ça
19 serait envisageable pour Énergir de prévoir un
20 critère interne dans le cadre de ses appels
21 d'offres pour privilégier, peut-être, la provenance
22 de GNR du Québec.

23 Donc, par exemple, si on avait deux
24 contrats qui seraient en tout point identiques là,
25 c'est une théorie... une hypothèse, mais où il y

1 aurait un avec production au Québec et un avec
2 production hors Québec, ça serait quoi la position
3 d'Énergir sur ça?

4 R. C'est sûr qu'on a un biais favorable envers les
5 approvisionnementnements québécois. Donc, ça serait tout
6 à fait possible d'inclure n'importe quels critères
7 dans un processus d'appels d'offres.

8 Par contre, je pense que c'est une des
9 questions qui va être débattue sur l'interprétation
10 du règlement. Donc, je vais laisser le soin aux
11 avocats de préciser ce qui peut et ne peut pas être
12 fait, dans le cadre du règlement.

13 Q. **[217]** De façon, peut-être, un peu plus formelle,
14 est-ce que c'est envisageable pour Énergir, de
15 prévoir comme critères, dans ses appels d'offres,
16 critères, peut-être, non nécessairement
17 décisionnels ou déterminants, que la provenance
18 soit un critère à considérer pour attribuer, peut-
19 être, des points, d'une certaine façon? Est-ce que
20 ça, c'est quelque chose qu'Énergir a considéré? Ou
21 pourrait considérer?

22 (13 h 27)

23 R. C'est certain qu'en fonction de l'interprétation
24 qui sera faite du règlement, on pourra prévoir donc
25 les mécanismes appropriés soit dans le cadre d'un

1 appel d'offres ou dans le cadre du démarchage pour
2 s'approvisionner en GNR pour mettre des critères
3 discriminants ou avec des pondérations pour
4 privilégier ou non les approvisionnements locaux
5 provenant du Québec. Nous, jusqu'à maintenant,
6 notre objectif ça a toujours été de
7 s'approvisionner, donc de répondre à l'obligation
8 réglementaire, donc de trouver des volumes, mais ça
9 pourrait évoluer dans le futur en fonction de
10 l'interprétation qui sera donnée au règlement.

11 Q. **[218]** De façon plus... de façon plus générale,
12 qu'est-ce qu'Énergir compte faire pour contribuer à
13 cet objectif de soutenir l'émergence de la filière
14 de GNR au Québec?

15 R. Je pense que notre rôle à nous, Énergir, c'est de
16 s'approvisionner en gaz naturel renouvelable, tel
17 qu'il est prescrit dans le règlement qui a été
18 édicté par le gouvernement du Québec. Je pense que
19 si le gouvernement veut contribuer à l'essor de la
20 production de gaz naturel renouvelable
21 spécifiquement pour le Québec, il y a des outils
22 qui sont à sa disposition, comme les subventions,
23 par exemple, qu'il peut utiliser. Nous, Énergir, on
24 a un... de ce qu'on en comprend en tout cas, là,
25 puis de notre interprétation, notre obligation à

1 nous c'est de s'approvisionner avec des volumes qui
2 vont nous permettre de livrer les cibles du
3 règlement prévues... les cibles prévues au
4 règlement.

5 Q. **[219]** Si on pouvait afficher, Madame la Greffière,
6 la... le document Gaz Métro-2, Document 30 ou sinon
7 ça pourrait être les témoins d'Énergir, donc c'est
8 la pièce B-0292, mais c'est un document qui serait
9 Gaz Métro-2, Document 30. La réponse à la DDR-8.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Pouvez-vous parler un peu plus fort?

12 Me MARC BISHAI :

13 J'essaye, Maître Sicard, ça devrait être mieux
14 comme ça j'imagine. Merci. Donc, à la page 12 en
15 réponse à la question 5.5. Est-ce qu'on m'entend
16 bien comme ça?

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Oui.

19 Me MARC BISHAI :

20 Q. **[220]** Oui, c'est cette page-là, donc à la fin de
21 cette page, le dernier paragraphe, Énergir écrit
22 essentiellement que l'achat de contrat de long
23 terme aux États-Unis ne défavorise pas les projets
24 de production au Québec. Et l'explication qui est
25 donnée c'est essentiellement que l'offre au Québec,

1 elle est insuffisante pour satisfaire l'obligation
2 réglementaire. Mais vu qu'il y a grosso modo, si je
3 comprends bien, à peu près deux marchés de GNR, un
4 de court terme et un de long terme, et vu que les
5 projets, si je comprends ce que vous avez dit
6 tantôt, ça prend à peu près deux à quatre ans avant
7 de pouvoir commencer à injecter, donc est-ce que
8 dans cette réponse qu'Énergir fournit vous tenez
9 compte, vous faites une différence de la situation
10 actuelle versus un horizon plus long de, par
11 exemple, dix (10), quinze (15), vingt (20) ans
12 C'est-à-dire est-ce que quand Énergir écrit : bien
13 ça ne va pas avoir un impact, mais je comprends
14 quand on se parle aujourd'hui, mais si justement
15 vous vous approvisionnez avec des contrats de vingt
16 (20) ans est-ce que ça va avoir un impact d'ici dix
17 (10), quinze (15) ans, par exemple?

18 R. L'horizon de temps, pour répondre à cette question-
19 là, est assez court terme parce que pour répondre à
20 l'obligation de cinq pour cent (5 %) prévue au
21 règlement il faut agir à court terme. Parce que,
22 comme vous l'avez dit puis comme je l'ai mentionné
23 dans le passé, pour que les projets se développent,
24 bien ça prend du temps de développement, du temps
25 de construction, du temps de mise en service, puis

1 c'est de deux à quatre ans. O.K. À haut niveau.
2 Donc, pour respecter l'obligation vingt vingt-cinq
3 (2025), on ne peut pas se projeter dans un horizon
4 de quinze (15) ans, donc il faut se projeter pas
5 mal... t'sais, il faut avoir placé nos billes d'ici
6 vingt vingt et un (2021).

7 Lorsqu'on dit que de s'approvisionner aux
8 États-Unis ne défavorisera pas, en date
9 d'aujourd'hui, les projets québécois, c'est surtout
10 sur le... le tableau qu'on s'est basé, en
11 regardant, bon : voici qu'est-ce qu'il y a au
12 Québec comme projet. Après les projets Québec, on
13 en a [REDACTED]. O.K. Qui sont en pourparlers.
14 Puis là, bon, les projets... le Québec, je ne sais
15 pas à quel point il va y en avoir des centaines,
16 mais il y en a [REDACTED] puis on ajoute à ça les
17 soumissions... les soumissionnaires de l'appel
18 d'offres avec qui on est en discussion, qui sont
19 hors Québec. Et malgré tout ça, ça nous fait une
20 capacité contractualisée totale de [REDACTED]
21 [REDACTED].

22 Sachant que notre obligation de cinq pour cent
23 (5 %) c'est trois cent millions de mètres cubes
24 (300 Mm3) si on sécurisait tout ce qui est là, puis
25 il y a une grande majorité qui est en pourparlers,

1 là, [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED]
4 [REDACTED]
5 [REDACTED] qu'on pourrait quand même dédier à cent
6 pour cent au Québec.

7 (13 h 33)

8 Donc, t'sais, vous l'avez vu, là, c'est des
9 projets comme Warwick, là, à deux point trois
10 millions de mètres cubes (2.3 Mm3). Ça va en
11 prendre pour combler [REDACTED]
12 [REDACTED], en plus de tout ça, ce qui
13 est au tableau.

14 Q. [221] Autre question. Si on peut afficher à l'écran
15 la pièce qui n'est pas confidentielle, B-0045.

16 Donc, à la première page, au dernier
17 paragraphe, Énergir écrit que : la Ville de
18 Montréal ne peut pas conclure de contrat de gré à
19 gré pour pouvoir avoir accès au GNR, à moins que la
20 Régie approuve un tarif. Et ma question, c'est :
21 est-ce que selon la compréhension d'Énergir, un
22 client comme la Ville de Montréal pourrait
23 procéder, non pas de gré à gré mais par appel
24 d'offres, malgré l'absence des tarifs fixés par la
25 Régie?

1 R. Je ne peux pas me prononcer avec certitude par
2 rapport à cette question-là pour la Ville de
3 Montréal. J'imagine qu'il y a un appel d'offres
4 envisageable, là, parce que quand on procède par
5 appel d'offres, ce n'est pas du gré à gré puis
6 j'imagine que... je ne suis pas expert en droit
7 municipal, là, mais j'imagine qu'un appel d'offres
8 pourrait fonctionner. Après, je ne sais pas leur
9 structure d'approvisionnement comment que ça
10 fonctionne puis toutes les technicalités, là.

11 Ce que je peux vous dire, c'est que du côté
12 de la Ville, eux, ce qu'ils nous ont dit, c'est si
13 on veut s'approvisionner en GNR, ça nous prend un
14 tarif qui est approuvé par la régie de l'Énergie.

15 Q. **[222]** Ça, c'est dans le contexte gré à gré
16 nécessairement, donc, il n'y a pas nécessairement
17 eu de discussions sur l'alternative d'appel
18 d'offres?

19 R. Oui. On leur a suggéré de faire un appel d'offres,
20 puis ils nous ont dit que ce n'était pas
21 envisageable. Puis, là, je ne sais pas si c'est une
22 question légale ou une question de complexité
23 organisationnelle, ou t'sais, leur structure
24 d'appro, ça, je ne peux pas répondre à ça.

25 Q. **[223]** Merci beaucoup.

1 R. Merci.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Avant que vous quittiez, j'ai une question. Vous
4 allez voir, c'est juste la planification parce
5 qu'en ce moment, vous devriez passer vendredi matin
6 pour votre preuve. Je veux juste savoir si on
7 devait vous glisser entre la FCEI et le ROÉÉ, parce
8 que le ROÉÉ va être à huis clos, c'est plus simple
9 après la pause lunch, tout comme l'ACEF de Québec,
10 là, par ailleurs, là, le jeudi, si on devait...
11 vous n'êtes pas disponible le jeudi?

12 Me MARC BISHAI :

13 Malheureusement, c'est moi, c'est de ma faute.

14 LA PRÉSIDENTE:

15 O.K. C'est bon. Ça fait que c'est juste le
16 vendredi, c'est bon, c'est ce que je voulais
17 savoir, merci.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

19 Q. **[224]** Madame la Présidente, Madame, Messieurs les
20 régisseurs, Jean-Philippe Therriault pour la FCEI.
21 Je sais que nous avons annoncé quarante-cinq (45)
22 minutes, mais mes consoeurs, maître Sicard et
23 maître Hamelin ont couvert beaucoup des lignes de
24 questions dont on voulait aborder aujourd'hui.
25 Donc, je serai très très bref. Je n'ai que quelques

1 petites questions à poser.

2 Tout d'abord, les références au tableau
3 situé à la fin de la réponse à la demande de
4 renseignements qui a été transmise ce matin par
5 Énergir, donc, ma question est en lien avec le
6 contrat de Saint-Hyacinthe dont on a parlé à
7 quelques reprises. Je voudrais juste m'assurer de
8 bien comprendre les informations qui sont indiquées
9 au tableau.

10 (13 h 38

11 Donc, dans la colonne générale,
12 « Projections années tarifaires » on indique, à
13 partir de deux mille vingt (2020), que la
14 projection va être de cinq millions (5 M), c'est
15 jusqu'à deux mille vingt-deux (2022) et, par la
16 suite, sept millions (7 M) à compter de deux mille
17 vingt-trois (2023), et ce, malgré que la capacité
18 totale est de seize millions de mètres cubes
19 (16 Mm³). Donc, pourriez-vous juste expliquer,
20 juste pour être sûr qu'on comprend bien pourquoi
21 c'est des montants de cinq millions (5 M) et sept
22 millions (7 M) qui sont indiqués?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. Donc, l'usine est surdimensionnée pour la capacité
25 de matières organiques qui est traitée à Sainte-

1 Hyacinthe. Donc, ils ne produisent simplement pas à
2 pleine capacité.

3 Q. **[225]** Donc, des volumes qui sont produits par
4 l'usine, il n'y en a aucun qui sont envoyés à
5 d'autres clients ou qui ne sont pas les montants
6 qui sont affichés, les volumes qui sont affichés là
7 dans le tableau?

8 R. Là vous me faites prendre conscience qu'il y a une
9 erreur. À partir de deux mille trente-trois (2033),
10 il devrait continuer d'avoir des volumes là. Je ne
11 sais pas pourquoi les cases sont vides. C'est une
12 erreur, on s'en excuse.

13 Et pour répondre à votre question, c'est
14 pas parce que Saint-Hyacinthe vend ses volumes à
15 quelqu'un d'autre. C'est comme je l'ai mentionné
16 plus tôt aujourd'hui. Ils ont quand même une clause
17 dans le contrat qu'ils peuvent autoconsommer pour
18 un certain montant là, mais on parle de un million
19 de mètres cubes (1 Mm³) par année. Et de toutes les
20 façon, si jamais ils autoconsommaient, bien ça
21 compterait quand même dans nos cibles de cinq pour
22 cent (5 %). Donc, on livrerait quand même ces
23 volumes-là au Québec.

24 Q. **[226]** Parfait. Merci. Puis avez-vous eu des
25 discussions avec Saint-Hyacinthe à savoir à quel

1 moment, selon eux, ils pensaient être en mesure
2 d'être pleine capacité au niveau de leur
3 production?

4 R. Ils ne sont pas en mesure de me confirmer quand
5 exactement ils vont être à pleine capacité.

6 Q. **[227]** Parfait. Merci. Et c'est déjà la moitié des
7 questions dont j'avais à poser. Donc, vous allez
8 voir ça va être... ça va être très rapide.

9 Vous avez indiqué dans votre preuve que
10 [REDACTED], je réfère ici à la pièce B-0200 sous pli
11 confidentiel, c'est B-0199 caviardée, que [REDACTED]
12 fait partie des producteurs potentiels avec qui
13 pour pourriez à faire. Si je comprends bien,
14 auparavant [REDACTED]... en fait, [REDACTED] produit
15 présentement du GNL en vertu d'une entente avec
16 GMGNL non réglementée. Est-ce exact?

17 R. Non. Il n'y a pas d'entente entre GMGNL et la
18 [REDACTED]. Et la [REDACTED] ne produit pas de gaz naturel
19 liquéfié.

20 Q. **[228]** Merci. Donc, et là je comprends que vous
21 projetez de faire affaire avec la [REDACTED] pour
22 acquérir le gaz naturel compressé qui va être
23 produit à l'usine?

24 R. Oui.

25 Q. **[229]** Juste pour revenir sur ma question

1 précédente. Est-ce que le projet initial de la
2 [REDACTED] n'était-il pas de produire du GNL pour le
3 vendre par la suite?

4 R. Oui, tout à fait. Donc, il y a plusieurs années, le
5 concept initial, puis en fait, ils se sont rendus
6 le plus loin qu'ils pouvaient dans ce concept-là,
7 c'était de bâtir une usine qui allait produire du
8 GNR liquéfié pour le marché du transport local. Et
9 ils ont décidé d'abandonner cette avenue-là pour
10 produire simplement du GNR, et il faut qu'ils
11 vendent ce GNR-là. Et c'est là où ils se sont
12 tournés vers Énergir de dire « on va le compresser
13 puis on va l'acheter au réseau gazier pour
14 l'injecter et le rendre disponible aux clients
15 d'Énergir. »

16 Q. [230] Et là vous indiquez à l'instant que,
17 l'objectif, c'est de l'acheminer au réseau gazier
18 pour l'injecter. Si je comprends bien, [REDACTED]
19 [REDACTED], il n'y a pas de réseau de distribution.
20 Donc, comment on va procéder pour l'amener au
21 réseau gazier?

22 R. Donc, la [REDACTED] va être responsable de le compresser
23 dans un fardier et de l'acheminer au réseau donc...
24 par camion.

25 Q. [231] Donc, ça répond aux questions qu'on avait à

1 poser aujourd'hui.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci.

4 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

5 Merci bien.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[232]** Maître Gertler. Pendant que maître Gertler
8 s'installe, je veux juste... je veux juste
9 continuer sur la ligne de questions de... Il va
10 l'injecter où? Il s'en va à l'usine de GNL? Il
11 va... Il y a-tu un tarif de réception pour ça?

12 R. Oui, exactement. Bien, dans le fond, les actifs
13 d'injection, ce serait un... parce que, en fait,
14 c'est un poste similaire à celui de Saint-
15 Hyacinthe...

16 R. O.K.

17 Q. **[233]** ... sauf qu'il est adapté pour accepter la
18 décompression.

19 Q. **[234]** Mais, il existe déjà ou vous devez le
20 construire?

21 R. Non, on doit le construire.

22 (13 h 45)

23 Q. **[235]** et il va être situé dans quel coin?

24 R. Pour l'instant, il y a deux sites qui sont
25 envisagés, un dans le coin de Saint-Flavien, un

1 dans le coin de Saint-Anselme, donc...

2 Q. [236] O.K. J'étais juste curieuse de voir où ça
3 allait parvenir dans le réseau. Merci.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Q. [237] Bonjour. Franklin Gertler pour le ROÉÉ.
6 J'avais annoncé jusqu'à une heure, mais ça va être
7 passablement moins long, je pense. Madame la
8 Greffière, est-ce que vous pourriez mettre à
9 l'écran la présentation de ce matin qui est le...
10 qui était le B... je ne sais pas combien, mais Gaz
11 Métro-3, Document 2. Malheureusement, je n'ai pas
12 cherché...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je pense que c'est le 295. Ah! Ça, c'est le
15 document 3. Alors, ce serait le 294 à ce moment-là.
16 Je suis désolée, Madame la Greffière. C'est le 3?
17 Bien, c'est parce qu'il a dit Document 2.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Et je vous demanderais d'aller à la page... Donc,
20 c'est juste pour les fins des notes sténos. C'est
21 la présentation qui porte le titre
22 « Caractéristiques des contrats de GNR
23 correspondant à un 1 % des volumes globaux
24 distribués » je pense là.

25 Bon. Alors, à la page 2, justement, oui,

1 c'est ça, je suis en bas de la page dans les
2 objectifs. Alors, on a les deux objectifs :

3 1- répondre à l'obligation de livrer du
4 GNR tel que défini par le règlement

5 Puis le deuxième :

6 2- minimiser l'impact tarifaire sur la
7 clientèle de répondre à l'obligation

8 Là je ne vous ferai pas répéter, ça a été dit à
9 quelques reprises, mais j'ai des questions là-
10 dessus.

11 Évidemment, juste par curiosité, je suis un
12 peu surpris que vous n'ayez pas comme objectif là-
13 dedans la réduction de gaz à effet de serre. Est-ce
14 qu'il y a une raison pour laquelle ça ne serait pas
15 un des objectifs?

16 M. MATHIEU JOHNSON :

17 R. Ça semble être plus un objectif gouvernemental.

18 Nous, dans le fond, on a déposé la preuve suite à
19 la discussion, dans le fond... bien, pas suite
20 parce qu'on l'a déposée avant, mais... Cette étape
21 B là puis ces objectifs-là découlent du règlement
22 sur les quantités de gaz naturel renouvelable à
23 être livrées telles qu'édictees par le gouvernement
24 du Québec. Donc, c'est une preuve pour donner effet
25 à ce règlement-là.

1 Q. **[238]** Merci. Maintenant, au sujet de l'obligation
2 de livrer, le règlement dit, on parle d'un montant
3 ou d'une quantité égale ou supérieure à un pour
4 cent (1 %) à compter de l'année tarifaire du
5 Distributeur débutant en deux mille vingt (2020),
6 n'est-ce pas? Bien, c'est juste pour égal ou
7 supérieur. Vous êtes d'accord avec ça là?

8 R. De mémoire, je pense que c'est un minimum de un
9 pour cent (1 %).

10 Q. **[239]** Oui.

11 R. De mémoire.

12 Q. **[240]** Mais, je veux juste savoir si j'ai bien
13 compris la preuve au dossier puis de ce matin,
14 Énergir vise le un pour cent (1 %) « flush » comme
15 on dirait en bon québécois, comprenant les contrats
16 couverts par l'étape B, dans laquelle nous sommes
17 présentement, plus d'autres demandes qui vont venir
18 à la pièce pour des contrats qui sont en dehors des
19 critères établis par la décision suite à l'étape B.
20 Est-ce que c'est bien ça?

21 R. Si je reformule en répondant là. Donc, ce qu'on a
22 déposé dans l'étape B, donc il y a trois critères
23 sur lesquels on se baserait pour signer des
24 contrats qui ne nécessiteraient pas l'approbation à
25 la pièce par la Régie de l'énergie. Et dès qu'il y

1 a un contrat qui ne respecte pas ces critères-là,
2 il serait soumis pour approbation au cas par cas à
3 la Régie de l'énergie. Et ça, ça nous permettra
4 d'atteindre le un pour cent (1 %) livré. Donc, la
5 combinaison du respect de ces trois critères-là
6 plus les contrats au cas par cas.

7 Q. **[241]** Mais, afin de réduire d'avantage les GES,
8 vous ne visez pas plus que... Parce que le
9 règlement dit « égal ou supérieur » puis vous, vous
10 visez simplement l'égal à un pour cent (1 %). C'est
11 ça que je vous pose comme question.

12 (13 h 49)

13 R. Écoutez pour l'instant, je pense que si on se rend
14 à un pour cent (1 %), on va être bien content. Ça
15 va nous permettre aussi, un coup qu'on a un pour
16 cent (1 %), de mesurer aussi la demande pour ce
17 GNR là. Puis si jamais on se rend compte qu'il y a
18 tellement de demandes, puis qu'il faut en fournir
19 plus à nos clients, bien, on réajustera. Mais je
20 pense que la première étape, c'est de respecter
21 l'obligation gouvernementale.

22 Q. **[242]** Maintenant, la Régie serait appelée à
23 interpréter le règlement. Puis, vous, je ne vous
24 demanderai pas votre interprétation. Mais vous avez
25 peut-être des informations factuelles qui peuvent

1 nous aider. Je veux savoir, avez-vous participé à
2 la rédaction du règlement avec le gouvernement?

3 R. Personnellement, non. Ceci étant dit, on a
4 évidemment des discussions avec le ministère de
5 l'Énergie, des Ressources naturelles, ministère de
6 l'Environnement puis le gouvernement du Québec dans
7 le cadre de nos activités.

8 Q. **[243]** Qui aurait été consulté ou qui était impliqué
9 chez vous dans cet effort-là?

10 R. Je ne suis pas en mesure de vous dire qui
11 personnellement a été impliqué dans ça.

12 Q. **[244]** Puis est-ce qu'il y a une documentation, un
13 mémoire qui a été soumis au gouvernement ou aux
14 ministères à cet égard-là sur le contenu du
15 règlement?

16 R. Sur la rédaction en soi du règlement, c'est ça,
17 comme je vous dis, moi, je n'ai pas participé à ça.
18 Après, il y a eu des échanges avec le gouvernement
19 du Québec sur, est-ce que, oui ou non, ce qui est
20 proposé fait du sens; est-ce qu'il y aurait des
21 coûts pour Énergir de mettre en place ça; qu'est-ce
22 que ça implique d'un point de vue réglementaire.
23 Donc, oui, il y a eu des échanges. Là, moi, j'ai
24 été impliqué. Puis après, il y a d'autres gens dans
25 l'organisation aussi, notre département légal et

1 d'affaires gouvernementales, nécessairement, ont
2 été impliqués aussi.

3 Q. **[245]** Ça, c'est avant ou après les questions du
4 règlement? C'est ça que je veux essayer de
5 comprendre.

6 R. Avant.

7 Q. **[246]** O.K. Puis est-ce que ça a donné lieu à des
8 recommandations ou des mémoires, comme j'ai dit,
9 d'Énergir?

10 R. Donc, moi, je ne me rappelle pas qu'Énergir ait
11 déposé de mémoire dans le cadre de ce processus ...
12 réglementaire-là.

13 Q. **[247]** Puis, vous, qu'est-ce que vous avez dit au
14 gouvernement sur l'application de qu'est-ce qui
15 était proposé lorsque vous avez participé?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Excusez-moi! Maître Thibodeau?

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Oui. Je laisse les questions aller, là, mais
20 j'essaie juste de savoir, là... j'essaie juste de
21 savoir qu'est-ce qu'on veut savoir par rapport aux
22 discussions qui auraient pu avoir lieu entre
23 Énergir et le gouvernement au moment de la... Je
24 cherche la question sur la pertinence. Puis c'est
25 peut-être comme ça que je vais formuler la

1 question, à savoir en quoi c'est pertinent ou à
2 tout le moins qu'est-ce qu'on cherche à savoir
3 plutôt que de dire, qu'est-ce qui a été discuté.
4 Donc, peut-être il faudrait reformuler la question
5 ou de, dépendamment de la question reformulée, je
6 vais peut-être m'objecter sur la pertinence.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 O.K. Mais pour l'instant il n'y a pas d'objection,
9 si je comprends bien. Parce que j'ai déjà ma
10 réponse de prêle.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Ce n'est pas encore. C'est ce que je comprends de
13 maître Thibodeau. Mais, effectivement, est-ce que
14 vous pouvez...

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Bien, moi, qu'est-ce que... Parce que la Régie va
17 être... Ce n'est pas un règlement qui est limpide,
18 je dirais. Alors, on a le droit, la Régie a droit à
19 des preuves extrinsèques pour essayer de comprendre
20 le contexte et l'intention. Et dans la mesure où on
21 a participé à des discussions sur la mise en oeuvre
22 ou comment ça pourrait se faire, il me semble que
23 si on a dit, oui, bien, ça va être injecté par nous
24 ou ça va être seulement au Québec ou à l'extérieur,
25 il y a des choses qui auraient pu être dites qui

1 peuvent peut-être nous aider à comprendre. C'est ça
2 que je cherche à savoir pour la Régie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Gertler, je vois maître Sicard qui
5 s'approche également du micro. Maître Sicard.

6 (13 h 55)

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Bonjour. Je comprends que c'est l'interrogatoire de
9 maître Franklin. Mon confrère maître Thibodeau
10 s'est levé puis il a dit qu'il n'avait pas vraiment
11 une objection. Mais, moi, je vais vous en faire une
12 pour la raison suivante : un, sauver du temps
13 d'audience et deux, la pertinence de ça. La
14 pertinence de... Dans le sens où c'est bien beau de
15 savoir ce que Gaz Métro peut avoir dit. Gaz Métro
16 ne peut pas témoigner sur ce que le Gouvernement a
17 dit. Puis là, c'est le législateur, le
18 Gouvernement, qui vous a fourni ce règlement
19 ambigu.

20 Ambigu, c'est vrai, mais si on veut
21 l'interpréter. On parle du texte que nous avons
22 devant nous, puis ce qui a pu être discuté entre
23 Gaz Métro et le Gouvernement là, ce n'est pas
24 admissible pour interpréter le règlement. Est-ce
25 qu'il y a des textes? Est-ce qu'il y a des choses

1 écrites? Est-ce qu'il y a des introductions faites
2 par le Gouvernement qui nous expliquent ce qu'il
3 veut puis où il s'en va, ça, ça serait admissible,
4 mais les discussions que Gaz Métro... qu'Énergir...
5 Je m'excuse, je suis de la vieille école, mais les
6 pièces s'appellent encore « Gaz Métro » hein, dans
7 le dossier. Ça fait qu'on est d'autant plus mêlé.
8 Alors, on n'avance à rien là, ce n'est pas
9 pertinent. Ça fait que je m'objecte à cette ligne
10 de questions.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Peut-être pour simplifier les choses là. Dans le
13 dossier par rapport à ce règlement-là, il y a une
14 analyse d'impact réglementaire qui a été publiée
15 par le Gouvernement.

16 Il y a eu, une fois que le règlement a été
17 publié, il y a eu une demande du Gouvernement de
18 commentaires publics qui ont été déposés qui
19 peuvent également être consultés.

20 Donc, à notre avis, ce corpus-là de
21 documents qui ont été publiés, qui sont publics,
22 sont ce qui est pertinent. Puis je juge que ce
23 n'est pas pertinent d'aller au-delà de ça.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 Alors...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Gertler.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 ... on voit l'indépendance des intervenants qui se
5 permettent de s'objecter mutuellement à leurs
6 lignes de questions. Ça ne s'est pas vu très
7 souvent, mais... euh...

8 Si nous étions dans le cas d'une loi, on
9 peut consulter les débats, puis c'est sûr que les
10 débats comprennent ou... On regarde, avant tout,
11 qu'est-ce qui est dit par le ministre, mais on
12 peut, aussi, regarder d'autres aspects des travaux
13 préparatoires, des représentations qui ont été
14 faites.

15 Alors, je vous soumets que c'est pertinent
16 de le savoir, qu'est-ce qui a été dit puis pour
17 vous aider à comprendre le contexte. Alors, je
18 maintiens la question à savoir : Qu'est-ce qui a
19 été dit par Énergir au Gouvernement, dans ce
20 contexte-là.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Maître Gertler, là-dessus, je pense que je vais
23 être du côté d'Énergir et de maître Sicard parce
24 que l'analyse d'impact fait référence à certains
25 documents, notamment Deloitte et puis... euh...

1 d'analyses qui étaient d'Aviseo, je crois.

2 Je pense que ça, ces documents-là sont là.
3 Les documents, évidemment, suite à la pré-
4 publication, sont également pertinents à la
5 question, mais je pense que les discussions qui ont
6 peu avoir cours, qui ont été retenues, pas prises
7 en compte, prises en compte dans le cadre de
8 l'élaboration du règlement, je pense que là, on
9 remonte, peut-être, un petit trop loin en amont là
10 dans la confection du règlement.

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Merci. Là, je vais passer à la deuxième... au
13 deuxième aspect, au deuxième objectif qui est à
14 l'écran, dans la bande verte qui est en bas, c'est-
15 à-dire sur la minimalisation de l'impact tarifaire
16 sur la clientèle lorsqu'on répond à l'obligation en
17 vertu du règlement.

18 D'abord... je pense que c'est vous,
19 Monsieur Johnson, mais les autres aussi, vous êtes
20 d'accord avec moi qu'en raison, surtout de
21 l'arrivée du gaz de schiste, le prix de la molécule
22 a chuté d'environ la moitié depuis dix (10) ans?

23 M. MATHIEU JOHNSON :

24 R. C'est vrai que les prix de la molécule
25 conventionnelle sont très bas.

1 Q. **[248]** Oui, c'est ça. Puis, que la tendance se
2 maintient, présentement, en deux mille dix-neuf
3 (19), deux mille vingt (2019-2020)?

4 R. C'est ce qu'on observe.

5 Q. **[249]** Merci. Maintenant, Madame la Greffière,
6 j'aimerais qu'on affiche le B-0199 ou 0200, si vous
7 voulez là, mais moi j'étais dans la version
8 caviardée de Gaz Métro-3, document 1. Excusez-moi?

9 LA GREFFIÈRE :

10 La version caviardée?

11 (14 h 00)

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Oui, mais moi, c'est avec celle-là que j'ai
14 travaillé. C'est B-0199. C'est ça... c'est ça que
15 j'ai mentionné. On n'est pas tous dans le secret
16 des dieux là, c'est... c'est ça.

17 Q. **[250]** Alors là, si on peut aller à la page 23 s'il
18 vous plaît vers le bas de la page. O.K. Alors si on
19 regarde cette page-là on voit le dernier paragraphe
20 c'est écrit :

21 À cet effet, il est important de
22 camper le GNR dans le contexte
23 énergétique québécois, pour un client
24 volontaire qui désire une énergie
25 renouvelable, l'équivalent au GNR

1 serait l'électricité. À titre
2 d'exemple, des simulations de factures
3 annuelles de gaz naturel traditionnel
4 au GNR et à l'électricité ont été
5 réalisées pour un client stable ayant
6 une consommation annuelle d'un million
7 de mètres cubes (1 Mm3). Ce cas est
8 comparable à L'Oréal Canada inc., une
9 cliente d'Énergir qui, pour atteindre
10 des objectifs de carboneutralité, a
11 opté pour le GNR comme solution
12 énergétique.

13 Alors évidemment, ça c'est un gros client, mais
14 vous avez fait ces simulations, c'est ça?

15 Me CAROLINE DALLAIRE :

16 R. Oui.

17 Q. **[251]** Avez-vous fait des simulations pour d'autres
18 consommations? Je les ai peut-être déjà au dossier,
19 je ne le sais pas.

20 R. Oui, on a fait d'autres... d'autres analyses et
21 d'ailleurs je vous réfèrais à la réponse de
22 renseignements à la FCEI, c'est la Gaz Métro-2,
23 Document 21.

24 Q. **[252]** Oui.

25 R. Et la cote Régie B-0241, en réponse à la question

1 1.8, la FCEI nous demandais une comparaison
2 similaire à celle qu'on avait faite pour L'Oréal,
3 mais pour un client ayant un profil de consommation
4 moyen. Le profil de consommation moyen des clients
5 du tarif D1. Et donc, on a refait l'analyse pour un
6 cas de figure comme celui-là.

7 Q. **[253]** Merci pour la référence. Maintenant si on
8 passe, Madame la Greffière, à l'autre page
9 suivante, on a le... c'est l'autre à la page 25,
10 aux fins des notes sténo. 24, excusez-moi. Et c'est
11 le graphique numéro 2 et c'est le facteur
12 énergétique total en dollars pour un client stable
13 d'un million de mètres cubes (1 Mm³). J'aimerais
14 savoir si vous aviez étudié aussi l'impact
15 tarifaire de l'intégration de GNR à différents prix
16 et volumes ou simplement vous parlez... quand vous
17 parlez de l'impact tarifaire, c'est simplement une
18 préoccupation d'ordre général.

19 R. On en a effectivement fait plusieurs analyses.
20 C'est des choses qu'on a regardées avec plusieurs
21 cas de figure et c'est des éléments qui vont
22 pouvoir être présentés dans le cadre de l'étape C.

23 Q. **[254]** O.K. Mais là maintenant pour... avez-vous
24 quelque chose au dossier pour étayer votre... Vous
25 dites qu'un des objectifs poursuivis c'est de

1 minimiser l'impact, mais est-ce qu'on a quelque
2 chose qui nous indique l'ordre de grandeur de cet
3 impact-là, que vous demandez à la Régie de
4 reconnaître comme un objectif à retenir?

5 R. Alors ce qu'on a expliqué aussi en preuve dans la
6 pièce Gaz Métro-3, Document 1, la pièce B-200, la
7 Régie, c'est que toutes ces... toutes les étapes
8 allaient permettre ultimement de répondre aux deux
9 grands objectifs. Donc, à l'étape B c'est sûr que
10 là on répond au premier, davantage au premier qui
11 est de répondre à l'obligation.

12 Q. **[255]** O.K. Mais la réponse c'est que vous n'avez
13 pas... il n'y a pas au dossier ces simulations-là
14 que vous avez faites.

15 R. Pour l'instant, ces simulations-là ne sont pas
16 encore au dossier, effectivement.

17 (14 h 05)

18 Q. **[256]** Puis est-ce que vous avez fait des
19 simulations de l'impact tarifaire de l'intégration
20 de un (1 %), deux (2 %), cinq pour cent (5 %) de
21 GNR? Vous hochez de la tête que oui. C'est ça?

22 R. Absolument. Ces analyses-là ont été faites à
23 l'interne.

24 Q. **[257]** Oui. À quinze (15 \$), vingt (20 \$), trente
25 dollars (30 \$)... un prix de quinze (15 \$), vingt

1 (20 \$), trente dollars (30 \$) du gigajoule?

2 R. Je vous avoue que je ne me rappelle pas avoir testé
3 à trente dollars (30 \$). Mais il y a vraiment
4 plusieurs analyses qui ont été faites à différents
5 prix.

6 Q. **[258]** Puis est-ce que vous avez fait des
7 simulations, parce que, là, le graphique qu'on
8 voit, c'est que vous mettez dans la barre qui est
9 au milieu, c'est le coût du GNR... au client qui
10 est un client un million de mètres cubes qui
11 s'alimente uniquement en GNR, si je comprends bien,
12 c'est ça?

13 R. C'est effectivement un client qui est cent pour
14 cent GNR et pas du tout de gaz traditionnel.

15 Q. **[259]** Puis c'est là que vous arrivez, si je me
16 souviens dans la preuve, à un prix assez
17 concurrentiel avec l'électricité, je pense que
18 c'est six pour cent (6 %) supérieur, mais vous
19 dites que puisque le client n'aura pas à faire des
20 modifications d'équipements que ça s'équivaut à peu
21 près pour le client à l'électricité, c'est ça?

22 R. C'est cela.

23 Q. **[260]** O.K. Maintenant, avez-vous fait des
24 simulations pour différents pourcentages de GNR et
25 de prix pour le cas où on aurait socialisé le coût

1 du GNR?

2 R. Oui, on a fait ces analyses-là. Je voudrais juste
3 recadrer le pourquoi ça a été présenté ce
4 graphique-là dans la preuve. C'est sûr que... Et je
5 pense que monsieur Lortie l'a dit la dernière fois
6 qu'il a témoigné sur le banc, il y a des questions
7 qui avaient été posées par rapport au graphique, si
8 je me souviens bien, l'audience qu'on a eue avant
9 les fêtes.

10 Ce qu'on voulait montrer, puis je reviens
11 sur l'inquiétude dont nous faisaient part les
12 intervenants par rapport à l'impact sur la facture
13 des clients, donc on voulait quand même donner un
14 peu d'éléments pour montrer, écoutez, à quinze
15 dollars (15 \$) par rapport à l'électricité pour des
16 clients qui consomment déjà, un cas type dont on
17 avait déjà parlé, l'Oréal, le gaz naturel
18 renouvelable demeure concurrentiel par rapport à
19 l'électricité. C'est sûr que ça ne se voulait pas
20 une preuve exhaustive complète de tous les cas de
21 figure possibles. Tout ça pourra être fait à
22 l'Étape C.

23 Mais c'était pour montrer qu'il y a moyen à
24 un prix de quinze dollars (15 \$) d'écouler en
25 achats volontaires ces molécules-là. On n'est pas à

1 des années-lumière d'électricité. Il y a de
2 l'intérêt. Donc, c'était pour donner un peu
3 d'éléments. Maintenant, toutes les analyses que
4 vous me demandez, c'est sûr que ces questions-là,
5 on se les pose à l'interne. Puis j'ai hâte de
6 pouvoir en discuter avec vous puis vous montrer les
7 détails de ce que ça va donner. Mais ce n'était
8 vraiment pas le but à l'Étape B.

9 Q. **[261]** Juste pour comprendre un peu. Si on avait
10 socialisé, vous êtes peut-être en mesure de nous
11 aider un peu quand même, socialisé entièrement, le
12 un pour cent (1 %) mettons d'inclusion, est-ce
13 que... Puis on voit la colonne à gauche qui est de
14 gaz naturel indique un coût ou un prix de deux cent
15 quatre-vingt-quatre mille cinq cent soixante-seize
16 dollars (284 576 \$) pour le client stable à un
17 million de mètres cubes. Avez-vous une idée, est-ce
18 que vous êtes en mesure de dire combien ça
19 augmenterait en dollars ou en pourcentage?

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Je vais intervenir. Deux choses. Je pense que, un,
22 on est dans le très hypothétique ici puis on est
23 dans le très hypothétique de l'Étape C. Puis je
24 veux faire attention de ne pas à tout bout de champ
25 me lever puis de faire des objections parce que je

1 comprends que c'est bon pour le contexte de
2 comprendre puis c'est pour le bénéfice de tous. Des
3 fois, c'est bien d'avoir un contexte un peu plus
4 large que l'Étape B. Mais je pense qu'on commence à
5 déborder un peu beaucoup du contexte de l'Étape B
6 ici.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Maître Gertler?

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Merci. Madame la Présidente, Monsieur et Madame les
11 régisseurs, je pense que la question est
12 pertinente, est pertinente à l'étape où nous sommes
13 présentement. Parce qu'on vous demande dès à
14 maintenant d'approuver une approche qui est tout
15 axée autour de fourniture du gaz naturel
16 renouvelable...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Hum, hum.

19 (14 h 10)

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 ... à des gens qui veulent en faire l'achat de ce
22 produit-là et non pas de le fondre dans l'ensemble
23 du gaz. C'est une question fondamentale que vous
24 avez à vous poser par rapport... Ce n'est pas la
25 seule façon de faire, certainement.

1 Puis là, vous êtes appelés à interpréter le
2 règlement puis de l'appliquer. Puis ce n'est pas à
3 Énergir de faire ça, mais bien à vous. Et là, on
4 vous demande d'approuver une approche qui est axée
5 entièrement sur l'idée, on a un prix qui doit être
6 limité parce que ça ne doit pas affecter trop le
7 tarif et on va organiser nos contrats, nos
8 quantités et nos durées en fonction de cette
9 interprétation-là du règlement.

10 Puis moi, je vous demande simplement, puis
11 c'est évident, Énergir a fait les simulations en
12 question puis moi, je vous soumetts qu'on doit
13 répondre à ces questions-là pour être capable
14 d'apprécier la demande d'Énergir et ces
15 alternatives pour l'application du règlement.

16 C'est pour ça que je lui demandais : est-ce
17 que, si on socialisait, ça serait quoi l'impact? On
18 craint l'impact, c'est ça la preuve. Est-ce que ça
19 serait de point cinq pour cent (0,5 %)? C'est un
20 pour cent (1 %) sur les tarifs? C'est deux pour
21 cent (2 %)? C'est combien qu'on pense que ça
22 serait?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui. Je suis d'accord avec vous que ça a un impact,
25 puis peut-être sur l'Étape B, mais c'est parce que

1 vous voulez... Et là, en se rattachant à l'Étape B,
2 j'aimerais savoir... c'est parce que vous voulez
3 que le prix moyen ou le prix maximum, ou un prix
4 avec seuil, peu importe ce que vous allez proposer,
5 soit plus bas au cas que ça soit socialisé? Ou vous
6 proposez que le prix des caractéristiques soit plus
7 élevé parce que ça va être socialisé.

8 Là, je n'arrive pas à vous suivre à savoir
9 si vous voulez que ça soit dans le cadre des
10 caractéristiques du contrat. Le point que vous
11 essayez de faire c'est qu'il faudrait... C'est
12 qu'Énergir se limite trop avec le quinze dollars
13 (15 \$) et vous voudriez que le prix soit plus élevé
14 pour acheter...

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Moi, je dis simplement, Madame la Présidente, qu'on
17 doit être capable de regarder les possibilités. Si
18 on veut réduire les GES et si on pense que ça
19 devrait être pollueur-payeur, on peut très bien
20 argumenter que le coût devrait être, effectivement,
21 socialisé puis que la limite du quinze dollars
22 (15 \$) n'est pas quelque chose qui devrait
23 nécessairement être retenue par la Régie. Alors,
24 c'est pour ça que je dis, c'est l'ensemble de la
25 proposition qui est basé sur cette idée-là que ça

1 ne serait pas socialisé. Puis je ne pense pas que
2 dans la lettre procédurale du mois d'août deux
3 mille dix-neuf (2019), je pense...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Hum, hum.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 ... que la Régie a voulu... c'était seulement une
8 mesure d'administration procédurale, mais on ne
9 peut pas faire de cloisonnement puis accepter cette
10 partie-ci, puis une fois que vous avez accepté,
11 bien, là, ça va être trop tard pour parler d'autres
12 choses.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Si vous abordez la question dans l'angle ou si vous
15 demandez à Énergir s'ils ont considéré un prix plus
16 élevé parce que, selon vous, dans l'Étape C, vous
17 allez être en mesure de nous convaincre de
18 socialiser l'ensemble des coûts et que ça n'aura
19 pas de répercussion ou un impact significatif sur
20 les tarifs, dans ce sens-là, je n'ai pas de
21 difficultés avec vos questions.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Bien, c'est exactement...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Mais il faut vraiment... C'est plus dans cet angle-

1 là de voir... Est-ce que si je devais reformuler
2 votre question...

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est... désolée... mais je ne veux pas faire votre
7 contre-interrogatoire à votre place, mais j'essaie
8 de comprendre où vous allez avec vos questions.

9 C'est de voir, s'ils ont regardé, si le prix devait
10 être plus élevé, comme caractéristique, si ça avait
11 un impact sur les tarifs. Est-ce que je reformule
12 bien à partir de là?

13 Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 Bien, c'est... oui... non... Bien, ça nous ferait
15 une bonne jambe et non pas une jambette là.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K. Alors, je pense qu'on va repartir de là dans
18 l'angle.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 O.K.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Et puis c'est vraiment lié à la caractéristique du
23 prix.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 Q. [262] Bien, alors, est-ce que vous avez considéré

1 la possibilité d'accepter un prix plus élevé dans
2 l'optique de socialiser, que les coûts seraient
3 éventuellement socialisés?

4 (14 h 15)

5 Mme CAROLINE DALLAIRE :

6 R. On n'a pas envisagé d'accepter un prix plus élevé
7 dans l'optique de socialiser un montant.

8 Q. **[263]** O.K.

9 R. On n'a pas fait ça. On s'est questionné : est-ce
10 que le quinze dollars (15 \$) est suffisamment élevé
11 pour aller contracter du GNR... suffisamment de GNR
12 pour répondre à l'obligation? Et maintenant on...
13 voilà.

14 Q. **[264]** Puis vous n'avez pas regardé un prix plus
15 élevé pour crainte de choc tarifaire, c'est ça?

16 R. Je... je vais reformuler, juste... je... Ce qui a
17 été analysé c'est selon différents prix, incluant
18 un prix plus élevé que quinze dollars (15 \$), si on
19 devait socialiser, quel serait l'impact sur les
20 tarifs des clients. Ces analyses-là, nous les avons
21 faites.

22 Q. **[265]** Est-ce que vous serez d'accord avec moi que
23 lorsqu'on serait rendu à un cinq pour cent (5 %) en
24 deux mille vingt-cinq (2025), que la vaste majorité
25 du volume du GNR devrait à ce moment-là être

1 socialisée parce qu'on va atteindre les limites
2 d'achat volontaire?

3 R. On vous a présenté les premières analyses d'un
4 sondage avant les Fêtes et juste une petite
5 précision par rapport à ça. On a parlé tout à
6 l'heure de l'étape C, quand est-ce que l'étape C
7 pourrait être déposée. Le sondage avait suscité
8 beaucoup d'intérêt avant les Fêtes et notre souhait
9 c'est de le déposer le plus rapidement possible,
10 donc peut-être pas attendre la preuve de l'étape C,
11 mais de pouvoir déposer avant les résultats de ce
12 sondage-là.

13 Le point étant fait, je ne sais pas si vous
14 vous rappelez ce qu'on voyait dans les résultats,
15 c'est qu'il y avait un appétit des clients puis ça
16 semblait raisonnable de penser que cinq pour cent
17 (5 %) pouvait être vendu en achat volontaire. C'est
18 ce que les résultats du sondage montraient.

19 Q. **[266]** O.K. Là, c'est une question plus... je suis
20 curieux. Je... j'ai de la difficulté à comprendre,
21 vous pouvez peut-être m'éclairer, pourquoi Énergir
22 semble ne pas vouloir que les gens payent pour -
23 que les gens en général - payent pour le GNR. Parce
24 que, moi, je serais porté à croire que ce serait le
25 reflet parfait du pollueur payeur. Je... j'essaye

1 de comprendre pourquoi la preuve est axée vers
2 l'achat volontaire.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Je ne veux pas... je ne veux pas couper court à la
5 curiosité, là, de mon confrère, mais je... on entre
6 carrément dans le : pourquoi est-ce qu'on devrait
7 aller en achat volontaire plutôt qu'en
8 socialisation des coûts. On est dans le coeur de
9 l'étape C. Donc, je... je comprends qu'il peut y
10 avoir une curiosité et que peut-être que la réponse
11 est intéressante, mais si on se met à rentrer là-
12 dedans on va embarquer dans le débat de l'étape C,
13 donc je soulèverais une objection à la question.

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Bien encore une fois, Madame la Présidente, je
16 pense que le... c'est un tout, c'est une approche
17 qui vous est proposée. Puis on... toute la preuve,
18 toute la présentation est axée là-dessus,
19 d'Énergir, à l'étape dans laquelle nous sommes
20 présentement. Alors je pense qu'il est légitime de
21 poser la question : quel est le... le raisonnement
22 puis quels sont les objectifs et les motivations.
23 Ils parlent de leurs deux objectifs. Moi, je vous
24 pose la question : pourquoi vous n'avez pas aussi
25 un objectif de réduction de GES ou pollueur-payeur?

1 J'aurais été... j'aurais cru que c'étaient des
2 objectifs d'Énergir, je suis surpris.

3 (14 h 20)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui, je comprends que vous pouvez être surpris. Si
6 vous êtes capable, parce que tantôt, monsieur
7 Johnson vous a répondu pourquoi les seuls deux
8 objectifs et non pas les GES.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Hum, hum.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Et si vous êtes capable de rattacher votre question
13 au prix ou à l'une des caractéristiques ou à une
14 caractéristique des contrats, vous pouvez en
15 proposer une ou vous pouvez commenter ou
16 questionner celles qui sont en place, mais ça
17 serait vraiment de... parce que je le sais, là,
18 l'étape B, l'étape C, l'étape D sont intimement
19 liés, c'est le même dossier, mais si on est capable
20 de rester sur les caractéristiques des contrats ou
21 de rattacher les questions en vertu des
22 caractéristiques des contrats, on va...

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Mais... oui, oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... on va avancer plus vite.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Oui, mais je suis d'accord, merci. Mais je veux
5 poser la question.

6 Q. **[267]** Vous êtes d'accord avec moi que si on a des
7 durées de contrats peut-être moins longues, ça
8 pourrait être plus cher. Est-ce que vous êtes
9 d'accord avec ça?

10 M. MATHIEU JOHNSON :

11 R. Oui.

12 Q. **[268]** Puis alors, ça, c'est une caractéristique que
13 vous n'avez pas considérée, parce que vous voulez
14 limiter le prix à quinze dollars du... gigajoule
15 (15 \$/GJ), excusez-moi, parce que vous ne
16 socialisez pas le coût et puis ça va être, ça doit
17 vous permettre de vendre vos quantités en achats
18 volontaires. C'est bien ça?

19 Mme CAROLINE DALLAIRE :

20 Pourriez-vous répéter votre question, s'il vous
21 plaît? Je ne suis pas certaine de bien vous suivre.

22 Q. **[269]** Je pose la question si vous avez, entre
23 autres, visé une durée plus longue, en général. Je
24 sais que toutes les durées sont admissibles, mais
25 vous avez... la preuve, je pense, démontre une

1 certaine préoccupation pour le risque... mitiger le
2 risque des producteurs, est-ce que c'est bien ça?
3 Ça va m'éviter de sortir la preuve.

4 M. MATHIEU JOHNSON :

5 R. Effectivement une relation de risques versus durée
6 de contrat, donc pour un producteur, si le contrat
7 est de long terme, ça réduit son risque, donc ça se
8 traduit par un prix moins élevé.

9 Q. [270] Hum, hum.

10 R. O.K. Donc, oui, il y a cette relation-là qui existe
11 et c'est tout à notre intérêt, je pense, de jouer
12 avec ces caractéristiques-là de prix/durée pour
13 s'approvisionner au prix le plus bas pour la
14 clientèle.

15 Q. [271] Alors, à ce moment-là, ça serait... la durée
16 serait, entre autres, que vous favorisez, c'est
17 entre autres pour réduire l'impact tarifaire dans
18 la mesure où vous voulez aller vers des clients
19 volontaires, si j'ai bien compris.

20 R. Il y a effectivement un enjeu de prix, mais il y a
21 aussi un enjeu d'être présent à la table de
22 négociations, si on n'a pas des contrats de longue
23 durée puis que FortisBC, lui, il est capable
24 d'offrir du vingt-cinq (25) ans, c'est sûr et
25 certain que les gens vont dire : bien même si tu

1 m'offrirais un prix plus élevé, peut-être que je ne
2 serais pas intéressé à faire affaire avec toi,
3 parce que ce qui m'intéresse, c'est un contrat de
4 longue durée pour satisfaire mon banquier.

5 Ça fait qu'il y a une question de prix puis
6 il y a une question d'avoir une offre qui nous
7 permet d'entrer en négociation avec des
8 producteurs.

9 Q. **[272]** Puis si on parle, au niveau du prix, là, vous
10 avez retenu le quinze dollars du gigajoule
11 (15 \$/GJ), si je comprends bien, ça, c'est pour
12 être capable d'avoir une certaine certitude que
13 vous allez être capables de vendre aux volontaires,
14 c'est ça?

15 R. Non, c'est simplement pour simplifier les
16 prochaines étapes. Ça fait que c'est ce que l'étape
17 B, ça nous permet de faire, c'est dire : vous voyez
18 la liste de contrats, là, qu'on a présentée, là, ce
19 matin, à la place de venir à la pièce, les faire
20 approuver à la Régie puis qu'on tienne des
21 audiences comme ça pour chacun des contrats, bien,
22 là, ça dit : dans ces paramètres-là de quinze
23 dollars le gigajoule (15 \$/GJ) en dollars de deux
24 mille dix-neuf (2019), deux mille vingt (2020),
25 soixante millions de mètres cubes (60 Mm3)

1 contractés, une durée de contrat de maximum vingt
2 (20) ans, où ces trois (3) critères-là sont
3 rencontrés, on n'a pas de besoin d'avoir une
4 approbation à la pièce.

5 Si jamais, ces caractéristiques-là ne sont
6 pas respectées, on revient en audience au cas par
7 cas, c'est à ça que ça sert.

8 Q. **[273]** Puis si vous aviez lancé simplement un appel
9 d'offres pour soixante mille (60 000), est-ce que,
10 sans égard au prix à quinze mille dollars
11 (15 000 \$) (sic), est-ce que vous êtes d'accord
12 avec moi que vous auriez pu l'avoir, ces quantités-
13 là, puis...

14 R. Dans le fond, de procéder à un appel d'offres...
15 Excusez-moi, c'est parce qu'il y a eu une
16 discussion parallèle puis là j'avais oublié la
17 question.

18 (14 h 25)

19 Donc, on a procédé à un appel d'offres en
20 décembre qui nous a... on n'avait pas spécifié de
21 quantité maximum, on n'avait pas spécifié de prix,
22 évidemment. Donc, c'est la réponse du marché qu'on
23 a eue. [REDACTED]

24 [REDACTED]

25 [REDACTED]

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

[REDACTED]

[REDACTED].

Ce que j'ai présenté ce matin, c'est justement l'accumulation de volume selon les différentes sources d'approvisionnement qui vont nous permettre de faire un pas vers l'atteinte du soixante millions de mètres cubes (60 Mm3) livrés en vingt vingt (2020).

Q. [274] Merci, Madame la Présidente. Je vais arrêter là.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Gertler. Alors, je pense que ça va mettre fin pour aujourd'hui parce qu'il reste... oui, évidemment, SÉ n'est pas là pour l'instant. On verra s'il est là demain. On va lui souhaiter beaucoup de repos et une reprise en santé. Et demain matin, on va recommencer aussi avec la Régie, suite à SÉ.

Me PHILIP THIBODEAU :

Peut-être une petite question rapide, une précision. Vous avez parlé, je crois, en ouverture d'audience, au retour de la pause, je ne suis pas certain là, pour le vendredi, de plaidoiries.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Donc, on avait annoncé une heure, je pense que vous
3 avez parlé de trois heures. Je ne sais pas si je
4 vais être assez intéressant pendant trois heures
5 là. Est-ce que...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous le souhaite.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Est-ce que ce sont... le temps que vous avez prévu
10 est sur les questions qui ont déjà été annoncées ou
11 la Régie a d'autres questions en tête ou d'autres
12 sujets que ceux qui ont été annoncés pour discuter?
13 J'en parle pour fins de préparation, pour...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui. Principalement sur les questions qui ont été
16 écrites ou, enfin, rassemblées vendredi dernier et
17 qui ont été déposées.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Vous aviez annoncé une heure, j'imagine que dans
22 l'heure vous allez faire le tour des questions des
23 faits et des...

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 ... des caractéristiques et des questions
3 réglementaires qui sont au dossier parce que la
4 lettre du dix (10) janvier ne fait pas état des
5 questions réglementaires en cours, notamment sur
6 les caractéristiques elles-même. Mais, les deux
7 heures par la suite, je peux... je peux poser
8 beaucoup de questions, alors... Et il y a quand
9 même beaucoup de questions juridiques à passer.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Donc, c'était plus prudent de se laisser du temps
14 pour répondre à chacune d'entre elles et avoir une
15 discussion sur une interprétation à avoir dans
16 chacune de ces catégories-là.

17 On a essayé de les mettre en ordre sur les
18 obligations du Distributeur par rapport au
19 règlement et puis ensuite d'autres questions qui
20 sont par rapport à la loi et qui sont apparues dans
21 le cadre du dossier, notamment la compétence de la
22 Régie en vertu de l'article 72, 31, et caetera.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Donc... mais, oui, les deux heures prévues sont des
3 discussions principalement sur les questions
4 juridiques.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Questions juridiques. Parfait. On va être prêt à
7 discuter.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Parfait. Alors, là-dessus, on va se revoir demain à
10 neuf heures (9 h 00). Je vous remercie beaucoup.

11

12 AJOURNEMENT

13

14

1 SERMENT D'OFFICE :

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

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12

Sténographe officiel. 200569-7